

# التنافس بين الشركات التجارية الانكليزية

في منطقة الخليج العربي والاقطار المجاورة

خلال القرنين السابع عشر والثامن عشر

الدكتور عبدالامير محمد أمين

مدرس في قسم التاريخ

مما يميز تاريخ انكلترا الاقتصادي في القرنين السابع عشر والثامن عشر قيام تجارتها الخارجية على أساس الاحتكار ، فقد منحت الحكومة الانكليزية حق المتاجرة الخارجية المطلقة في كل جزء من أجزاء العالم الى شركة معينة وبذلك لم تسمح لبقية الشركات والافراد منافسة تلك الشركة في مجالها التجاري . وفي حوالي سنة ١٦٠٠ ، لم تكن هناك سوى فرنسا واسبانية والبرتغال مفتوحة الابواب لجميع التجار الانكليز دونما تميز<sup>(١)</sup> . وعلى الرغم من ان المجال التجاري لكل شركة منصوص عليه في وثيقة الامتياز الممنوحة لها من قبل الحكومة الانكليزية فان تداخل المجالات في بعض الاحيان وتنافر المصالح وتعارضها في احيان أخرى كثيراً ما ادى الى ادعاء شركة بسجل شركة أخرى وتجاوز بعضها على مجال البعض الآخر ، الامر الذي سبب نزاعاً بين الشركات المختلفة وقد كانت منطقة الخليج العربي وايران والامبراطورية العثمانية من الاماكن المهمة للصراع بين ثلاث شركات انكليزية هي شركة روسيا "Russia Company" وشركة الشرق الادنى "Levant Company" وشركة الهند الشرقية "East India Company" وان موضوع التنافس بين هذه الشركات على اهميته لم يبحث بحثاً كافياً ليتسنى للقارئ العربي الاطلاع عليه وتفهم

(1) C. Day, A. History of Commerce, New York, 1924, pp. 202-204.

طبيعة مصالح هذه الشركات في بلادنا والبلدان المجاورة ونواحي تصادمها وتعارضها .

لقد كان الهدف الرئيسي من تأسيس كل من هذه الشركات الثلاث استيراد الحاجات الشرقية كالتوابل على اختلاف أنواعها والعمود والجواهر والحرير والقطن ، من مواطن إنتاجها الاصلية وخاصة من الهند بدلاً من الاعتماد على بقية الاوربيين كالبرتغاليين والهولنديين لتموين السوق الانكليزية بها وكانت الطرق التجارية الموصلة الى الشرق خلال معظم القرن السادس عشر مكتورة من قبل بقية الاوربيين ، فطريق رأس الرجاء الصالح الذي أصبح أهم الطرق التجارية الموصلة للشرق خلال القرن المذكور كان قد احتكره البرتغاليون ولم يكن الانكليز في وضع يستطيعون فيه تحدى البرتغاليين وقد دفعتهم هذه الظروف الى البحث عن طريق جيدة فتوجهوا في بحثهم أول الامر الى شمال شرقي اوربا عليهم يجدون هناك ممراً يوصلهم الى الشرق وان محاولاتهم في هذا الشأن التي قام بها بعض المغامرين الانكليز في بداية العقد السادس من القرن السادس عشر لم تتكلم بالنجاح اذ لم يكتشف الممر المنشود<sup>(2)</sup> ، ولكنها أدت الى تعرفهم على بلاد روسيا . وعلى أثر هذا تأسست شركة انكليزية خاصة عرفت باسم شركة روسيا وقد منحها الحكومة الانكليزية سنة ١٥٥٥ الحق المطلق في المتاجرة مع روسيا<sup>(3)</sup> . وما ان استقرت اعمال الشركة في روسيا حتى عاودت المسؤولين فيها فكرة ايجاد طريق للشرق . وفي هذه المرة لم يبحث الانكليز عن ممر شمالي للشرق بل حاولوا فتح باب المتاجرة مع الهند عبر روسيا وايران . وبين سنة ١٥٦١ وسنة ١٦٠٠ أرسل الانكليز ست حملات لهذا الغرض كانت الاولى منها بقيادة الرحالة الانكليزي انتوني

(2) R. Hakluyt(ed.), The Principle Navigations, Voyages, Traffiques and Discoveries of The English Nation. London; 1926, Vol. I, p. 254.

(3) Ibid., p. 318.

جكنسون<sup>(٤)</sup> "Arthony Jenkinson" ولقد اخفقت جميع هذه الحملات بسبب المصاعب الكبيرة التي كانت تكتف الطرق البرية في ذلك الوقت ثم ان النجاح الذي حققه الانكليز في نهاية القرن بفتح باب التجارة المباشر مع الشرق على يد شركتين انكليزيتين اخريين وهما شركة الشرق الادنى وشركة الهند الشرقية ، صرف نظر الانكليز لفترة طويلة عن مشروع فتح تجارة مع الشرق عبر روسيا .

ففي نهاية القرن السادس عشر نجحت شركة الشرق الادنى في فتح باب المتاجرة مع الامبراطورية العثمانية . وكانت هذه الشركة قد تأسست اثر النجاح الذي حققه بعض التجار لدى السلطان اذ قد حصلوا منه سنة ١٥٨٠ على براءة « امتياز » تكفل للتجار الانكليز الكثير من التسهيلات في ارجاء الامبراطورية العثمانية<sup>(٥)</sup> . ان هذا النجاح دفع هؤلاء التجار الذين حصلوا على البراءة المذكورة الى تأسيس شركة تجارية باسم شركة الشرق الادنى ودفعهم كذلك الى مطالبة الحكومة الانكليزية بمنح الشركة امتياز المتاجرة مع بلاد السلطان فاستجابت الحكومة الانكليزية لهذا الطلب ومنحت الشركة سنة ١٥٨١ الحق المطلق في التجارة مع ارجاء الامبراطورية العثمانية المختلفة<sup>(٦)</sup> . وفي سنة ١٥٩٢ جددت الحكومة الانكليزية امتياز الشركة ولم تكتف هذه المرة بمنحها الحق في احتكار التجارة مع بلاد السلطان حسب بل منحها احتكار التجارة البرية مع الهند عبر هذه البلاد واحتكار استيراد الزبيب وبعض أنواع الشراب الى انكلترا<sup>(٧)</sup> . ومنذ

(٤) وللإطلاع على تفاصيل هذه الحملات راجع

E. D. Morgan And C. H. Coates(ed.), Early voyages and travels to Russia and Persia, London, 1886; George N. Curzon, Persia and the Persian Question, London 1892, Vol. II.

(٥) للإطلاع على النص راجع : Hakluyt(ed.) Vol. III, pp. 57-62.

(6) Ibid, pp. 64-72.

(7) Ibid, pp. 370-387.

ومنذ التاريخ المذكور<sup>(٨)</sup> استمرت الشركة في تجارتها مع الشرق<sup>(٩)</sup> لمدة تزيد على قرنين . وكانت صادراتها من انكلترا تشمل على الأقمشة الصوفية بالدرجة الأولى يلي ذلك بكميات قليلة النحاس والقصدير ، أما وارداتها إلى انكلترا فتشمل على الحرير الخام والقطن والصوف والتوابل والأعشاب الطبية والزبيب<sup>(١٠)</sup> . وقد كان الحرير الخام يُؤلف المادة الأساسية لواردات الشركة<sup>(١١)</sup> . وإيران هي البلاد الرئيسة لإنتاج هذه المادة ، إذ كانت تكثر في المناطق الشمالية خاصة في منطقة غيلان وكان التجار الأرمين يقومون بدور الوسيط بين الشركة والإيرانيين ، فهم

(٨) لمعرفة المزيد عن تاريخ الشركة راجع :

M. Epstein, The Early History of The Levant Company, London, 1908;

A. Wood, A History of The Levant Company, London, 1935.

والكتاب الأخير هو خير ما كتب حول الموضوع .

(٩) كان مقر إدارة الشركة في انكلترا ، وفي الخارج كان يشرف على شؤونها السفير الإنكليزي في القسطنطينية وكان لهذا السفير مهمة مزدوجة فهو ممثل للشركة يرشح بوساطتها ويتسلم راتبه منها ، وهو في الوقت نفسه ممثل للحكومة الإنكليزية في بلاط السلطان . وإلى جانب هذا السفير كان هناك قناصل ونواب قناصل يشرفون على شؤون الشركة في حلب والإسكندرية وغيرها من المدن العثمانية ، وقد أعطيت الشركة منذ سنة ١٦٠٥ صلاحية مطلقة في تعيين القناصل ونواب القناصل الإنكليز في أقسام الإمبراطورية العثمانية المختلفة راجع : Epstein, p. 124.

(١٠) للوقوف على المزيد من تجارة الشركة راجع :

Transactions of The Royal Historical Society. 4th Ser. Vol. 5, p. 17;

D. Macpherson, Annals of Commerce, Manufactures, Fishers and Navigation, London, 1805;

وللفترة التي تلت سنة ١٦٩٧ راجع :

State of Trade of Great Britain by C. Whit Worth, London, 1776.

(II) Gerald B. Hertz "The English Silk Industry in the Eighteenth Century," "The English Historical Review, Vol. 24, 1909, pp. 710-727

لقد أوضح الكاتب أنه في سنة ١٧١٥ كان بين كل ٤٦٥٠ رزمة من الحرير الخام اعتادت انكلترا استيرادها ٢٥٠٠ يأتي لها من الشرق الأدنى و ١٣٠٠ من إيطاليا والصين والهند .

يحملون الاقمشة الانكليزية الصوفية من حلب والقسطنطينة الى شمال ايران ويقايضون بها الحرير الخام الذي يحملونه الى الاماكن المذكورة اذ يتباعه منهم الشركة وتصدره الى أوروبا . ان اعتماد الشركة على الحرير الايراني اكسب ايران أهمية خاصة بالنسبة الى شركة الشرق الادنى . ودفعها رغبتها في حماية تجارتها في ايران الى الاشتباك - كما سنرى - بسلسلة من المنازعات مع كل من شركة الهند الشرقية وشركة روسيا . ولما كانت صادرات الشركة يتألف معظمها من الاقمشة الانكليزية الصوفية ووارداتها تشتمل على الحرير والقطن والصوف وكل واحدة من هذه المواد تدخل في احدى الصناعات الانكليزية المهمة ، فقد حظيت الشركة بتقدير كبير لدى الرأي العام الانكليزي اذ اعتبرت تجارتها ذات نفع للصناعة الانكليزية بعكس تجارة شركة الهند الشرقية .

أما شركة الهند الشرقية هذه فهي ولا ريب أهم الشركات الانكليزية التي قامت بالتجارة مع الشرق وقد قدر لها ان تلعب دوراً خطيراً جداً في تاريخ السياسة والاقتصاد الانكليزي - ويكفي أن نقول هنا انه على يد هذه الشركة نفسها تم تأسيس الامبراطورية البريطانية في الهند . حصلت شركة الهند الشرقية على امتيازها من الملكة اليزابيث سنة ١٦٠٠ . وكان ضعف البرتغال في هذا الوقت عاملاً مهماً شجّع الانكليز على الاتصال المباشر مع الشرق عن طريق رأس الرجاء الصالح ، أما مجال الشركة التجاري فكان يشمل الهند والاقطار المحيطة بها "The East Indies" وكانت صادرات الشركة تتكون من الاقمشة الصوفية الانكليزية بالدرجة الاولى يليها بالاهمية الحديد والنحاس والقصدير بكميات قليلة ، اما وارداتها من الشرق فكانت تشتمل على التوابل بمختلف انواعها والحرير والقطن والصوف والنيلة والاعشاب الطيبة<sup>(١٢)</sup> ، وتمتاز تجارة شركة الهند الشرقية بزيادة قيمة الواردات على قيمة الصادرات زيادة كبيرة الامر الذي

---

(12) Bal Krishna, Commercial Relations Between India and England, London, 1924.

اضطر الشركة الى ارسال كميات كبيرة من الفضة والذهب سنوياً الى الشرق لدفع قيمة مشترياتها من الاسواق الشرقية .

ان قلة الصادرات بالنسبة الى الواردات وتصدير الفضة والذهب سبب نقداً عنيماً للشركة في انكلترا خلال القرنين السابع عشر والثامن عشر . فقد كان المذهب التجاري "Mercantilism" سائداً في هذا الوقت ، وكان هذا المذهب يؤكد على ان تنمية الصناعة الوطنية يجب ان تكون من الاهداف الرئيسية للتجارة الخارجية ويؤكد كذلك على اهمية زيادة الصادرات وتقليل الواردات والاحتفاظ بالفضة والذهب وعدم تصديرها خارج البلاد<sup>(١٣)</sup> . حاولت الشركة اسكات اصوات المعارضة والمنتقدين لتجارتها بذل المزيد من الجهد لزيادة صادراتها من المصنوعات الانكليزية وخاصة الاقمشة الصوفية ، تلك السلعة التي كان يشتغل بمادتها الاولية وصناعتها وتجاريتها نسبة كبيرة من الشعب الانكليزي والتي اعتبر تشجيعها لقرون عديدة من الواجبات الوطنية المهمة<sup>(١٤)</sup> ، ولسوء حظ شركة الهند الشرقية انه لم يكن هناك طلب كبير على هذه السلعة بالذات في الاسواق الهندية نظراً لحرارة الطقس في هذه البلاد ولفقر السكان<sup>(١٥)</sup> ، لهذا

---

(13) W. Conningham, The Growth of English Industry and Commerce in Modern times, Cambridge, 1907, Vol. II, pp. 463-471; E. Lipson, The Economic History of England, London, 1942. Vol. III, pp. 13-62; Paul Montoux, The Industial Revolution in The Eighteenth Century. London, 1961, pp. 99-105.

(١٤) للاطلاع على معلومات وافرة عن أهمية الصناعات الصوفية في التاريخ الانكليزي راجع :

James Bischoff, A Comprehensive History of The Woollen and Worsted Industries, 2 Vols. London: 1842; E. Lipson, The History of The Woollen and Worsted Industries, London, 1921; Lipson, The Economic History of England, Vol, II, pp. 10-93.

(15) F. Robinson, The Trade of The East India Company From 1709-1813, Cambridge, 1912, pp. 66-67.

نرى ان الشركة منذ بداية تأسيسها تلتفت الى الاقطار المجاورة للمهند عليها  
تجد مخرجاً لها من هذا المأزق .

وقد وجدت شركة الهند الشرقية في ايران مخرجاً لها • فبرودة  
الطقس من جهة<sup>(١٦)</sup> والعادة الاجتماعية المحلية التي كانت تتطلب من  
الوجيه الايراني ، الالتحاف بملايس جيدة وسميكة من جهة أخرى ، جعلت  
ايران خير سوق للاقمشة الانكليزية الصوفية<sup>(١٧)</sup> . وفي الوقت الذي بدأت  
فيه شركة الهند الشرقية محاولاتها لتصدير الاقمشة الانكليزية الى ايران  
كانت مثل هذه الاقمشة قد وجدت طريقها فعلاً الى الاقسام الشمالية من  
بلاد الشام ، وقد سبق أن بينا ان الاقمشة الصوفية التي كانت تجلبها شركة  
الشرق الادنى الى اجزاء الامبراطورية العثمانية المختلفة كان ينقل قسم  
منها الى ايران لمقايسته بالحرير الخام وهذا يعنى ان أى نجاح تحققه  
شركة الهند الشرقية في ايران سيكون على حساب شركة الشرق الادنى  
الى حد ما .

والواقع ان شركة الشرق الادنى كانت قد شعرت بوطأة منافسة شركة

---

(١٦) منذ البداية وجدت الشركة صعوبة كبيرة في تصريف الاقمشة  
الصوفية في الهند • وفي سنة ١٦١٤ تلقت سلطات الشركة في لندن تقريراً  
من مستخدميها في الشرق يوضح ان ايران هي القطر الذي يجب الالتفات  
اليه لتصريف مثل هذه الاقمشة ، فان فصل الشتاء ، في هذه البلاد ، يمتد  
الى ما يقارب من ستة أشهر • وخلالها يستهلك الرجال والنساء والاطفال  
الكثير من الاقمشة الصوفية • راجع :

J. A. Saldanha, Selections From State Papers, Bombay, Regarding  
The East India Company's Connection With the Persian Gulf, With  
a Summary of Events, 1600-1800, 1908. p. ii.

(١٧) India office, Marine Records, Vol, 891, August 15, 1790.  
Report on The Commerce of Arabia and Persia By Samuel Monesty  
and Harford Johnes.

وفي هذا التقرير وصف شيق للملايس التي اعتاد الوجهه الايراني ارتداؤها  
وقد بين كاتبها التقرير ان الاقمشة الانكليزية ، هي الوحيدة التي يمكن ان  
تلائم الذوق الايراني •

الهند الشرقية حتى قبل ان تبدأ الشركة الاخيرة تجارتها مع ايران . ففي سنة ١٦٠٥ لوحظ كساد في أعمال شركة الشرق الادنى وقد عللت الشركة هذا الكساد في أعمالها بأنه نتيجة لكثرة ما استوردته شركة الهند الشرقية من توابل وحرير الى الاسواق الانكليزية<sup>(١٨)</sup> . اما وقد قامت شركة الهند الشرقية بالتجارة فعلاً مع ايران سنة ١٦١٦ ، فقد زاد تملل شركة الشرق الادنى واحتجاجها خاصة بعد أن جعلت شركة الهند الشرقية من بندر عباس على الخليج العربي مركزاً رئيساً لأعمالها في ايران ومنطقة الخليج سنة ١٦٢٢ وبدأت سفنها تتاجر مع البصرة منذ سنة ١٦٣٥ ونجحت في بيع كميات كبيرة من الاقمشة الصوفية سنوياً في ايران ومنافسة شركة الشرق الادنى في شراء الحرير الايراني وتصديره الى انكلترا وقد اتهمت شركة الشرق الادنى شركة الهند الشرقية بان تجارة الاخيرة في منطقة الخليج وايران ما هي الا تجاوز على مجالها التجاري ولم تكنف شركة الشرق الادنى بهذا الاتهام بل انها ضمت صوتها الى اصوات المعارضين لتجارة شركة الهند الشرقية وبدأت تهاجمها على أساس ان تجارتها غير ذات نفع للاقتصاد الانكليزي ، وهنا انبرت شركة الهند الشرقية تدافع عن تجارتها وتفنن حجج المنتقدين والمعارضين فأكدت ان تجارتها ذات نفع عميم للبلاد ، فلها الفضل وحدها دون سواها في انخفاض اسعار البضائع الشرقية في الاسواق الانكليزية لكثرة ما تستورده الشركة من هذه البضائع ، هذا ويكفي الشركة فخراً أن تقول انها استطاعت ان تنافس بقية الاوربيين منافسة ناجحة في ميدان التجارة مع الشرق<sup>(١٩)</sup> . بل ذهبت الشركة الى أبعد من هذا فأدعت ان وجودها واستمرار تجارتها مع الشرق لهو خير ضمان لبقاء شركة الشرق الادنى نفسها قبل غيرها اذ

(18) Epstein, p. 156.

(19) T. Mun, A Discoures of Trade From England Unto The East Indies, London, 1621.

ان المؤلف من الشخصيات البارزة في تاريخ الشركة . وكتابه المذكور هو خير ممثل لوجهة نظر الشركة ومن أحسن ما كتب دفاعاً عن مصالحها .



ان انسحاب شركة الهند الشرقية من ميدان التجارة مع الهند ومنطقة الخليج العربي سترك الهولنديين سادة لهذه التجارة ، وان هذا سيعطيهم من القوة والنفوذ ما يمكنهم من طرد التجارة الانكليزية في أماكن كثيرة من العالم خاصة في منطقة البحر الابيض المتوسط حيث تتاجر شركة الشرق الادنى<sup>(٢٠)</sup> . ولم يتنه الجدل بين الشركتين الى نتيجة ما وبعد ان سادت العلاقات بينهما فترة من الهدوء في منتصف القرن السابع عشر تجدد النزاع بشكل لم يسبق له نظير من قبل في نهاية القرن المذكور .

جاء النزاع الاخير نتيجة لسياسة تجارية توسعية جديدة كانت قد تبنتها شركة الهند الشرقية في ايران خلال العقدين الاخيرين من القرن السابع عشر ، وكان سير جوسيه تشايلد Sir Josiah Childe على رأس الشركة في هذا الوقت ، وتشايلد هذا من الشخصيات التي لعبت دوراً هاماً في تاريخ الشركة . وقد عقد العزم منذ ان انتهى اليه زمام الشركة ، على توسيع تجارتها وتملكته رغبة كبيرة في توسيع تجارة الشركة خاصة مع ايران<sup>(٢١)</sup> . فقد اعتقد ان هناك امكانيات كبيرة لزيادة مبيعات الشركة من الاقمشة في ايران ، وخاصة في المناطق الشمالي من هذه البلاد ، اذ كانت هذه المناطق لا تزال تستورد كميات كبيرة من الاقمشة الانكليزية التي تجلبها شركة الشرق الادنى الى الشرق .

وتمشيا مع سياسة شركة الهند الشرقية الجديدة ارسلت الشركة في سنة ١٦٩١ كميات كبيرة من الاقمشة الصوفية الى بندر عباس مع تعليمات مشددة الى وكيل الشركة "The Agent" هناك بضرورة بذل جميع الجهود الممكنة لبيع هذه الاقمشة المرسلة ، وقد أمرت الوكيل بالذهاب

(20) A Calender of the Court Mintes Etc. of the 7ast India Co. 1635-1639. p. 272. Oxford, 1907.

(٢١) قد اشتدت هذه الرغبة بعد سنة ١٦٨٨ أي بعد الثورة الجليلة في انكلترا ، وكان لموقف الحكومة غير الودي من الشركة ، لما عرف عنها من محاباة الحكومة قبل الثورة ، سبب مهم في تقوية هذه الرغبة فأرادت الشركة استرضاء الحكومة الجديدة واستدرار عطف الرأي العام بزيادة صادراتها من المصنوعات الانكليزية .

بشخصه الى اصفهان ، عاصمة ايران فى ذلك الوقت للاشراف بنفسه على بيع الاقمشة الصوفية فى تلك المدينة ولكى يهيم امر السكن لبعض الشبان الذين تعزم الشركة ارسالهم من انكلترا الى ايران لتعلم اللغة الايرانية والارمنية ليكونوا مؤهلين لادارة اعمال الشركة (٢٢) .

هذا وقد اعتقدت الشركة ان كسب ثقة التجار الارمن وتضامنهم من العوامل المهمة لنجاح هذه السياسة الجديدة . والواقع ان نشاط الارمن ونجاحهم التجارى وسيطرتهم على التجارة بين حلب وايران والهند ومنطقة الخليج العربى كل هذه بهرت الشركة وجعلتها ترغب فى محالقتهم فحاولت اول الامر اغراءهم بان سمحت لهم سنة ١٦٩٠ بحمل بضائعهم من بندر عباس الى اوربا على ظهر سفن الشركة (٢٣) ثم بذلت كل ما فى وسعها لاقتناعهم على حمل حرير غيلان الى اصفهان والمقايسة بأقمشة شركة الهند الشرقية فى العاصمة الايرانية بدلاً من نقله الى حلب ومقايسته بأقمشة شركة الشرق الادنى (٢٤) . ان سياسة شركة الهند الشرقية الجديدة هذه . لا تترك مجالاً للشك فى انها كانت ترمى الى القضاء على تجارة شركة الشرق الادنى فى ايران قضاء تاماً .

لقد كانت شركة الهند الشرقية فى وضع تستطيع فيه منافسة شركة الشرق الادنى بنجاح فمن جهة نرى أن تكاليف نقل الاقمشة التى تجلب بواسطة شركة الهند الشرقية عن الطريق البحرى المباشر الى بندر عباس وتنقل من هناك الى شمال البلاد ، أقل من تكاليف نقل الاقمشة التى تأتى بها شركة الشرق الادنى الى حلب وغيرها من اجزاء الامبراطورية العثمانية

---

(22) J. Bruce, Annals of The Honourable East - India Company, London, 1810, Vol. III, p. 108.

(23) J. Lorimer, Gazeteer of The Persian Gulf, Oman, and Central Arabia, India, 1908, Vol., Part, p. 74.

(24) Ibid.

وتنقل من هناك الى ايران<sup>(٢٥)</sup> ، كذلك تدخل أقمشة شركة الهند الشرقية ميناء بندر عباس معفاة من أية ضريبة ، بينما كانت شركة الشرق الادنى ملزمة بدفع ضريبة على الاقمشة التي تجلبها عند دخولها أى ميناء من موانئ الامبراطورية العثمانية<sup>(٢٦)</sup> . ان هذا جعل باستطاعة شركة الهند الشرقية بيع اقمشتها بأسعار أرخص من تلك الاسعار التي اعتادت شركة الشرق الادنى البيع بها ، أضف الى هذا ان الشركة الاخيرة كانت تمر فى ظروف هى فى غاية الحرجة ، فان الحرب التي كانت دائرة بين انكلترا وفرنسا فى ذلك الوقت كانت وبالاً على أسطول الشركة وتجاريتها فى البحر الابيض المتوسط . فقد خسرت الشركة سنة ١٦٩٣ من السفن والحمولة على يد الفرنسيين ، ما قدرت قيمتها بأكثر من نصف مليون باون استرليني وقد ظن ان الشركة لن تستطيع تمويل أسواقها فى الشرق بالاقمشة وغيرها من البضائع لسنين عديدة بعد هذه الكارثة<sup>(٢٧)</sup> .

وكانت الكارثة الاخيرة مشجعة لشركة الهند الشرقية على الاجهاز على عزميتها وطردها من السوق الايرانية . لقد تلقى تشايلد انباء الكارثة بسرور تام وود لو كانت القاضية على تجارة شركة الشرق الادنى ليس فى ايران فقط بل فى ارجاء الامبراطورية العثمانية ايضا لكى تحل شركة الهند الشرقية محلها<sup>(٢٨)</sup> . هذا وفى سنة ١٦٩٣ حصلت شركة الهند

---

(25) Bruce, Vol. II, p. 618.

(٢٦) ان اعفاء شركة الهند الشرقية من دفع الضرائب على بضائعها الواردة الى بندر عباس يرجع بالاصل الى ذلك الاتفاق الذي تم سنة ١٦٢٢ بين الايرانيين والانكليز لمهاجمة هرمز وانتزاعها من يد البرتغاليين وقد تم بمقتضاه اعفاء الانكليز من الضرائب فى هرمز فى حالة نجاح العمليات العسكرية ضد البرتغاليين ، هذا وعندما هجرت هرمز وأخذت بندر عباس محلها كمركز رئيسي لتجارة الخليج العربي احتفظ الانكليز بهذا الاعفاء فى الميناء الجديد .  
راجع : Lorimer pp. 24-30, 35-36.

(27) Sir Shafaat Ahmad Khan, The East India Trade in The XVII Century, p. 248.

(28) Ibid.

الشرقية على تجديد لامتيازها من الحكومة الانكليزية . ولكن هذا الامتياز جاء مشتملا على فقرة جديدة\* تلزم بتصدير ما يبلغ قيمته ١٠٠ر٠٠٠ باون استرليني سنويا من المصنوعات الانكليزية الى الشرق<sup>(٢٩)</sup> ، مما حفز الشركة للمضي قدما في سياستها التجارية التوسعية في ايران تنفيذاً للفقرة المذكورة . وفي السنة نفسها ارسلت كميات كبيرة من الاقمشة الصوفية الى ايران مع هذه التعليمات الى مستخدميها في الشرق :

١ - جمع أكثر ما يمكن جمعه من الحرير الخام . ٢ - زيادة مستخدمي الشركة في ايران بحيث يصبح الملاك يشتمل على عشرة مستخدمين . ٣ - ان تحتفظ الشركة بمحل تجارى في اصفهان في صورة دائمة . ٤ - ان يترك للوكيل الخيار في أن يبقى مقر الشركة الرئيسي في ايران في بندر عباس أو نقله الى اصفهان . وقد عبرت الشركة مرة أخرى عن رغبتها في اعداد مستخدميها في ايران اعداداً يؤهلهم للقيام بواجباتهم التجارية فأوصت بان يقضى المتدثون منهم فترة تدريب يعيشون خلالها في بيوت التجار الارمن في اصفهان<sup>(٣٠)</sup> . وفي رسالة لاحقة عبرت الشركة عن اعتقادها بانه اذا ما اديرت اعمال الشركة في ايران بحكمة فان هذا قد يؤدي الى تحويل ذلك الطريق العتيد لتجارة الحرير بين حلب وايران نحو الجنوب ومن الممكن ان تصبح اصفهان مركزاً لهذه التجارة ومضت تقول :

« يجب ارسال كل الحرير الذي يحصل عليه في اصفهان الى بندر عباس حيث يشحن من هناك الى أوروبا . ان هذا سيجعل شركة الهند الشرقية وسيلة لزيادة الملاحة والدخل القوميين . لهذا فان جميع الاجراءات يجب ان تتخذ لبيع أكثر ما يمكن بيعه من الاقمشة الصوفية التي سبق

(29) Lipson, The Economic History of England, Vol, II. pp. 285-286.

(30) Bruce, Vol. II. pp. 140-141.

ان أرسلتها الشركة الى ايران لتمكين سلطات الشركة من ارسال كميات كبيرة أخرى من هذه الأقمشة في السنوات القادمة . وبهذا فقط تستطيع الشركة القيام بالتزاماتها الجديدة ، تلك الالتزامات التي نص عليها في وثيقة الامتياز التي حصلت عليها الشركة مؤخراً « (٣١) .

لقد كان تأثير سياسة شركة الهند الشرقية في شركة الشرق الادنى بلينا . وفي سنة ١٦٩٦ كتب احد تجار الشركة الاخيرة في حلب الى لندن يقول : « لقد ارسلت شركة الهند الشرقية كميات كبيرة من الأقمشة الى ايران لدرجة انها ستدمر تجارة هذه المدينة [حلب] وانها سوف ترغمنا على ترك التجارة والاياب الى الاوطان » . واضاف يقول ان شركة الهند الشرقية « نجحت في اغراق السوق الايرانية باقمشتها وقد كانت هذه السوق تعتمد في تمويلها بهذه الأقمشة على ازмир وحلب » (٣٢) . وفي رسالة أخرى كتب التاجر نفسه يقول « ان التجارة الانكليزية في تركيا تكاد تكون في حكم المنتهية » (٣٣) . وعلى كل حال ان شركة الشرق الادنى لم تقف مكتوفة الايدي . انها هاجمت شركة الهند الشرقية بعنف واستعرضت الرأي العام الانكليزي والحكومة الانكليزية ضد عزميتها « لم تجد سوقا ملائمة لبضائعها في الهند فاتجهت نحو ايران ذلك القطر الذي كان يمون سابقا بما ترسله نحن من اقمشة الى القسطنطينية والى ازмир خاصة مما كنا ترسله الى حلب » (٣٤) . ان صرخات شركة الشرق الادنى واحتجاجاتها لم تذهب سدى فقد استمعت الحكومة الانكليزية لشكواها واحيل موضوع النزاع بين الشركتين الى لجنة خاصة لدراسته وقد اوصت اللجنة سنة ١٧٠٠ بعدم السماح لشركة الهند الشرقية بارسال اقمشة صوفية الى ايران اكثر مما كانت ترسله سابقا (٣٥) . والواقع انه

(31) Ibid. p. 161.

(32) Lipson, Economic History of England, Vol, II, p. 348.

(33) Ibid, p. 349.

(34) Ibid, p. 286.

(35) Ibid.

ليس بين ايدينا من أدلة تثبت ان الشركة المذكورة كانت قد التزمت بهذه التوصية .

وعلى كل حال فبالرغم من الضجة التي سببتها شركة الهند الشرقية لسياستها التجارية التوسعية في ايران ، وعلى الرغم من الجهود التي بذلتها لضمان النجاح لهذه السياسة فان الشركة لم تحصل على الثمرة المرجوة . فمن ناحية ان الكارثة التي أحقت بشركة الشرق الادنى سنة ١٦٩٣ لم تكن قاضية كما كان يمني تشايلد نفسه اذ سرعان ما فآقت الشركة من صدمتها وسرعان ما أخذت بضائعها تتدفق على اسواق الشرق الادنى وبدأ سيل من الاقمشة يرد على ايران من حلب . فكانت النتيجة ان أغرقت السوق الايرانية بالاقمشة الانكليزية الامر الذي ادى الى قيام منافسة عنيفة بين الشركتين مع انخفاض اسعار هذه السلعة وقد عاد هذا بالضرر البالغ على الشركتين معاً (٣٦) .

اما جهود شركة الهند الشرقية في التحالف مع التجار الارمن فلم تكفل بالنجاح . والواقع أن مصالح هؤلاء في التجارة القائمة بين حلب وايران كانت أعمق بكثير من مما أدركته سلطات شركة الهند الشرقية . ومنذ سنة ١٦٩٣ بدأ عمال الشركة يظهرن ارتياهم من ولاء الارمن وصدق نواياهم تجاه شركة الهند الشرقية . في سنة ١٦٩٥ ادعى مستخدمو الشركة بان البعض من تجار الارمن اخذوا يضعون العراقيل في وجه مقايضة اقمشة شركة الهند الشرقية بالحرير (٣٧) . وفي احدى المناسبات اظهر المسؤول عن اعمال الشركة في اصفهان استياءه الشديد من تصرفات بعض هؤلاء التجار الامر الذي اضطر الوكيل في بندر عباس الى الذهاب بنفسه الى اصفهان لتسوية الامر . وقد وصل الامر ببعض التجار الارمن الى محاولة اقناع الحكومة الايرانية لمنع تصدير الحرير من بندر

(36) Lorimer, p. 75.

(37) Ibid.

عباس<sup>(٣٨)</sup> . يتضح من هذا ان تشبث شركة الشرق الادنى بمصالحها في ايران ومقاومتها لتحدى شركة الهند الشرقية واخفاق الشركة الاخيرة في كسب التجار الارمن الى صفها ، كان من العوامل الرئيسية لاختراق السياسة التجارية التي تبناها تشايلد في ايران ، أضف الى هذين العاملين ، ان شركة الهند الشرقية نفسها فقدت حماسها للسوق الايرانية فاستمرار الاضطرابات في البلاد وتعسف الحكومة الايرانية تجاه الشركة كثيراً ما حد من تصريف الاقمشة الصوفية ، هذا من جهة ، ومن جهة أخرى لم تعد الشركة بحاجة كبيرة الى الحرير الايراني وذلك لانها استطاعت تطوير انتاج الحرير في البنغال في الهند وقد أخذ حرير البنغال يتدفق على الاسواق الانكليزية منذ بداية القرن الثامن عشر بوساطة الشركة باسعار أقل بكثير من اسعار الحرير الايراني<sup>(٣٩)</sup> . ان قلة أكرات شركة الهند الشرقية للسوق الايرانية وضع حدا للنزاع بينها وبين شركة الشرق الادنى لفترة من الزمن والواقع ان وضع الشركتين في ايران عاد تقريباً الى ما كان عليه قبيل سنة ١٦٩٠ واستمر بهذا الشكل الى منتصف القرن الثامن عشر وفي هذا الوقت بالذات ظهر منافس جديد لكلتا الشركتين وكان ذلك المنافس هو شركة روسيا .

ذكرنا فيما سبق ان شركة روسيا حاولت فتح باب المتاجرة بين اوربا وايران عبر روسيا منذ بداية تأسيسها في منتصف القرن السادس عشر ، وكيف ان جميع محاولاتها في هذا الشأن باءت بالفشل لقد جددت الشركة رغبتها في القيام بمثل هذه التجارة في نهاية القرن السابع عشر وتقدمت الى الحكومة الانكليزية بطلب امتياز يخولها القيام بهذا . وقد رفضت الحكومة الانكليزية هذا الطلب على أساس ان مثل هذه التجارة قد تؤدي الى تدمير تجارة شركة الشرق الادنى<sup>(٤٠)</sup> . ولكن قدر لمشروع

(38) Ibid, pp. 76-76.

(39) Bal Krishna, pp. 140-141.

(40) Lipson, The Economic History of England, Vol, II, p. 349.

الشركة الانتعاش بعد فترة من الزمن ، فقد اظهر بطرس الاكبر وخلفاؤه  
 رغبة كبيرة في تشجيع العلاقات التجارية بين روسيا وانكلترا . وفي سنة  
 ١٧٣٤ عقدت معاهدة تجارية بين الحكومة الانكليزية وروسيا وجاء في  
 احدي فقراتها ، ان الحكومة الروسية تسمح للتجار الانكليز  
 بارسال بضائعهم من والى ايران عبر روسيا<sup>(٤١)</sup> . وقد حاول  
 التجار الانكليز في روسيا الاستفادة من تلك المعاهدة فوجد  
 بعضهم على ايران للتعرف على الاحوال التجارية هناك . وقد اشتهر من  
 بين هؤلاء الوافدين احد المغامرين الكابتن جون التن "Cap. John Elton"  
 لقد جاء هذا الى ايران سنة ١٧٣٩ وحظى بمقابلة رضا قلي ميرزا ابن  
 نادر شاه ، الفاتح الايراني الشهير وحاكم ايران في هذا الوقت ، وحصل  
 منه على بعض الامتيازات للتجارة الانكليزية المزمع القيام بها عبر روسيا<sup>(٤٢)</sup> .  
 عاد التن الى روسيا سنة ١٧٤٠ ووصف للتجار الانكليز في بطرسبرج  
 الامكانيات الكبيرة لتطوير التجارة الانكليزية مع ايران ، وقدم بهذا الشأن  
 مذكرة شقيقة<sup>(٤٣)</sup> الى ادوارد فينج "Edward Finch" السفير البريطاني  
 في روسيا ، أوضح فيها أهمية القيام بمثل هذه التجارة والفوائد الكبيرة  
 التي سيحنيها الانكليز منها خاصة فيما يتعلق ببيع الاقمشة الانكليزية  
 الصوفية في المناطق الشمالية من البلاد وقد أكد « ان جميع الايرانيين من  
 أعلى الطبقات الى أوطئها يحبون ويفضلون الاقمشة الصوفية الانكليزية  
 الغالية على مصنوعات بلادهم الحريرية الرخيصة فهم مثلاً لا يلبسون مطلقاً  
 الجواريب الا اذا كانت مصنوعة من الصوف » . وبين التن أهمية مدينة  
 مشهد عاصمة نادر شاه ليس لكونها محلاً مهماً لاستهلاك الاقمشة الصوفية

J. Hanway, An Historical Account of The British Trade over The  
 Caspian Sea: With a Journal of Travels Through Runsia into Persia,  
 etc, London, 1753, Vol, I. pp. 47-48.

(42) L. Lackhart, Nadir Shah, Landon, 1938, p. 175, 287.

(43) Hanway. pp. 30-33.



فقط بل كمركز مهم ممكن ان توزع منها هذه الاقمشة الى بخارى وكابل وقندهار والهند والتبت ، كما ان تكاليف نقل الاقمشة عبر روسيا الى هذه المناطق ، أقل من تكاليف نقلها اليها بوساطة الطرق الاعتيادية التي تسلكها كل من شركة الهند الشرقية وشركة الشرق الادنى . يضاف الى كل هذه الفوائد المترتبة على بيع الاقمشة الصوفية أكد التن ان هناك حرير غيلان الذي يمكن الحصول عليه وتصديره الى اوربا عبر روسيا . أرسل فنج هذه المذكرة الى لندن وما ان اطلعت عليها سلطات شركة روسيا حتى صممت على تبني المشروع ووضعه موضع التنفيذ<sup>(٤٤)</sup> . وهنا هبت شركة الهند الشرقية وشركة الشرق الادنى للدفاع عن تجارتيهما في ايران في وجه هذا التهديد الجديد وكان رد فعل شركة الشرق الادنى خاصة عنيفاً جداً فحاولت شركة روسيا التفاوض معها من أجل حل مقبول لدى الشركتين وبدأت المفاوضات فعلاً بينهما حول هذا الشأن غير أنه لم يتم التوصل الى نتيجة ما واخيراً في سنة ١٧٤١ سمح البرلمان الانكليزي لشركة روسيا بالقيام بالتجارة مع ايران عبر روسيا وتم ذلك في وجه معارضة شديدة من شركة الشرق الادنى<sup>(٤٥)</sup> . وباشرت شركة روسيا اعمالها التجارية حالاً فأقامت مركزاً تجارياً في مشهد وبدأت اقمشتها تصل الى نواع مختلفة من شمال ايران ووسطها .

اما شركة الهند الشرقية فكان رد الفعل عندها أقل من ذلك الذي بدا من شركة الشرق الادنى وذلك لان أعمالها التجارية كانت قد تقلصت كثيراً في ايران خاصة في الأقسام الشمالية من هذه البلاد ، فان الفوضى السياسية التي اعقبت الغزو الافغانى في ايران سنة ١٧٢٢ حدث الكثير من نشاط الشركة التجارى حتى أن الشركة أغلقت مقرها في اصفهان سنة ١٧٣٥<sup>(٤٦)</sup> . اضيف الى ذلك ان الشركة كانت قد اوقفت منذ زمن ليس

(44) Ibid.

(45) Wood, p. 146.

(46) India Office, Factory Records, Persia and The Persian Gulf, Gombroon Diry, March 28, 1735.

بالتقليل جميع مشترياتها من الحرير الايراني واعتمدت على حرير البنغال في تموين أسواقها في اوروبا اعتماداً تاماً<sup>(٤٧)</sup> ، والحقيقة ان « صوف كرمان » كان قد حل محل الحرير مادة رئيسة لواردات الشركة من ايران<sup>(٤٨)</sup> . وكانت هذه المادة بعيدة عن منافسة شركة روسيا نظراً لان منطقة كرمان ، مركز تجارة هذا الصوف ، كانت قريبة نسبياً من الخليج وبعيدة من مراكز نشاط شركة روسيا ويصعب عملياً على الشركة الاخيرة تحويل تجارتها نحو الشمال .

ومهما يكن من امر فان شركة الهند الشرقية لم تقف مكتوفة الايدي تماماً تجاه تحدى شركة روسيا فما أن أخذت اقمشة الشركة الاخيرة تصل الى ايران حتى أعادت شركة الهند الشرقية فتح مقرها في اصفهان وذلك في صيف ١٧٤٢<sup>(٤٩)</sup> . وقد كتب وكيل الشركة في بندر عباس على اثر ذلك يقول بان اعادة المقر في اصفهان وضع حداً لمبيعات شركة روسيا من الاقمشة الصوفية في هذه المدينة<sup>(٥٠)</sup> ، هذا وعندما اقترح الوكيل على رؤسائه فتح مقر تجاري آخر للشركة في مدينة مشهد أجيب طلبه واعتبرت هذه الخطوة « وسيلة قد يمكن بها احباط مشروع شركة روسيا »<sup>(٥١)</sup> .

---

(47) N. K. Sinha, Economic History of Bengal, Calcutta, 1956, pp. 109-111.

(٤٨) ان ما يعرف بصوف كرمان ، ما هو في الحقيقة الا شعر الماعز . لقد اشتهرت هذه المادة في انكلترا بصلاحياتها لصناعة القبعات . وللاطلاع على معلومات أكثر عن صوف كرمان وتجارته راجع :

W. Milburne, Oriental Commerce, London, 1813, Vol. I. p. 135; A. G. Raynal, A Philosophical and Political History of The Settlements and Trade of The Europeans in The East and west Indies, London, 1798, Vol. 1, p. 271.

(49) Gombroon Diary, augnst 6, 1742.

(50) Ibid. January, 29, 1744.

(15) Ibid. Letter From Bombay dated April 1744.

وعلى كل حال كان نجاح شركة روسيا محدوداً اذ تعثر مشروعها بصعوبات كثيرة منذ بدايته ، وكانت تصرفات التن الطائشة سبباً رئيساً لذلك التعثر . فقد التحق التن بخدمة شركة روسيا ورجع الى ايران سنة ١٧٤٢ ولكنه بدلاً من ان يخدم مصالح الشركة شغل نفسه بمشاريع لا تمت بصلة لتلك المصالح . فقد بادر فور وصوله الى مسح الساحل الجنوبي الشرقي من بحر قزوين تلبية لرغبة نادر شاه . ولم يكف بهذا حسب بل دخل في خدمة الشاه واخذ على عاتقه مهمة بناء اسطول ايراني في بحر قزوين ، المشروع الذي اعتبرت روسيا فيه تهديداً مباشراً لها واحتجت لدى الحكومة الانكليزية مطالبة ايقاف التن عند حده وقد انكرت شركة روسيا ان تكون لها اية علاقة بمشروع بناء اسطول ايراني في بحر قزوين وعبرت عن اعتقادها بان الانباء التي وصلت عن تصرفات التن لا تخلو من المبالغة والتهويل<sup>(٥٢)</sup> . ان أقوال الشركة هذه لم تقنع روسيا واستمرت في احتجاجها مما اضطر الشركة الى ايفاد جون هانوي "John Hanway" لمعرفة جلية الامر<sup>(٥٣)</sup> . ولسوء حظ الشركة ان هانوي أكد صحة الانباء المتعلقة بالتحاق التن بخدمة الشاه واقدامه على بناء اسطول له . وأخفقت جميع جهود هانوي لاقناع التن بترك خدمة الشاه<sup>(٥٤)</sup> . وزاد استياء روسيا واحتجاجها عندما انجز التن بناء أول سفينة لنادر شاه<sup>(٥٥)</sup> . وأخيراً نفذ صبر الحكومة الروسية ففي سنة ١٧٤٦ اتخذت قراراً الغت بموجبه جميع الامتيازات الممنوحة للتجار الانكليز والمتعلقة بنقل بضائعهم من ايران واليها عبر روسيا والتي تضمنتها معاهدة سنة ١٧٣٤ وقد طلبت من جميع التجار الانكليز في روسيا تصفية اعمالهم في ايران حالاً ومن كان منهم في ايران فعليه الانسحاب فوراً من هناك اذ رغبوا في الابقاء على تجارتهم في

(52) Lockhart pp. 287-290.

(53) Ibid.

(54) Hanway. p. Vol, II, p. 34, 47.

(55) Lockhart. p. 287.

روسيا<sup>(٥٦)</sup> . وهكذا كانت نهاية المشروع .

ولعل آخر وجه من أوجه النزاع بين الشركات الانكليزية في بلادنا والبلدان المجاورة هو ذلك الذي ظهر في العقد السابع من القرن الثامن عشر بين شركة الهند الشرقية وشركة الشرق الادنى .

كان النزاع الاخير نتيجة لزيادة نفوذ شركة الهند الشرقية في ولاية بغداد ( العراق الحديث ) وتهديدها لمصالح شركة الشرق الادنى . ان استمرار الاضطرابات في بندر عباس وما حولها بعد وفاة نادر شاه سنة ١٧٤٧ اضطر سلطات شركة الهند الشرقية الى اتخاذ قرار يقضي بنقل المقر الرئيسي للشركة من الميناء الاخير الى البصرة . وتم هذا الانتقال سنة ١٧٦٣<sup>(٥٧)</sup> . وفي الوقت الذي اتخذت فيه هذه الخطوة كان قد طرأ تغير جوهرى على طبيعة الشركة في الهند اثر تأثيراً عميقاً في سياسة مستخدميها في الشرق . فقد اصبحت الشركة على الرغم من احتفاظها بطابعها التجارى مؤسسة سياسية جبارة تمتلك بيدها مقدرات الجزء الاكبر من شبه القارة الهندية . ان هذا اكسب مستخدمي الشركة الكثير من الثقة بالنفس والطموح . وكانت سياستهم في البصرة مثلاً لذلك . فما أن استقر المقام بوكيل الشركة في البصرة حتى بادر الى محاولة الحصول على امتيازات جديدة من السلطان تكفل للشركة نفوذاً سياسياً وتجارياً في الميناء<sup>(٥٨)</sup> . فقد طلب من السلطان الاعتراف بوكيل الشركة قنصلاً انكليزياً في البصرة . ولم يكن لوكيل الشركة في منطقة الخليج العربى حتى هذا الوقت اية صفة عدا كونه مستخدماً لشركة الهند الشرقية . كما طلب من السلطان الاعتراف

(56) Ibid.

(٥٧) والموقوف على معلومات أوفر حول تطور الاحداث في الخليج العربى بعد وفاة نادر شاه سنة ١٧٤٧ راجع :

Abdul Amir Amin British intrests in The Persian. Gulf 1747-1778, (Unpublished Ph. D. Dissetation, University of Maryland, 1962).

(58) Ibid. p. 136.

بالبصرة ميناءاً مشمولاً بالامتيازات الاجنبية "Capitulations" وذلك انه على الرغم من وجود مقر دائم لشركة الهند الشرقية في البصرة منذ سنة ١٧٢٣ ، فان الميناء لم يعترف به رسمياً على انه مشمول بهذه الامتيازات . وتقدم الوكيل بهذه الطلبات الى السلطان بوساطة هنري كرنفل 'H. Grenville' السفير الانكليزي في القسطنطينية وبعد كثير من الصعوبات والمفاوضات الطويلة التي كلفت الشركة كثيراً من المال نجح السفير في الحصول على براءة قنصلية "Consulary Berat" من السلطان فاعترف الاخير بموجبها بوكيل شركة الهند الشرقية قنصلاً انكليزياً في البصرة وبالبصرة ميناءاً مشمولاً بالامتيازات الاجنبية<sup>(٦٠)</sup> ، وقد أرسل السفير هذه البراءة الى وكيل الشركة مع كتاب وصف فيه للوكيل الجهود التي بذلها للحصول عليها وعبر عن أمله بأن تحقق للشركة فوائد جلي<sup>(٦١)</sup> . ومع أن هذه البراءة لم تكن تحتوى على امتيازات تجارية مهمة جديدة للشركة فانها كانت ذات أهمية سياسية خاصة . فلأول مرة يصبح وكيل الشركة في منطقة الخليج العربي ممثلاً للحكومة الانكليزية بالإضافة الى وظيفته ممثلاً لشركة الهند الشرقية . ان هذا عزز مركز الوكيل وزاد من اعتباره في اعين السلطات التركية في ولاية بغداد . وبالتالي كانت عاملاً من عوامل تقوية النفوذ الانكليزي في هذه الولاية .

ولعل أكثر من هذه البراءة أهمية في تقوية هذا النفوذ ضعف الأتراك في البصرة وحاجتهم الماسة لمساعدة الانكليز ، وذلك لتزايد قوة قبيلة كعب

---

(٥٩) ذلك الصنف من الاتفاقيات التجارية التي عقدتها الدول الاوربية مع البلدان الآسيوية والافريقية والتي أصبح للاوربيين بموجبها امتيازات اقليمية خاصة في هذه البلدان .  
J. C. Hwrewitz. Diplomacy in The Near and Middle East, New York, 1958. Vol, I, p. 1.

وقد سبق للانكليز وان حصلوا على مثل هذه الامتيازات من السلطات  
Hakluyt Vol, I, p. 36. سنة ١٩٥٣

(60) Factory Records, Persia and The Persian Gulf, Vol, 16.

(61) Ibid, Letter From Grenville to the East India Company's agent at Basrah, April, 5, 1764.

تحت قيادة شيخ سلمان وتهديدها المستمر للبصرة . والواقع ان الاتراك بين سنة ١٧٦٣ و سنة ١٧٧٣ كانوا معتمدين اعتماداً كلياً على اسطول شركة الهند الشرقية في الدفاع عن البصرة في وجه اسطول كعب القوى<sup>(٦٢)</sup> . ان هذا أدى الى ازدياد النفوذ الانكليزي بشكل لم يسبق له نظير من قبل . وهذا بدوره شجع مستخدمي شركة الهند الشرقية على التدخل في الشؤون الداخلية لولاية بغداد . وارادوا من وراء ذلك تعزيز مركز الشركة التجاري في الولاية ، وليس أحسن مثلاً على سياسة مستخدمي الشركة هذه من تدخلهم سنة ١٧٦٤ في أمر خطير كاختيار الوالي ومحاولتهم عرقلة التجارة القادمة الى بغداد عبر الصحراء ، تلك التجارة التي كان لشركة الشرق الادنى مصالح حيوية فيها . فبعد عزل علي باشا سنة ١٧٦٤ وبقاء كرسي الباشوية شاغراً توسط وكيل الشركة لدى السلطان لتعيين متسلم البصرة (والي البصرة) آنذاك محمد كهيه ، واليا لولاية بغداد أو فصل البصرة عن ولاية بغداد وجعلها ولاية مستقلة . وقد اعتقد الوكيل بأنه في الحالة الاولى سوف لا ينسى الوالي الجديد فضل الشركة عليه وفي الحالة الثانية سوف يستطيع الانكليز زيادة سيطرتهم على شؤون البصرة ، ولم ينجح الوكيل في مسعاه فقد عين السلطان عمر باشا والياً لولاية بغداد ومن ضمنها البصرة<sup>(٦٣)</sup> . ان فشل الوكيل دفعه الى محاولة اقامة علاقات مباشرة مع عمر باشا الوالي الجديد وتوطيد النفوذ الانكليزي عن طريقه . لذلك قرر تأسيس مقيمة "Residency" للشركة في بغداد وعين روبرت كاردن "Resident" احد مستخدمي الشركة في البصرة مقيماً هناك . وأعطى كاردن تعليمات مفصلة حول كيفية ادارة شؤون المقيمة<sup>(٦٤)</sup> . لقد اوصى بان يكون علاقات شخصية مع عمر باشا وان يراقب بدقة الاحداث الجارية في بلاطه وأهم من هذا ، ان يبذل كل ما في وسعه

(٦٢) للوقوف على الدور المهم الذي لعبته قبيلة كعب في تاريخ منطقة الخليج العربي في هذا الوقت بالذات راجع : Amin, Chapters, 4-5.

(63) Ibid.

(64) Ibid, pp. 137-140.

من جهد لحمل الباشا على وضع حد لتجارة شركة الشرق الادنى وتجارة بقية الاوربيين عبر الصحراء \* لقد جاء هذا التهديد لمصالح شركة الشرق الادنى في وقت كانت الشركة تمر فيه بظروف دقيقة ، هي أحوج ما تكون فيها الى تأمين تجارتها هذه ، فقد كانت تواجه منافسة شديدة في حلب والقسطنطينية وازمير من بقية التجار الاوربيين خاصة الفرنسيين ، اذ أصبح باستطاعة هؤلاء حمل كميات كبيرة من الاقمشة الصوفية الى الشرق وذلك لسلامة النقل في البحر الابيض المتوسط بعد انتهاء حرب السبع سنوات ١٧٥٦ - ١٧٦٣<sup>(٦٥)</sup> .

لقد وجدت الشركة ملاذاً من هذه المنافسة في بغداد \* فقد قدر سنة ١٧٦٧ انه ما يقارب من ٦٠٠ رزمة من الاقمشة الصوفية تعود معظمها الى شركة الشرق الادنى ، قد حملت الى بغداد عبر الصحراء<sup>(٦٦)</sup> \* من هذا يتضح خطورة سياسة مستخدمى شركة الهند الشرقية بالنسبة لمصالح شركة الشرق الادنى في ولاية بغداد . ان موقف شركة الشرق الادنى من هذه السياسة كان حازماً . انها لم تناقش حق شركة الهند الشرقية في الحصول على هذه الامتيازات الجديدة في هذا الجزء من الامبراطورية العثمانية فحسب ولكنها ناقشت أيضاً حق تلك الشركة في المتاجرة في منطقة الخليج العربي بصورة عامة وفي البصرة بصورة خاصة وقد اثار ذلك ادعاءها القديم بان المنطقة برمتها تقع ضمن مجالها التجاري \* لقد كان النزاع بين الشركتين عنيفاً \* والفت لجنة خاصة تضم أعضاء من كلتا الشركتين لتسوية الخلاف ، ولكن اللجنة لم تتوصل الى نتيجة واضحة<sup>(٦٧)</sup> \* هذا ومع ان شركة الهند الشرقية دافعت عن حقها في الحصول على امتيازات جديدة في ولاية بغداد

(65) Abdul-Karim Gharaybey, English traders in Syria, 1747-1791 (Unpublished ph. D. Dissertation, University of London 1950), p. 170.

(66) India office, Bombay Public Consultation. Vol, 28, Letter From Basra April 18, 1765.

(٦٧) للاطلاع على تفاصيل هذه المفاوضات راجع :  
Factory Records, Pevsia and The Persian Gulf, Vol, 21.

وأعدت تأكيدها على حقها في المتاجرة في البصرة وفي منطقة الخليج العربي فإنها ارادت ان تتجنب بقدر المستطاع المشاكل مع شركة الشرق الادنى اذ أن تطور الخلاف بين الشركتين قد يؤدي الى تدخل الحكومة الانكليزية وخلق مصاعب هما في غنى عنها . لهذا أمرت مستخدميها في الشرق بتجنب كل ما يثير النزاع مع شركة الشرق الادنى وأوصتهم بان لا يتقدموا الى السلطان بطلب اى امتيازات جديدة وأمرت الوكيل بعدم قبول البراءة القنصلية والاحتفاظ بوظيفته كمستخدم لشركة الهند الشرقية فقط ، وامرته كذلك بسحب المقيم الانكليزى من بغداد حالاً<sup>(٦٨)</sup> ، والظاهر ان شركة الشرق الادنى اقتصت بهذه الاجراءات اذ لم يثر الخلاف مرة اخرى .

وكان ذلك خاتمة للنزاع بين شركة الهند الشرقية وشركة الشرق الادنى والواقع ان الربع الاخير من القرن الثامن عشر شهد تدهوراً خطيراً في تجارة الشركتين في منطقة الخليج العربي وايران والامبراطورية العثمانية ، فقدت منطقة الخليج العربي وايران الكثير من أهميتها التجارية بالنسبة لشركة الهند الشرقية حتى ان الشركة اتخذت قراراً سنة ١٧٧٧ بسحب جميع مستخدميها من البصرة وغلق مقرها التجارى هناك ولم تعدل عن قرارها هذا الا بعد نشوب الحرب بين انكلترا وفرنسا ( حرب الاستقلال الامريكية ) وامتداد نار الحرب بين الدولتين الى الهند ، الامر الذى أدى الى ابقائها على بعض مستخدميها في البصرة وذلك للاشراف نقل الرسائل من والى الهند عبر الصحراء عن طريق بصرة - حلب - قسطنطينية<sup>(٦٩)</sup> . ولم تكن شركة الشرق الادنى بأسعد حالاً من غريماتها ، فان تجارتها هي الاخرى تقلصت في جميع الارحاء التى اعتادت الشركة المتاجرة معها .

---

(68) India office, Despatches to Bombay, Letter to Bombay, dated March 22, 1760.

(69) Amin, pp. 180-190.