

کارکرد ارمنیان جلفا در اجرای سیاست انحصار ابریشم و گسترش بازرگانی خارجی ایران (از دوره‌ی شاه عباس یکم تا پایان حکومت صفویان)

ابوطالب سلطانیان^۱

چکیده

یکی از مسائل مهم در تاریخ صفویان، کم و کیف نقش بازرگانان ارمنی در اجرای سیاست انحصار ابریشم و گسترش بازارهای خارجی، در دوره‌ی شاه عباس یکم (۹۳۸-۹۹۶) و جانشینان وی است. این مسأله نیازمند بررسی‌های بیشتری است تا ابعاد مختلف آن بیشتر شناخته شود. پس از کوچ ارمنیان از جلفای ارس به اصفهان و سپس انحصاری شدن تجارت ابریشم، آنان در چرخه‌ی بازرگانی خارجی ایران به خدمت گرفته شدند. در این رابطه، این مقاله ضمن بازخوانی و بررسی علل اتخاذ سیاست انحصار ابریشم توسط شاه عباس، دلایل رویکرد وی به ارمنیان، برای اجرای چنین سیاستی مورد مطالعه قرار می‌دهد. با این همه، مسأله‌ی اصلی در این پژوهش چگونگی ورود ارمنیان به چرخه‌ی بازرگانی خارجی ابریشم و نقش آفرینی آنان در این چرخه است. از این رو، بررسی این مسأله بدنه‌ی اصلی این مقاله را تشکیل می‌دهد. در همین راستا، این نوشته می‌کوشد، تا میزان و علل کامیابی آنان را در این زمینه بدست دهد. چنین به نظر می‌رسد که ارمنیان، به عنوان یک قوم تجارت پیشه، توانستند بازارهای نوینی را برای ابریشم و دیگر کالاهای ایرانی در قلمروهای مختلف جهان بیابند؛ اما برخی از این قلمروها تا کنون ناشناخته مانده‌اند، همچنان که میزان کوشش‌های آنان در این قلمروهای نوین نیز به خوبی شناخته نشده است.

واژه‌های کلیدی: ارمنیان، مهاجرت، سیاست انحصار، ابریشم، تجارت، بازارهای خارجی.

مقدمه

هرچند تا کنون مطالعاتی درباره‌ی چگونگی زیست ارمنیان در ایران، به ویژه در جلفای اصفهان انجام شده است؛ اما نقش و کارکرد آنان در بازرگانی خارجی ایران و در گسترش قلمرو آن در نقاط مختلف جهان، چندان مورد بررسی و ارزیابی قرار نگرفته است. در آغاز، کوچ ارمنیان از سرزمین‌های اصلی‌شان (ارمنستان، گرجستان، شیروان، نخجوان و جلفای ارس) به داخل فلات ایران، در پی راهبرد نظامی شاه عباس یکم (۱۰۳۸-۹۹۶)، مبنی بر محو امکانات در مسیر دشمن، نیز برای جلوگیری از کشته شدن آنان در مناطق جنگی انجام شد. ارمنیان جلفای ارس، پس از انتقال به اصفهان، در زیست گاه نوین خود سامان یافتند و سپس به دلیل تجربیات و توانایی‌هایی که از پیش اندوخته بودند، توسط شاه عباس و به منظور اجرای سیاست انحصار ابریشم، در چرخه‌ی بازرگانی خارجی ایران به‌کار گرفته شدند. بر این اساس، توانایی‌ها، ویژگی‌های فردی و اجتماعی نیز کم و کیف کارکرد ارمنیان در بازرگانی خارجی، از موضوعات محوری به شمار می‌روند که مطالعات تاریخی گسترده‌تر و دقیق‌تری را می‌طلبند.

ازسویی، به کار گرفتن ارمنیان در بازاریابی و تجارت خارجی ابریشم که در راستای تحقق آرمان‌های اقتصادی، نظامی و اداری کشور و از علل عمده‌ی اتخاذ سیاست انحصار به شمار می‌رفتند نه تنها سبب دگرگونی‌های چشمگیری در روند بازرگانی خارجی ایران گردید؛ بلکه تاحدی روابط سیاسی این دوره را نیز تحت تاثیر قرار داد. بازرگانان ارمنی، ابریشم و دیگر کالاهای ایرانی را به بازارهای نوینی در شرق و غرب جهان عرضه نمودند؛ اما برخی از این بازارها چنان‌که باید شناخته نشدند. همچنین، با توسعه‌ی بازرگانی خارجی، آنان توانستند تعادلی در موازنه‌ی تجاری خارجی ایران ایجاد کنند و از این رهگذر، شاه عباس و تا حدی جانشینان وی را از یک استقلال مالی برخوردار نمایند.

بنا برآن چه گفته شد، این پرسش‌ها در اینجا مطرح هستند، که چه عواملی سبب شدند، شاه عباس در اجرای سیاست انحصار ابریشم به ارمنیان روی آورد؟ مهم‌تر، این که ارمنیان در زمینه‌ی تجارت خارجی ابریشم چه نقشی و در چه ابعادی ایفا کرده‌اند و میزان کامیابی‌ها

و دست آوردهای آنان در این حوزه به چه میزان بوده است؟ براین اساس، چنین به نظر می‌رسد، ارمنیان با تجاربی که از پیش اندوخته بودند نیز با ویژگی‌های خاص فردی و زیستی خود توانستند بازرگانی خارجی ایران را در قلمروهای دوردستی گسترش دهند که بخشی از آن تا کنون ناشناخته مانده است. همچنین توانستند با رقیبان و کمپانی‌های هند شرقی به رقابتی سخت برخیزند و در عرصه‌های تجاری جهانی بدرخشند. در این راستا، سعی بر این است تا مسائل یادشده با بهره‌گیری از نوشته‌های بازرگانان و دیگر منابع و اسناد مورد بررسی قرار گیرد. برخی از این اسناد که مربوط به چگونگی استقرار بازرگانی ارمنیان، به ویژه در اروپای شرقی است، به نظر می‌رسد که تا کنون چندان مورد بررسی و استفاده قرار نگرفته‌اند.

نگاهی به علل مهاجرت ارمنیان به داخل ایران

پیش از آن‌که به نقش ارمنیان در تجارت خارجی بپردازیم، نگاهی به علل مهاجرت و کم و کیف زیستی آنان، برای درک بهتر نقشی که آنان بر عهده گرفته بودند ضروری به نظر می‌رسد. ارمنیان پیش از مهاجرت، در زیست گاه اصلی و تاریخی خود یعنی؛ در نواحی ارمنستان، گرجستان، شیروان، نخجوان و جلفای ارس ساکن بودند و بزرگترین جمعیت مسیحیان ایران را تشکیل می‌دادند. آنان وابسته به کلیسای «گری گوری» بودند و اسقف آنان در اچمیازین (اوچ کلیسا)، واقع در ایالت چخورسعد (ایروان) اقامت داشت که متعلق به ایران بوده است (لاکهارت، ۱۳۶۸ : ۸۶).

اما دلیل اصلی مهاجرت یا بهتر، کوچ اجباری ارمنیان از سرزمین‌های اصلی‌شان، جنگ‌ها و درگیری‌های طولانی میان دو امپراتوری ایران و عثمانی بود. در دوره‌ی شاه عباس یکم (۱۰۳۸-۹۹۶)، هدف از کوچ ارمنیان نواحی مرزی ایران، خالی کردن آن مناطق از سکنه به دلایل نظامی، اقتصادی و انسانی بوده است. از این رو، چنان‌که پیترودلاواله نیز اشاره می‌کند، شاه آنان را به مرکز انتقال داد و زمین‌های دیگری در اختیارشان گذاشت تا هم بقای آنان در مملکت تضمین گردد و هم «شهر اصفهان بزرگتر و ثروتمندتر و زیباتر شود» (دلاواله، ۱۳۴۸ : ۳۶). به دلایل یادشده، شاه عباس در فاصله‌ی

سال‌های ۱۰۱۳ تا ۱۰۱۷ق، هزاران نفر از ارمنیان را از نواحی مرزی شمال و شمال غربی، به مناطق داخلی ایران کوچاند و در شهرهایی چون تبریز، قزوین، گیلان، انزلی، دربند و کاشان اسکان داد. وی ارمنیان جلفای ارس را که در حدود سه هزار خانوار بودند، در آن سوی زاینده رود اصفهان و در محل‌هایی چون عباس آباد، شمس آباد و به ویژه در محلی که بعدها به یاد وطن شان- جلفای ارس- به جلفا معروف شد اسکان داد (Du Mans, 182 : 1890). جمعی نیز در آبادی‌های میان اصفهان و شیراز پراکنده شد و رفته رفته با مردم بومی آن محال در آمیختند. با این همه، چون مهاجرت ارمنیان به فوریت و بدون نقشه‌ی منظمی انجام شده بود، دچار هرج و مرج شد. گذشته از این، تعصبات مذهبی قزلباشان، برخی قتل و غارت‌های پراکنده، سرمای زمستان، بیماری‌های مسری و غیره همه از عواملی بودند که سبب رنج‌ها و تلفات بسیاری در میان ارمنیان، در طی مهاجرت گردیدند (شاردن، ۱۳۵۰: ۶-۲۵).

از سویی، ارقام دقیقی از تعداد ارمنیان مهاجر در دست نیست؛ اما تاورنیه شمار آنان را ۲۷۰۰۰ خانوار و شاردن حدود ۳۰۰۰۰ خانوار نوشته‌اند (تاورنیه، ۱۳۳۶: ۵۶؛ شاردن، ۱۳۵۰: ۶-۲۵). به نظر می‌رسد که این آمار غیر از آن سه هزار خانواری است که از جلفای ارس به جلفای اصفهان انتقال یافته‌اند، زیرا آن ۳۰۰۰۰ خانواری را که شاردن یاد می‌کند تنها از مناطق ارمنستان و گرجستان به مازندران کوچانده شده بودند (شاردن: همانجا). از سوی دیگر، جمعیت ارمنیان جلفای اصفهان، به دلیل عنایت خاص شاه و برخورداری از امکانات بهتر، رو به افزایش نهاده‌اند و تا دوره‌ی پایانی حکومت صفویان به ۳۰۰۰۰ تا ۳۵۰۰۰ تن رسید. کل جمعیت ارمنیان را نیز در تمام ایران تا ۱۷۰۰۰۰ تن نوشته‌اند (کمپفر، ۱۳۶۳: ۱۸۶؛ لاکهارت، ۱۳۶۸: ۸۶).

شاه عباس شماری از ارمنیان را که به اصفهان انتقال داده بود، طی فرمانی به تاریخ ۱۰۲۸، زمین‌هایی را در کنار زاینده رود، برای ساختن خانه و کشاورزی در اختیار آنان گذاشت (Du Mans, 182: 1890). وی در فرمانی دیگر، که در گنجینه‌ی کلیسای وانگ موجود است، دستور ساختن کلیسای بزرگ «وانگ» را برای آنان صادر کرد (رائین، ۱۳۴۹: ۱۵-۱۴). افزون بر این‌ها، از منابع چنین بر می‌آید که ارمنیان جلفای اصفهان، از امتیازات

بسیاری چون آزادی کامل مذهبی در اجرای مراسم دینی، حق ساختن کلیسا، تعمیر معابد و غیره نیز برخوردار شده بودند. آنان همچنین در خرید و فروش خانه و املاک آزاد بودند و نیز می‌توانستند مانند ایرانیان لباس بر تن کنند و از زیور آلات گران‌بها استفاده نمایند (تاورنیه، ۱۳۳۶: ۴۰۸). در امور حقوقی و قضایی نیز پیرو مقررات شرعی و عرفی ایران نبودند و قاضی و کلاتر از میان خود انتخاب می‌کردند.

علل انحصاری شدن تجارت ابریشم و بکارگیری ارمینان در بازرگانی خارجی آن

ابریشم به عنوان یک کالای استراتژیک از جایگاه مهمی در اقتصاد صفویان برخوردار بود و می‌توانست در مناسبات اقتصادی و حتی سیاسی ایران با دول غرب و شرق تأثیرگذار باشد. از این رو می‌توان به چند دلیل مهم برای انحصاری کردن آن اشاره نمود:

نخست این‌که، تا پیش از انحصار ابریشم، بخش عظیمی از آن به عثمانی صادر می‌شد؛ اما انحصاری کردن خرید و فروش ابریشم مانع از صادرات آن به عثمانی شد و در نتیجه توانست به هدف‌های جنگی آن کشور، به عنوان یک دشمن سرسخت ضربه زند.

دوم این که انحصار سبب افزایش صادرات می‌شد که از پیامدهای آن ایجاد موازنه در بازرگانی خارجی، به ویژه با شرق و به خصوص با هندوستان بود که سالانه حجم زیادی از کالاهای خود را به ایران صادر می‌نمود (شاردن، ۱۳۵۰: ۳۶۹). همچنین افزایش صادرات ابریشم سبب افزونی واردات فلزات گران‌بها و مسکوکات می‌گردید که با آن‌ها درآمد شاه افزایش می‌یافت و می‌توانست به آرمان‌های خود در زمینه‌ی ساماندهی تشکیلات نظامی و دیوانی جامه‌ی عمل بپوشاند.

سوم این که انحصار ابریشم شاه را توانمند می‌ساخت تا با یکه‌تازی‌های پرتغالی‌ها در تجارت خلیج فارس، به ویژه در زمینه‌ی خرید و فروش ابریشم به مقابله برخیزد. از این رو، انحصار ابریشم می‌توانست بر روابط خاجی ایران با دیگر کشورها نیز تا حدی تأثیرگذار باشد.

با این همه، هرچند که سیاست انحصار ابریشم دست‌آوردهای بزرگی برای شاه در پی داشت، لیکن برخی پیامدهای منفی آن را نیز نباید از نظر دور داشت. از جمله‌ی چنین پیامدهایی، ناخشنودی تولید کنندگان آن از محدودیت‌های ایجاد شده در داد و ستد آزاد این کالا بود که در نتیجه بر روند تولید آن نیز تأثیر منفی داشته است. به‌مثال، شرایط انحصار، مالیات سنگینی را به خریداران آزاد ابریشم تحمیل می‌نمود. به گونه‌ای که خرید یک بار ابریشم به صورت آزاد، برای صادرات ۱۲ تومان و برای مصرف داخلی ۴ تومان مالیات داشت (سیوری، ۱۳۶۶: ۱۷۷).^۱

اما به‌کارگیری ارمنیان در بازرگانی خارجی ابریشم علل گوناگونی داشت که می‌توان آن‌ها را به دو دسته‌ی کلی تقسیم و مورد بررسی قرار داد:

الف) ناکارآمدی بازرگانان ایرانی (غیر ارمنی) و موانع آنان در شرایط بازرگانی جهانی

شاه عباس پس از اتخاذ سیاست انحصار، نیازمند به بازرگانان توانمند و مجرب بود که بتوانند انبوهی از ابریشم تولیدی را که وی در اختیار داشت، در بازارهای جهانی عرضه نمایند و نیز بازارهای نوینی برای آن بیابند؛ زیرا وی دریافته بود که بازرگانی در نقاط مختلف جهان، به‌ویژه در کشورهای دوردست مسیحی نشین اروپایی، توانایی‌ها و شرایط خاصی را می‌طلبد که بازرگانان و عناصر ایرانی چندان از عهده‌ی آن‌ها برنمی‌آیند. در این مورد می‌توان به دو نمونه‌ی مشخص اشاره نمود. یکی این که، او در سال ۱۰۱۷ ق. یکی از

۱ - در همین راستا، منابع شورش رعایای گیلانی به رهبری غریب‌شاه را دست کم یکی از پیامدهای انحصار می‌دانند. این شورش که کمتر از سه ماه پس از مرگ شاه عباس یکم روی داد، به سرعت گسترش یافت و در طی آن شورشیان به انبارها و اموال خاصه در رشت و لاهیجان یورش بردند و آن‌ها را غارت کردند. از این رو، شاه صفی (۱۰۵۲-۱۰۳۸) در همان روزهای نخستین سلطنتش، فرمان لغو انحصار را صادر کرد. در پی شکسته شدن انحصار و رونق یافتن داد و ستد آزاد، تولید ابریشم نیز رو به افزایش نهاد. چنان که طبق گزارش اروپاییان، میزان آن در سال ۱۶۳۷ (۱۰۴۷ ق.) به ۲۰۰۰۰ عدل و در دهه‌ی ۱۶۷۰ (۱۰۸۱ ق.)، یعنی؛ در دوره‌ی شاه سلیمان (۱۰۷۷-۱۱۰۵)، به ۲۲۰۰۰ عدل رسید. در مورد شورش یادشده نگاه کنید به: (خواجه‌ی اصفهانی، ۱۳۶۸: ۵۳ و ۵۰ و ۳۹). در مورد میزان تولید ابریشم در سال‌های یادشده نگاه کنید به: (اولتاریوس، ۱۳۶۳: ۹۳۰؛ شاردن، ۱۳۵۰: ۳۶۹). همچنین، هر عدل را اولتاریوس ۲۱۶ پوند و شاردن ۲۷۶ پوند نوشتند که برابر با ۳۶ من بود؛ البته وزن یک من در این دوره در سراسر ایران یکسان نبود. به مثال، در تبریز برابر با ۳ کیلو، در گیلان ۶ کیلو و در شماخی و قراباغ ۸ کیلو بوده است.



قزلباشان به نام «دنگیزبیک روملو» را با یک پرتغالی به نام «آنتونیو دو گوویا» (Antonio de Gouveia) به عنوان سفیر، به منظور ایجاد اتحاد برضد ترکان عثمانی و توسعه روابط تجاری، به نزد «فیلیپ» پادشاه اسپانیا فرستاد. شاه افزون بر هدایای لازم، ۵۰ عدل ابریشم را نیز برای بازاریابی و فروش در آن کشور، به همراه سفیر فرستاد؛ اما این سفیر، به جای فروش ابریشم و برگرداندن بهای آن به خزانه، تمامی آن را بر اثر اغوای همراه پرتغالی‌اش به پادشاه اسپانیا پیشکش نمود. افزون بر این، او اشتباهات دیگری نیز مرتکب شده بود که پس از ورود به ایران محکوم به مرگ گردید (سیوری، ۱۳۶۶: ۱۰۰).

با این وجود، شاه بار دیگر یک تاجر زاده‌ی اصفهانی را با مقدار زیادی ابریشم برای تجارت به «ونیز» فرستاد؛ اما او نیز آزمونی بهتر از آن سفیر پس نداد و پس از فروش ابریشم، با پول آن به عیش و نوش پرداخت. لیکن در آن‌جا حکومت ونیز باقی‌مانده‌ی اموال تاجر عیاش را توقیف نمود و موضوع را به آگاهی پادشاه ایران رساند. در پی آن، شاه‌عباس طی فرمانی به تاریخ ۱۰۱۸ ق، خواجه صفر ارمنی را با شخصی دیگر، مأمور پی‌گیری و دریافت اموال باقیمانده‌ی شاهی کرد (مکاتبات شاه عباس اول، نسخه‌ی عکسی: ۷). چنین رویدادهایی سبب کاهش اعتماد شاه عباس نسبت به بازرگانان ایرانی گردید. البته در این میان مسائل دیگری نیز وجود داشت که در روی آوری شاه به ارمنیان تأثیر داشته است. از جمله این که، بازرگانان مسلمان به دلایل مذهبی و دشواری انجام مراسم دینی در کشورهای غیر مسلمان، نیز مسأله‌ی ربا و پیامدهای شرعی آن دچار معذوراتی در بازرگانی خارجی می‌شدند و از این رو، چندان تمایلی به بازرگانی با ملل غیر مسلمان در سرزمین‌های دوردست را نداشته‌اند. از همین رو، شاردن اشاره می‌کند که مسلمانان بازرگانان عمده‌ی آسیا به شمار نمی‌رفتند و حوصله‌ی بازرگانی در ممالک خارجی را نداشتند (شاردن، ۱۳۵۰: ۳۶۷).

ب) تجربه‌ی کاری و توانایی‌های فردی و اجتماعی ارمنیان

گذشته از موانع یادشده در مورد بازرگانان ایرانی، به کارگیری ارمنیان در بازرگانی خارجی دو علت اساسی دیگر نیز داشت؛ یکی آموخته‌ها و تجربه‌های آنان، دیگری ویژگی‌های اجتماعی، فردی و روحی‌شان. ارمنیان پیش از آن که توسط شاه عباس به کار

تجارت گمارده شوند، قومی تجارت پیشه بودند و تجربه‌ی لازم را در این زمینه به دست آورده بودند. بسیاری از آنان سراسر اروپا را گشته و به مخاطرات بازرگانی در کشورهای دوردست آگاهی یافته و از این راه به ثروت و مکنتی هم رسیده بودند. گذشته از این‌ها، شمار زیادی از آنان در همان سرزمین‌های اولیه‌ی خود به تجارت ابریشم نیز مشغول بوده‌اند. به مثل، هنگامی که تبریز پایتخت صفویان شده بود، شمار زیادی از ارمنیان در آن جا نیز به تجارت مشغول بودند و از نقاط گوناگون ابریشم و دیگر کالاها را به آن جا وارد و یا از آن جا به نواحی دیگر صادر می‌کردند (سفر نامه‌های ونیزیان در ایران، ۱۳۸۱: ۱۳-۴۱۲). ارمنیان در زمان شاه تهماسب یکم (۹۸۴-۹۳۰) در تجارت با ترکان، ونیزیان و بازرگانان انگلیسی «شرکت مسکوی» به رقابت می‌پرداختند و نسبت به آنان، به دلیل بومی بودن، از شناخت و امکانات بیشتری برخوردار بوده‌اند. آنان آشنایی بیشتری به راه‌ها، شهرها و اوضاع تجاری محلات گوناگون داشتند که بازرگانان بیگانه فاقد چنین شناختی بودند (Ferrier, 1986: 434-5).

در کنار این تجربیات، خصوصیات فردی و سخت کوشی‌شان قرار داشت که آنان را از هر لحاظ برای بازرگانی در سرزمین‌های دوردست شایسته‌تر می‌نمود. منابع نشان می‌دهند که ارمنیان افرادی صرفه جو، سخت‌کوش و در مسافرت‌های طولانی سریع‌السير و خستگی ناپذیر بودند. با این همه، یکی از مهمترین ویژگی‌های آنان که در تجارت خارجی آنان را نسبت به بازرگانان غیر ارمنی ممتاز می‌نمود، آشنایی آنان با زبان‌های اروپایی بود. به همین دلیل، آنان بهتر می‌توانستند با اروپاییان ارتباط برقرار کنند و چون مسیحی نیز بودند، بهتر می‌توانستند در میان اروپاییان مسیحی بازاریابی نمایند (Ibid: 454-55). تاورنیه که خود بازرگانی جهان دیده و با تجربه بود، درباره‌ی خصوصیات زیستی ارمنیان که در کامیابی آنان در کار تجارت تأثیرگذار بوده است، می‌نویسد: «ارمنیان وقتی که برای سفرهای طولانی از خانه‌ی خود بیرون می‌روند، آذوقه و ذخیره‌ای که با خود بر می‌دارند عبارت است از نان خشک، گوشت دود زده، پیاز، روغن داغ کرده، آرد، شراب و آجیل ... وقتی به شهری می‌رسند ... پنج شش نفرشان شریک می‌شوند و یک اتاق خالی کرایه می‌کنند و فوراً با تشک و گلیم و فرش‌هایی که همراه دارند آن را مفروش می‌نمایند و این خود برای صرفه جویی

کمک بزرگی است» (تاورنیه، ۱۳۳۶: ۴۰۶). این ویژگی‌های زیستی در جای دیگر چنین توصیف شده است: «از خانه با تعدادی تخم مرغ پخته و مقداری شراب حرکت می‌کنند و با آن اصفهان تا بندر را طی می‌نمایند ... آنان در تجارت مانند کشتی‌های تجاری مسلحی هستند، نه خرید می‌کنند و نه خرج ... با چنین آغازی، آنان گاهی به موفقیت‌های بزرگی برای خود و اربابانشان دست می‌یابند» (Fryer, 1912 : 249).

مجموعه‌ی این تجربیات و توانایی‌ها بود که ارمنیان را در دیدگاه شاه عباس برای بازرگانی خارجی ابریشم در اولویت قرار داد. از این رو، وی کسانی از آنان را که شایسته‌تر تشخیص می‌داد انتخاب می‌نمود و به هریک به اندازه‌ی استعدادش بارهای ابریشم تحویل می‌داد تا در کشورهای دیگر به فروش رسانند. آنان پس از بازگشت به کشور، بهای ابریشم را به نرخی که شاه تعیین کرده بود، می‌پرداختند و از سود آن هزینه‌های سفر و مزد خویش را برمی‌داشتند (تاورنیه، ۱۳۳۶: ۴۰۵-۶).

گستره و میزان فعالیت‌های بازرگانی خارجی ارمنیان

بازرگانان بزرگ ارمنی در جلفای نوین، کارگزاران و نمایندگانی را برای تجارت در نواحی دوردست استخدام می‌کردند. این بازرگانان که خواجه نامیده می‌شدند، خود کمتر به سفر می‌رفتند و بدین گونه خود را از دیگران متمایز می‌ساختند. با این همه، درموردی تجار عمده فروش، خود شخصاً به ساحل خلیج فارس می‌آمدند؛ اما اغلب نمایندگان یا وکلای خود را روانه می‌کردند (متی، ۱۳۸۴: ۹۴). در موارد بسیاری نیز این بازرگانان فرزندان خود را به عنوان نماینده‌ی تجاری به هندوستان و دیگر کشورها می‌فرستادند. به مثل، یکی از این بازرگانان معروف، خواجه پطروس بود که یکی از فرزندان خود را از اصفهان به هندوستان فرستاد تا در آنجا نمایندگی تجارت ابریشم را دایر نماید. خواجه پطروس دوم نیز تا پایان عمر در «مدرس» اقامت داشت و در همانجا نیز در سال ۱۷۵۱ (۱۱۶۵) درگذشت (باستانی پاریزی، ۱۳۴۸: ۷-۱۹۶). ارمنیان به عنوان کارگزاران پادشاه و بزرگان مملکتی در کار دادوستد، بیشترین سهم را در تجارت ابریشم ایران با دیگر کشورها و مراکز مهم تجاری جهان آن روز داشته‌اند. بررسی وسعت قلمروهای تجاری ارمنیان در آن روزگار می‌تواند

نشان دهنده‌ی میزان کوشش‌های آنان در دادوستد خارجی باشد. در این راستا، این کشورها را می‌توان به دو دسته‌ی کلی تقسیم و مورد مطالعه قرار داد:

الف) حوزه‌ی کشورهای شرقی و همسایه

یکی از مهمترین حوزه‌های بازرگانی ارمنیان در شرق، شبه قاره‌ی هند بود. شواهد نشان می‌دهند که سابقه‌ی تجارت ارمنیان در این شبه قاره به آغاز سده‌ی شانزدهم میلادی باز می‌گشت. از آغاز این قرن بود که کوشش‌های آنان، برای انجام تجارت از راه هرمز، با «کمبای» (Cambay) و «دیو» (Diu) - واقع در ساحل غربی گجرات و جنوب گوا - در منابع اروپایی نقش بست (Aslanian, 2009, p. 240). در دوره‌ی اکبرشاه (۱۶۰۵-۱۵۵۶) امپراتور مغول، وی بازرگانان ارمنی را به پایتختش «گره» دعوت کرد، و آنان نخستین کلیسای خود را در سال ۱۵۶۲ (۹۷۰) در آنجا بنا نهادند. از اواخر قرن شانزدهم نیز بندر مهم تجاری سورات در گجرات (بخش شمالی ساحل غربی هند)، بازرگانان ارمنی را جذب کرد. پس از آن، لاهور - که اکبر شاه پایتختش را در سال ۱۵۸۵ (۹۹۴) به آنجا انتقال داد - توانست به مرکزی برای جذب ارمنیان تبدیل گردد (Ibid, pp. 240-42). از سال ۱۶۰۵ (۱۰۱۴)، رفته رفته تا نیمه‌ی قرن هفدهم، بازرگانان جلفای نوین در هوگلی (Hugli)، پتنه (Patna) و کلکته در شمال هند، نیز در حیدر آباد، گلکنده (Golconda) و ماسولی پاتام (Masulipatam) در جنوب اقامت گزیدند. می‌توان گفت، ارمنیان دست کم پنجاه سال پیش از آنکه کمپانی هند شرقی انگلیس، نخستین کارخانه اش را در سال ۱۶۹۰ (۱۱۰۲) در کلکته تأسیس نماید، در آنجا ساکن شده بودند (Ibid, pp. 240-42).

از سویی، تا زمانی که تجارت ایران با شبه قاره‌ی هند و دیگر قلمروهای آسیا، از راه‌های شرقی و جنوب شرقی ایران انجام می‌شد، بازرگانان ارمنی در مراکز تجاری ترانزیتی مهمی چون کابل، قندهار و هرات مستقر بودند. تجارت ارمنیان با هند، هم به کوشش خودشان و هم با کمک کمپانی‌های هلندی و انگلیسی انجام می‌شد. در این راستا، خواجه نظر که از بزرگان جامعه‌ی ارمنی جلفای اصفهان به شمار می‌رفت، در سال ۱۶۲۰ (۱۰۳۰ق.) از کمپانی هند شرقی انگلیس تقاضای همکاری برای حمل بازرگانان و کالاهایشان را به



هندوستان و سورات کرده بود (سلطانیان، ۱۳۸۸: ۶۵). تا سال ۱۶۳۰ (۱۰۴۰ ق.) بسیاری از ارمنیان در بندر عباس مستقر شده و دارای شبکه‌های تجاری گسترده‌ای در سراسر هند و هندوچین شده بودند. خواجه میناس نیز از اهالی اصفهان و یکی از بازرگانان عمده در سورات بود، که در دهه‌ی ۱۶۶۰ (۱۰۷۱ ق.) به مقیاس وسیعی کار تجاری انجام می‌داد. وی دارای سرمایه‌ی نقدی زیادی بود و ضمن اجاره‌ی کشتی‌های انگلیسی، خود نیز تعدادی کشتی تجاری در اختیار داشته است (همان: ۶-۶۵).

در مجموع در میان ممالک شرقی، بازرگانی ایران با هندوستان بسیار گسترده‌تر بود و گذشته از ابریشم، اقلام گوناگونی را در بر می‌گرفت. مهمترین صادرات ایران به هند ابریشم و کالا‌های ابریشمی بود. یکی از بهترین نوع ابریشم تولیدی ایران معروف به «میلانی» بود که در خراسان تولید می‌شد و بیشتر آن به هندوستان صادر می‌شد (فلور، ۱۳۵۶: ۳۷). علاوه بر ابریشم خام، مشتقات آن نیز مانند انواع پارچه‌های زربفت، شال، البسه، قالی و غیره صادر می‌شدند. در مقابل این صادرات به شبه قاره‌ی هند، کالا‌های گوناگونی چون انواع ادویه، پوست، فولاد هندی، فلزات قیمتی، مسکوکات و غیره نیز وارد ایران می‌شدند. بنا به گزارش «رافائیل دومان»، در صدر این کالا‌های وارداتی، پارچه‌های کتان‌ی هندی قرار داشت که حجم عظیمی از واردات آن کشور به ایران را تشکیل می‌داد. بخشی از این پارچه‌ها، همراه با دیگر کالا‌ها، دوباره در چرخه‌ی بازرگانی خارجی ایران قرار می‌گرفت و به دیگر کشورها صادر می‌شد (Du Mans, p. 180). گذشته از هندوستان، بازرگانی ارمنیان در شرق تا دورترین قلمروهای آسیا، مانند سیلان، تنکن، جاوه، فیلیپین و غیره نیز جریان داشت.

از کشورهای دیگری که ارمنیان تمایل زیادی به فعالیت‌های تجاری در آن داشته‌اند، عثمانی بود. روابط تجاری ایران و عثمانی جز در مواقع جنگ‌ها و ناامنی‌ها کما بیش برقرار بود. ارمنیان - برخلاف تمایل شاه عباس یکم به برگرداندن تجارت از مسیر عثمانی به راه‌های دریایی - همچنان به ادامه‌ی بازرگانی با آن کشور از راه‌های سنتی اصرار می‌ورزیدند. زیرا نه تنها شهرهای عثمانی مراکز مهمی برای داد و ستد با اروپاییان و ونیزیان به شمار می‌رفت؛ بلکه نیاز کارگاه‌های بافندگی آن کشور به ابریشم ایران نیز اجتناب ناپذیر

می‌نمود. بازرگانان ارمنی در «ازمیر» که از مراکز مهم بازرگانی عثمانی محسوب می‌شد، ابریشم ایران را به اروپاییان، ترجیحاً به فرانسویان می‌فروختند، زیرا گفته شد که اینان برخلاف انگلیسی‌ها و هلندی‌ها، بهای ابریشم را به پول نقد می‌پرداختند (تاورنیه، ۱۳۳۶: ۴-۹۳). گذشته از ازمیر، ارض روم، حلب و بنادر شرقی دریای مدیترانه نیز از مراکزی بودند که بازرگانی در آن‌ها جنبه‌ی بین‌المللی داشت و ارمنیان از طریق این مراکز با عثمانی‌ها و هم با بازرگانان اروپایی، به داد و ستد می‌پرداختند.

ب) حوزه‌ی کشورهای غربی

بخشی از کوشش‌های تجاری ارمنیان در خاک روسیه جریان داشت. از سال ۱۶۶۷ (۱۰۷۸ ق.)، بازرگانان ارمنی فرصت بهتری برای تجارت در خاک این کشور بدست آورده بودند. زیرا تزار روس «آلکسی میخائیلویچ» پس از آن که بر سوئدی‌ها غلبه یافته بود، بازرگانان هلندی، فرانسوی و انگلیسی مستقیماً از راه روسیه وارد بازارهای تجاری شرق می‌شدند. چنین وضعی به بازرگانان ارمنی این فرصت را می‌داد تا از راه استراخان در خاک روسیه مسافرت کنند و کالاهای ایرانی، به ویژه ابریشم را به خریداران اروپایی عرضه نمایند. موقعیت انحصاری بازرگانان ارمنی در خاک روسیه، پس از سال ۱۶۸۸ (۱۱۰۰ ق.)، هنگامی استوارتر شده بود که آنان یک قرارداد تجاری با سوئد، مبنی بر این که از راه روسیه به اسکاندیناویا^۱ کالا صادر نمایند، بسته بودند (Gregorian, 1974: 670).

از سویی، بازرگانان ارمنی با تاجران ایتالیایی، به ویژه ونیزیان هم همکاری و مشارکت تنگاتنگی داشته‌اند. آنان ابریشم ایران را از راه‌های ازمیر و حلب به دریای مدیترانه و سپس به «ونیز» و «لیگورن» یا به دیگر مراکز بازرگانی آن کشور در کرانه‌های دریای مدیترانه و شبه جزیره‌ی «کریمه» انتقال می‌دادند. از آن نقاط نیز آن را به کشورهای بزرگ اروپایی آن زمان، مانند اسپانیا، لهستان، مجارستان، فرانسه، هلند و انگلستان می‌فرستادند. در مقابل صدور ابریشم، بازرگانان ارمنی از ونیز و نواحی دیگر، پول و فلزات قیمتی چون «پیاستر»، «اسکوی طلا» و «سکین» وارد می‌کردند. علاوه بر این‌ها، کالاهایی چون آینه، عینک،

۱ - Scandinavia = شامل کشورهای نروژ، سوئد و دانمارک می‌باشد.



قیچی، کهربا، مرجان، شیشه‌های رنگی برای ساخت پنجره و دیگر کالاهای ونیزی را هم وارد می‌کردند (Du Mans, 1890:181). گذشته از همکاری با بازرگانان ونیزی، تجارت ارمنی در شهرها و بنادر بزرگ اروپا، مانند «لیورنو»، «ونیز» و «آمستردام»، مراکز و نمایندگی‌های تجاری خاص خود را تأسیس کرده بودند. یک گروه متنفع از ارمنیان نیز در آمستردام موفق شده بودند در تمام طول قرن هفدهم و بخش عظیمی از قرن هیجدهم، موقعیت بازرگانی خود را حفظ نمایند.

یکی از بازرگانان فعال ارمنی، که کوشش‌های وی در راه گسترش بازرگانی خارجی ایران چندان مورد بررسی قرار نگرفته است بنام «فیلیپ دوزاگلی» بود. وی متولد جلفای اصفهان و فرزند یک زرگربود. اسناد به‌دست آمده نشان می‌دهند که او اقدامات سیاسی-اقتصادی بسیاری را برای گسترش تجارت خارجی ایران انجام داده است. او در سال ۱۶۶۹ (۸۰۰ ق.)، با هدف توسعه‌ی روابط تجاری، همراه با دیگر بازرگانان ارمنی وارد پاریس شد و در آنجا به منظور پیشبرد اهداف خویش، با خواهر زن «تاورنیه»، بازرگان معروفی که سفرنامه‌اش را می‌شناسیم، ازدواج کرد (گلبنگیان، ۱۳۵۱: ۱۳۴ و ۱۴-۱۱۳). دوزاگلی سپس مسافرت‌هایی نیز به هلند، آلمان، سوئد، لهستان، مسکو و ترکیه نمود؛ اما یکی از مهمترین نقش وی در این سفرها، فراهم نمودن بسترهای لازم برای استقرار بازرگانان ارمنی در دوک‌نشین «کورلاند» در سال ۱۶۹۶ (۱۱۰۸ ق.) بود. طبق اسناد موجود، وی در این سال موفق به امضای قراردادی با «دوک دو کورلاند» شد که به موجب آن امتیازاتی برای بازرگانان ارمنی دریافت نمود. از جمله‌ی این امتیازات، دریافت اجازه‌ی اقامت، خرید و فروش املاک و فعالیت‌های تجاری برای تجارت ایران بود (همان: ۱۴۰).

همچنان که اشاره شد، ارمنیان به صدور ابریشم از راه‌های آسیای صغیر و خاک عثمانی به اروپا - که راهی راست‌تر و نزدیک‌تر بود - تمایل بیشتری نشان می‌دادند (فلسفی، ۱۳۵۳: ۱۰۵). اما در عین حال، از راه‌های دریایی نیز با کشتی‌هایی که خود داشتند و هم با کرایه

۱ - کورلاند ناحیه‌ای در لتونی واقع در غرب خلیج ریگا بود.

۲ - اسناد مربوط به این قرارداد در مجله بررسی‌های تاریخی، ش ۴، سال ۷ چاپ شده است.

کردن کشتی از کمپانی‌های انگلیسی و هلندی، ابریشم و سایر کالاهای ایرانی را به شرق و غرب جهان صادر می‌کردند. در همین راستا، خواجه پانوس کلانتر، از بازرگانان ارمنی که در لندن اقامت داشت، به نمایندگی از ارمنیان اصفهان، در ۲۲ ژوئن ۱۶۸۸ (۱۱۰۰ ق.) قراردادی را با کمپانی هند شرقی انگلیس در لندن امضا نمود تا این کمپانی کالاهای تجاری ارمنیان را از راه دریا به اروپا حمل نماید (گلبنگیان، ۱۳۵۱: ۱۳۸).

بدین سان، با کوشش‌های بازرگانان ارمنی، تجارت خارجی ایران در این دوره به موازنه‌ی مناسبی با غرب دست یافت و کسری موازنه‌ی آن با شرق، به ویژه هندوستان نیز تا حدّ زیادی جبران گردید. با صدور ابریشم و برقراری موازنه‌ی تجاری، درآمد کشور نیز افزایش یافت. ایران با درآمدهای حاصل از فروش ابریشم - که شاردن در بهترین شرایط آن را بین دو میلیون تا دو پانصد هزار لیره تخمین زده است - گذشته از کالا، مقدار زیادی فلزات گران‌بها و مسکوکات وارد می‌نمود که به گفته‌ی شاردن بدون آن‌ها گردش پولی کشور تقریباً نا ممکن بوده است (شاردن، ۱۳۵۰: ۳۶۹). این امر بیانگر اهمیت اقتصادی ابریشم و نیز از جمله‌ی دلایلی بود که شاه عباس یکم تجارت آن را به انحصار خویش در آورده و ارمنیان را در آن به کار گرفته بود.

ارزیابی جایگاه ارمنیان در بازرگانی خارجی صفویان

ارمنیان، با هماهنگی و همکاری یکدیگر، یک قدرت بزرگ اقتصادی و سیاسی را به وجود آورده بودند. از آن‌جا که در بازرگانی و اقتصاد کشور نقشی بنیادی داشته‌اند، شاه نیز نمی‌توانست در تصمیمات سیاسی - اقتصادی خود آنان را نادیده بگیرد. با چنین جایگاه و اهمیتی که یافته بودند، کمپانی‌های بزرگ خارجی نیز هر کدام ترجیح می‌دادند که در مسائل گوناگون تجاری به گونه‌ای با بازرگانان ارمنی کنار آیند و روابط خود را با آنان تنظیم نمایند تا بتوانند از همکاری بیشتر آنان برخوردار شوند. زیرا آنان دیگر نه تنها توان رقابت و مخالفت با ارمنیان را نداشتند؛ بلکه چنین روش‌هایی را نیز به سود خود نمی‌دیدند. به عنوان مثال، در سال ۱۶۱۸ (۱۰۲۸ ق.)، هنگامی که شاه عباس فروش ابریشم را به مزایده گذاشته بود، ارمنیان با تلاش‌های کارگزاران انگلیسی برای خرید آن به رقابت برخاسته و بهای آن را

تا ۵۰ تومان در هر عدل افزایش دادند. در نتیجه، انگلیسی‌ها و هلندی‌ها به ناچار از خرید ابریشم در آن سال چشم پوشیدند (Ferrier, 1986 : 455). در همین راستا، فعالیت و رقابت گسترده‌ی بازرگانان ارمنی در مارسی فرانسه، در سال ۱۶۲۱ (۱۰۳۱ ق.) خشم بازرگانان فرانسوی را برانگیخته بود. بدین سان، ارمنیان موقعیت تجاری خود را در صحنه‌های بازرگانی بین‌المللی، با وجود رقابت‌های سخت کمپانی‌ها و دیگر بازرگانان بیگانه، حفظ کردند و تبدیل به عناصری بنیادی در بازرگانی خارجی صفویان گردیدند. آنان از این راه توانستند به ثروت‌های هنگفتی نیز دست یابند. به گونه‌ای که تعدادی از آنان از ده الی بیست هزار تومان و برخی دیگر نیز بیشتر از این‌ها ثروت اندوخته بودند (Du Mans, 1890:183) یکی از معتبرترین ایشان بنام خواجه پطروس بود که بعد از فوت، چهل هزار تومان پول مسکوک نقد، غیر از خانه‌های شهری و ویلاقی، جواهرات، ظروف طلا و نقره، نیز اثاث منزل قیمتی به جای گذاشته بود (تاورنیه، ۱۳۳۶: ۴۰۶). همچنین، برادران «شری مانیان» (Cherimanian) از ثروتمندترین و معتبرترین بازرگانان ارمنی جلفا به شمار می‌رفتند که کاتولیک مذهب بودند و با ثروت خود کلیسای زیبایی هم برای پدران روحانی ژزوئیت بنا نهاده بودند (گلبنگیان، ۱۳۵۱: ۱۱۸).

البته، دست یافتن به چنین جایگاهی در بازرگانی خارجی این دوره-افزون بر تجارب و توانمندی‌های فردی آنان که در پیش اشاره شد- به علل دیگری نیز بستگی داشته است :

الف) با پشتیبانی و حمایتی که شهریاران صفوی، به ویژه شاه عباس یکم، از ارمنیان جلفای اصفهان می‌کردند، سبب دلگرمی آنان شده بود. آنان نیز چون خود را تابع ایران می‌دانستند، تجارت را نیز منبع درآمد مهمی برای کشور خود تلقی می‌کردند.

ب) همچنان که اشاره شد، ارمنیان توانایی بسیاری در رقابت با کمپانی‌های بزرگ و بازرگانان خارجی داشته‌اند. برای نمونه، چنین توانایی در رویداد مهم سال ۱۶۱۸ (۱۰۲۸ ق.) به اثبات رسید که در پی آن نه تنها کمپانی انگلیسی در رقابت با ارمنیان، انحصار صدور ابریشم خام به اروپا را از دست داد؛ بلکه از آن پس دیگر اروپاییان نیز در مزایده‌های شاه

برای فروش ابریشم، حریف ارمنیان نشدند و در نتیجه انحصار صدور ابریشم را از دست داده‌اند.

نگاهی به علل رکود بازرگانی ارمنیان در روزگار پایانی صفویان

آن‌چنان‌که از منابع بر می‌آید، شاه عباس یکم (۹۳۸-۹۹۶) عنایت ویژه‌ای به ارمنیان داشت، تا آنجا که خود را «پدر ارمنیان» می‌خواند (Du Mans, 1890:183). با این همه، آزادی‌ها و عزت ارمنیان، به ویژه نقش‌آفرینی آنان در بازرگانی خارجی، تا چندی پس از شاه عباس یکم نیز همچنان ادامه داشت؛ اما پس از آن به تدریج بر اثر تعصبات مذهبی یا ناتوانی‌های سیاسی برخی جانشینان وی، مانند شاه سلیمان (۱۱۰۵-۱۰۷۷) و شاه سلطان‌حسین (۱۱۳۵-۱۱۰۵)، آنان دچار تنگناهای اقتصادی- اجتماعی شدند. به لحاظ اقتصادی، لغو انحصار گرچه افزایش تولید ابریشم را در پی داشته است؛ اما رفته رفته عوامل دیگری بر تجارت ارمنیان و دیگر بازرگانان صدمه زد. به عنوان مثال، عیار پول ایران در دوره‌ی شاه سلیمان رو به خرابی نهاد و از سوی دیگر، حکومت مغولی هند پوشیدن زربف‌های ایرانی را برای رعایای خود قدغن کرده بود و دیگر همسایگان ایران نیز چندان استقبالی از پارچه‌های ابریشمی ایران نمی‌کردند (سانسون، ۱۳۴۶: ۱۹۱). در همین دوره بود که بازارهای ابریشم ایران در اروپا هم با رقیبان سختی چون سوریه، ایتالیا، عثمانی و غیره روبرو شده بود. البته درچنین شرایط دشواری، تنها تعدادی از بازرگانان قدرتمند ارمنی که دارای شبکه‌های تجاری گسترده‌ای در خارج از کشور بوده‌اند و از حوادث داخلی ایران نیز به دور بوده‌اند، توانستند به تجارت خارجی خود در زمینه‌های گوناگون همچنان ادامه دهند.

روی هم رفته، روند ضعف اقتصادی ارمنیان از زمان شاه سلیمان، با اذیت و آزار و تعصبات مذهبی نسبت به آنان روبه فزونی نهاد و مالیات‌های سنگین‌تری نیز بر آنان بسته شد. آنان گه‌گاه بر اثر طغیان متعصبان مذهبی، یا بر اثر قانون ناعادلانه‌ای که به نومسلمانان حقّ دعوی نسبت به دارایی خویشاوندان خود می‌داد، دچار زحمت و رنج می‌شدند (لاکهارت، ۱۳۶۸: ۸۶). هرچند که گفته شد شاه سلطان‌حسین پادشاهی مهربان بود و تمایل به تجدید

امتيازات مسیحیان را داشت، اما وی نیز تحت تأثیر اطرافیان متعصب خود قرار داشت که دیدگاه‌هایش را تغییر می‌دادند.

در زمان محاصره‌ی اصفهان توسط افغانان نیز ارمنیان بیش از پیش، به لحاظ اقتصادی و سیاسی مورد اذیت و آزار قرار گرفتند. پیش از ورود افغانان به اصفهان، ارمنیان از شاه سلطان حسین خواستند که دست کم به آنان اجازه داده شود تا از اصفهان دفاع نمایند، ولی شاه به تقاضای ایشان اعتنایی نکرد؛ اما در همین شرایط بحرانی، درباریان شاه به منظور سودجویی از ارمنیان، که هنوز بازرگانان ثروتمندی به شمار می‌رفتند، آنان را تحت فشار قرار می‌داده و آزار می‌نمودند (گیلانتر، ۱۳۴۴: ۳۷؛ کروسینسکی، ۱۳۶۳: ۵۵). به عنوان مثال، در حالی که تقاضای پیاپی ارمنیان برای دفاع از اصفهان بی‌نتیجه مانده بود، قزلباشان فریب کارانه، آنان را برای دفاع از سرای شاه به اصفهان فرا خواندند؛ اما در آن جا نیز آنان را پس از خلع سلاح، رها کردند (کروسینسکی: همانجا). چنین رفتارهایی سبب شد که ارمنیان در برابر یورش افغانان بی‌تفاوت بمانند، هرچند که گزارش‌هایی حاکی از مقاومت آنان نیز در برخی منابع آمده است.

نتیجه

در این مقاله، ضمن بازتاب بخش‌های ناپیدای کوشش‌های بازرگانان ارمنی در دادوستد جهانی ابریشم، کارکرد و میزان کامیابی‌های آنان در این زمینه بررسی و ارزیابی شده است. شاه عباس یکم (۱۰۳۸-۹۹۶)، برای اجرای سیاست انحصار، ارمنیان جلفای اصفهان را که از پیش کارکرد موفق در بازرگانی خارجی در کارنامه‌ی خود داشته‌اند، به کار گرفت. در نتیجه، نشان داده شد که بازرگانان توانمندی چون خواجه بطروس، خواجه نظر، خواجه پانوس کلانتر، فیلیپ دوزاگلی و غیره بازارهایی فراتر از حوزه‌های سنتی (هند و عثمانی)، برای ابریشم ایران یافته‌اند. اینان، بازرگانی ابریشم را در سراسر اروپای غربی و شرقی مانند اسپانیا، ایتالیا، انگلیس، فرانسه، هلند، آلمان، لهستان، مجارستان، روسیه و غیره گسترش دادند. یکی از این حوزه‌های جدید ناحیه‌ی «کورلاند» در لتونی بود که به نظر می‌رسد کم و کیف بازرگانی ارمنیان در آن جا تا کنون مورد توجه و بررسی دقیق قرارنگرفته بود. از

مهمترین دست‌آوردهای آنان در این کشورها، معرفی و عرضه‌ی ابریشم ایران، نیز وارد کردن مقدار زیادی فلزات گران بها، پول، مسکوکات و کالاهای متنوع بود که با آنها توانستند موازنه‌ای در تجارت ایران با شرق و غرب به وجود آورند.

از سویی، نشان داده شد که کمپانی‌های هند شرقی، پس از رقابتی سخت با ارمنیان در تجارت خارجی ابریشم، ناگزیر به همکاری با آنان را ترجیح دادند. این یک پیروزی برای بازرگانان ارمنی به شمار می‌رفت، زیرا از آن پس توانستند با شرایطی آسان‌تر قراردادهایی با این کمپانی‌ها، به ویژه هند شرقی انگلیس امضا نمایند، تا با کشتی‌های آنها کالاهای خود را به هند و اروپا حمل نمایند. به طور کلی، علل کامیابی ارمنیان را باید در سخت کوشی، تجربیات و توانایی‌های فردی و گروهی، اتحاد، به ویژه آشنایی آنان با زبان‌های اروپایی و هم‌کشی آنان با مسیحیان اروپایی دانست. مجموعه‌ی این ویژگی‌ها بود که آنان را نسبت به بازرگانان غیر ارمنی توانمندتر می‌نمود. با این همه، رونق تجارتی ارمنیان بستگی تنگاتنگی با ثبات سیاسی داخلی داشت؛ زیرا با ضعف نظام سیاسی در روزگار پایانی صفویان، بازرگانان ارمنی نیز همانند دیگر تجار ایرانی، رفته رفته برتری اقتصادی خود را در صحنه‌های گوناگون از دست دادند و دچار رکود اقتصادی شدند.

منابع

- ۱- اولتاریوس، آدام (۱۳۶۳)، *سفرنامه‌ی مسکو و ایران*، برگردان: احمد بهپور، تهران، ابتکار.
- ۲- باستانی پاریزی، محمد ابراهیم (۱۳۴۸) «*دوستد در دوره‌ی صفویه*»، مجله‌ی بررسی‌های تاریخی، ش ۲۰ و ۲۱.
- ۳- تاورنیه، ژان باپتیست (۱۳۳۶)، *سفرنامه‌ی تاورنیه*، برگردان: ابوتراب نوری، به تصحیح شیروانی، چاپ دوم، تهران، سنایی.
- ۴- خواجه‌ی اصفهانی، محمد معصوم (۱۳۶۸)، *خلاصه السیر (تاریخ روزگار شاه صفی)*، تهران، علمی.
- ۵- دلاواله، پیترو (۱۳۴۸)، *سفرنامه*، برگردان: شعاع الدین شفا، تهران، بنگاه ترجمه و نشر کتاب.
- ۶- رائین، اسماعیل (۱۳۴۹)، *ایرانیان / ارمنی*، تهران، چاپخانه‌ی تهران مصور.
- ۷- سانسون، مارتین (۱۳۴۶)، *وضع کشور شاهنشاهی ایران در زمان شاه سلیمان صفوی (سفرنامه‌ی سانسون)*، برگردان: تقی تفضلی، تهران، ابن سینا.
- ۸- *سفر نامه‌های ونیزیان در ایران* (۱۳۸۱)، برگردان: منوچهر امیری، چاپ دوم، تهران، خوارزمی.
- ۹- سلطانیان، ابوطالب (۱۳۸۸)، «*روابط بازرگانی ایران و هند در دوره‌ی صفویه*»، فصلنامه‌ی تاریخ روابط خارجی، سال دهم، شماره‌ی ۴۰، تهران.
- ۱۰- سیوری، راجر (۱۳۶۶)، *ایران عصر صفوی*، برگردان: کامبیز عزیزی، چاپ دوم، تهران، سحر.
- ۱۱- شاردن، ژان (۱۳۵۰)، *سیاحت نامه‌ی شاردن*، برگردان: محمد عباسی، ج. ۴، چاپ دوم، تهران، امیر کبیر.
- ۱۲- فلسفی، نصراله (۱۳۵۳)، «*تجارت ابریشم در زمان شاه عباس اول*»، مجله‌ی وحید، فروردین و اردیبهشت، شماره‌های ۵-۱۲۴.
- ۱۳- فلور، ویلم (۱۳۵۶)، *اولین سفرای ایران و هلند*، به کوشش داریوش مجلسی و حسین ابوترابی‌ان، تهران، طهوری.

- ۱۴- کروسینسکی، تادویودا (۱۳۶۳)، *سفرنامه*، برگردان: عبدالرزاق دنبلی (مفتون)، به تصحیح مریم میر احمدی، تهران، توس.
- ۱۵- کمپفر، انگلبرت (۱۳۶۳)، *سفرنامه به ایران*، برگردان: کیکاووس جهانداری، چاپ سوم تهران، خوارزمی.
- ۱۶- گلبنگیان، روبرتو (۱۳۵۱)، «*فیلیپ دوزاگلی و استقرار تجارت ایران در کورلاند*»، برگردان: عباس آگاهی، مجله‌ی بررسی‌های تاریخی، سال ۷، ش ۲.
- ۱۷- گیلانتز، پطروس دی سرکیس (۱۳۴۴)، *سقوط اصفهان*، برگردان: محمد مهریار، اصفهان، انتشارات شهریار.
- ۱۸- لاکهارت، لارنس (۱۳۶۸)، *انقراض سلسله‌ی صفویه و ایام استیلای افغانه در ایران*، برگردان: مصطفی قلی عماد، چاپ سوم، تهران، مروارید.
- ۱۹- متی، رودی (۱۳۸۴) «*تجار در عصر صفوی*»، برگردان: حسن زندیه، مجله‌ی نامه‌ی تاریخ پژوهان، ش ۱.
- ۲۰- *مکاتبات شاه عباس*، نسخه‌ی عکسی، ج ۳، ج ۱، به شماره‌ی ۴۸۳۶، کتابخانه‌ی مرکزی دانشگاه تهران.

- 21- Du Mans, P. Raphael (1890), *Estat de la Perse en 1660*, publié par Ch. Schefer, Paris, Ernest Leroux.
- 22- Ferrier, Roland (2009), «*Trade from Mid-14th century to the End of Safavid period*», In Cambridge History of Iran, Vol. 6, London, Cambridge University press.
- 23- Fryer, John (1912), *A new account of East India and Persia*, London, Hakluyt Society, 2 vol., vol. 2.
- 24- Gregorian, Vartan (1974), «*Minorities of Isfahan (Armenian community of Isfahan 1587-1722)*», Iranian Studies, vol. 7.
- 25- Sebouh, Aslanian «*Julfa v. Armenians in India*», <http://www.iranicaonline.org/articles/julfa-v-armenians-in-india>. Accessed 25/04/2012