
書 評

坂本 勉 著

イスタンブル交易圏とイラン

—— 世界経済における近代中東の交易ネットワーク ——

水 田 正 史

本書は著者がこれまで発表された著書、学術論文、エッセイを基にし、大幅な修正と加筆を施し、新たに序章と終章を書き加えたものである。

以下、順に論旨を追っていくこととする。

「序章 イスタンブル交易圏のなかのイラン」 著者は初めに本書の目的を、イスタンブルを中心としイランまで延びる交易ネットワークを、ヨーロッパが主導するグローバル化した世界経済のなかに位置づけること、と設定する。そして結論的に、ウォーラステインらの近代世界システム論よりアジア交易論のほうが説得性が高い、と述べる。たとえば、オスマン帝国とイランでは、ヨーロッパの進出に対してオスマン帝国の非ムスリム商人とイラン商人は、ヨーロッパの商人がつくろうとする広域的な交易ネットワークに対抗しうる交易圏を形成するに至る。この過程でイスタンブルは、各地の商人が出会う国際的な交易都市として大きく発展していくことになる。そして、これを著者は「イスタンブル交易圏」と名づける。

「第1章 イスタンブルの中継貿易とイラン」 本章で著者は、前章で述べられた、ヨーロッパの進出に対抗する広域的な交易圏を担うオスマン帝国の非ムスリム商人とイラン商人の代表として、それぞれラッリ商会とアミーノッザルブを取り上げる。当時のイランを代表する大商人アミーノッザルブの成功は、

ギリシャ系のラッリ商会との出会いを契機としていた。

1825年、イギリスの特権的な貿易会社であったレヴァント会社が廃され貿易独占が崩れると、イギリス商人たちはオスマン帝国へと綿製品を売り込みに行ったが、資本の面でも人的ネットワークの面でもラッリ商会に及ばなかった。同社は1830年、さらにイランに進出する。この進出はトラブゾン=タブリーズ・ルートを使ってのものであった。このルートの開設の裏には、綿製品をイランに輸出していこうというイギリスの強い思いがあった。このイギリスの対イラン綿製品輸出は、イギリス商人が直接行なうのではなく、現地商人の交易ネットワークに依存する中継貿易の形をとった。このイギリス商人と現地商人の会合う場がイスタンブルであった。

1860年代、このルートとは別に、イスタンブルから黒海、ザカフカス、カスピ海を経てイランへと抜けるザカフカス・ルートが台頭してくる。この事態にオスマン帝国は強い危機感を持った。帝国内を通るトラブゾン=タブリーズ・ルートから得られた中継貿易の利益を奪うものであったからである。オスマン帝国はトラブゾン=タブリーズ・ルートの関税を引き下げ、これにいち早くイギリスが応えた。この措置はイラン商人には適用されなかった。

1871年、ラッリ商会はイランから撤退する。その理由は、イランを飢饉とコレラが襲ったこと、そして微粒子病（ペブリン）の蔓延に起因する絹貿易の壊滅的打撃であった（とくに後者が重要）。この間隙を前出のアミーノッザルブが突く。彼はラッリ商会テヘラン支店長から貿易の諸事万端、特にタブリーズとイスタンブル、それにオデッサ、ティフリス、ロンドンなどを結ぶ交易ネットワークの知識を教わった。

アミーノッザルブは、絹輸出の激減、在来綿織物の衰微によってイラン経済が破滅的状況に陥っていることを憂慮していた。これを打開すべく、彼は外国商人に対抗しうるイラン商人の強力なネットワークを構築するための商業会議所の創設に取り組み、1884年、開設が実現するが、2年を経ずして休止に追い込まれた。タブリーズ州知事とウラマーが自らの既得権益が失われるとして反対したからであった。

こうした悪条件にもかかわらず、イラン商人はイスタンブルにまでその交易

ネットワークを延ばし、貿易を続けていた。このイスタンブル・イラン間の貿易がいかなるものであったかを見ると、第1に、イランが圧倒的入超であったこと、第2に、オスマン帝国からのタバコ輸出が激減したこと、第3に、絨毯輸出の大幅な増加と繭輸出の激減であった。

前述のラッリ商会のイランからの撤退後、イラン商人はイスタンブルのアルメニア商人のところに行き、彼らから綿製品を仕入れていた。このような中継貿易のあり方は、さらに1880年代末、大きく変容する。すなわち、イランで人気のあった広幅の綿布をロシアが生産できるようになり、イギリス綿製品を脅かしたのであった。それにいま一つ、ロシアがアルメニア系商人やイラン商人を仲介として、イラン市場へと切り込んでいったのである。従来、イスタンブルを中継地とする綿製品の交易ネットワークは次第に廃れていった。

「第2章 イランのアルメニア系商人の交易ネットワークとイスタンブル」本章で著者はアルメニア系商人のイラン=ヨーロッパ間交易の実態を取り上げる。主要史料としてはイギリス国立公文書館に所蔵されている『アルセニアン一件文書』が用いられている。この文書は、1850年代半ばすぎにイスタンブルに店を構え、マンチェスターにも支店を出していたオスキハン・アルセニアンとその家族とのあいだでの相続などをめぐる係争事件の記録である。

詳細な内容の紹介は省くが、この文書の読解から、イランからイスタンブルに張り巡らされた交易ネットワークが、イスタンブルで終わらずマンチェスターにまで延びていたことを著者は明らかにする。そして、イギリスによる自由貿易システムへの他の地域の取り込みにおいて、イギリス商人の各地への進出も重要だが、イギリス商人以外の商人の役割の大きさ、その交易ネットワークの強靱さにも注目すべきである、と結論づける。

「第3章 イランの絹貿易とオスマン帝国のギリシャ系非ムスリム商人」近代以前より、生糸はイランの主要な輸出品であった。近代に入っても、輸出総額に占める生糸輸出の割合は首位の座を占めつづけた。それは、1864年度がピークで、実に83.7パーセントであった。しかし、同年、微粒子病がイランの蚕を直撃し、生糸輸出は甚大な打撃を被った。

生糸輸出の衰退後、新たな絹貿易の形態として繭貿易が登場する。この生糸

輸出から繭輸出への移行の理由の一つは、イラン産の生糸がヨーロッパの絹織物業の要求する規格と品質に合わなかったことであった。この事態に危機感を持ったイラン商人のなかには、紡績機を備えた製糸工場をつくり、挽回を図った者（アミーノッザルブなど）もいたが、期待した結果は得られなかった。1894年に起きた世界的な生糸相場の下落もこれに追い打ちをかけた。

これらによって最も手痛い打撃を受けたのは、タブリーズを拠点とするアゼルバイジャン人を中核とするイラン商人であった。絹貿易のメイン・ルートは、トラブゾン＝タブリーズ・ルートからザカフカス・ルート（ラシュトの外港アンザリーが主要輸出港）へとシフトした。このルートでの絹貿易の担い手は、オスマン帝国のギリシャ系、アルメニア系商人であった。

かくして、生糸貿易から繭貿易への移行は、ギーラーンの経済がイスタンブルを中心とする広域的ネットワークに取り込まれる、という形をとって進んだ。ここで忘れてはならないのは、オスマン帝国のギリシャ系非ムスリム商人の背後には、ヨーロッパの債権国の影があったという点である（1881年、オスマン帝国財政破綻）。すなわち、オスマン債務管理局は、オスマン帝国から担保として与えられた絹税の徴収を確実にするために、ブルサにおける絹貿易の復興を図ったのである。

「第4章 イランにおけるカーペット・プームとイスタンブルの中継貿易」イラン人の美的センスの昇華ペルシャ絨毯はずっと昔からイランで普通に使われ外国にも輸出されていたと思われるかもしれないが、それは誤りである。実際には19世紀後半を迎えるまで絨毯は、宮廷やモスクなどで使用されるほかは、さほど大きくないサイズのもが富裕層によって使われていたに過ぎず、また外国に輸出されることも少なかった。

イランは古くから絹の国として知られていたが、中東イスラーム世界随一の絹大国になり生糸輸出が盛んになるのは16世紀を過ぎてサファヴィー朝の時代になってからのことであった。この盛況は、18世紀末に成立したガージャール朝にも引き継がれるが、1867年に激減する。このような危機を乗り越えるべく、生糸に代わる輸出商品として登場したのが絨毯なのであった。

1870年代後半、それまで農家の自家消費や地方の小さなバーザールでの取

引にほぼとどまっていた絨毯の生産と流通に変化が生じる。すなわち、農村や地方の小バーザールから都市の大バーザールへ、さらにはイスタンブルへと流通させる商人が多く出現してくるようになったのである。こうした絨毯輸出の増加の裏には、生糸に代わる輸出商品を求める商人たちの努力もあったが、いま一つ、ヨーロッパ側の需要の増大という要因があったことも見落としてはならない。

19世紀後半、大衆消費時代へと突入していたイギリスでは、博物館や美術館あるいは高級家具店を通じてペルシャ絨毯が社会に浸透しはじめていた。このようなヨーロッパにおけるペルシャ絨毯への需要の高まりに応じて、1873年頃からイランからの絨毯輸出が増加し、1890年代になるとイランにおいてカーペット・ブームと言ってもいい状況が生まれる。このブームに先鞭をつけたのはイラン商人ではなく、ツイーグラーというマンチェスターに本店を置く商会であった。

同商会がイランに進出したのは1867年、すなわち前述の通り、微粒子病により生糸輸出が激減した時期であった。同商会は、生糸に代わる有望な輸出商品として絨毯に着目し、その貿易に大々的に乗り出していく。1881年のことであった。ここで重要なのは、同商会が自らの手で絨毯工場を設立したという点である。場所は、テヘランの西南にあるファラーハン地方とその中心都市ソルターナーバード（現アラーク）であった。

同地方は、昔から農村における家内手工業の形で絨毯生産が盛んであった。その絨毯はソルターナーバードに集められ、バーザールで取引された。ツイーグラー商会はこれを利用し、この局地的交易圏を自らの広域的取引ネットワークに組み込んでいった。

また、同商会がソルターナーバードを拠点として選んだ理由は、もう一つ、そこが輸出に好都合な地点であったからであった。すなわち、同商会はそれまでのタブリーズ経由のルートほかに、ソルターナーバード→ハマダーン→ケルマーンシャー→バグダード→バスラ→ペルシャ湾→スエズ運河→ヨーロッパというルートでの貿易を行なった。このルートのほうが輸送費が安く、時間も短かった。

1890年代、ソルターナーバードの絨毯産業は、その生産が、ヨーロッパにおける需要に追いつかないほどの活況を呈するに至る。これに刺激されて、タブリーズやケルマーンにおいてイラン商人による絨毯の生産と流通が行なわれるようになった。イランで生産された絨毯は順調に輸出を増やしていった。イスタンブルを中継地としてであった。

なお、イスタンブルの絨毯取引においてはイラン商人の存在が他を圧していたが、世界の絨毯市場の中心であったロンドンでは、ペルシャ絨毯の取引はトルコ絨毯のそれに大きく差をつけられていた。ペルシャ絨毯が世界市場においてトルコ絨毯を上回るシェアを持つに至るのは、20世紀も後半、1960年代に入ってドイツのハンブルグが世界の絨毯市場として急成長してからのことであった。

「第5章 イランのタバコ・ボイコット運動とイスタンブル」 この章は、タバコ・ボイコット運動を新たな視角から捉え直そうとする非常に興味深く重要な内容が含まれているので、詳しく紹介することにした。

1891-92年に起きたタバコ・ボイット運動は、多くの歴史家によって近代イランにおける民族運動の先駆けという評価がなされている。この見方は誤りではない。だが、この運動を、オスマン帝国も視野に入れて経済的な観点から見直してみると、この運動には「限界」があったことが明らかとなる。

すなわち、1892年4月、この運動によってイランは、イギリス資本を中心に設立されたペルシャ帝国タバコ専売会社を廃止に追い込むことができたのだが、実はこの交渉の過程で、オスマン帝国においてイランからタバコを輸入し、オスマン帝国内で売買する独占権をフランス資本の会社に付与する交渉が行なわれていた。この新たなタバコ利権は、イランにおけるそれが廃棄されたのと時を同じくしてオスマン帝国によって認可され、別の専売会社として営業を始めたのであった。

オスマン帝国（1883年）とイラン（1890年）で相次いで認可されたタバコ専売会社のあいだでは、扱うタバコの種類に違いがあった。すなわち、前者が主に扱っていたのはシガレット（紙巻きタバコ）の原料となるトゥトゥンであり、後者が主に扱っていたのは水ギセル用のタンパーカーであった。しかし、だか

らといってオスマン帝国内で需要があったのはトウトウンのみではなかった。同帝国内においては水ギセルの喫煙人口が多く、イランから毎年、莫大な量のタンバークーを輸入していた。

ペルシャ帝国タバコ専売会社は1891年4月に営業を開始するが、早くも同月下旬、シーラーズにて専売制に対する異議申し立てが行なわれた。11月にはイラクの聖地サーマッラーに住むシーア派最高権威シーラーズイーがタバコの売買・喫煙を禁止するホクム（裁定）を出すに至る。これに勢いを得て、ボイコット運動は燎原の火のごとくイラン全土に広がっていき、それまでほとんど目立った動きが見られなかったテヘランにも波及する。宰相アミーノッソルトーンは、もはや抗議運動を上から押さえつけることは不可能と判断し、利権を国内専売権と国外輸出専売権とに分け、前者のみを廃棄するという便宜策によって商人やウラマーの怒りを鎮めようとした。

テヘランにおけるボイコット運動は、12月末から翌1892年1月初頭にかけて急展開を遂げる。後宮の女性たちまでもが禁煙を続けることに苛立ちを募らせた国王ナーセロッディーン・シャーはウラマーの指導者アーシュティヤーニーに喫煙禁止令を解くか、さもなくばテヘランから退去するかどちらかを選択するよう強く迫った。これに対するアーシュティヤーニーの返答は、禁止令の解除にはタバコ利権を国内と国外とに分けるのではなく全廃することが絶対的条件である、というものであった。その後の事態の展開についてはここでは省略するが、結局は政府は専売会社に対して、利権を全廃する旨通告した。同社はこれを受け入れ、アーシュティヤーニーは喫煙禁止令を解除し、4月には政府とペルシャ帝国タバコ専売会社とのあいだで利権廃止協定が結ばれるに至った。

ペルシャ帝国タバコ専売会社はイラン産のタンバークーをオスマン帝国領内に輸出する専売権を持っていた。しかし、この輸出専売権はあくまでもイラン国内に限られ、オスマン帝国を含む国外市場においては他の商人たちとの激しい競争にさらされていた。特に脅威だったのは、イスタンブルに拠点を置くイラン商人や帝政ロシアのプロテジェ（保護）を受けていたアルメニア系商人であった。こうした商人たちとの競争に勝つべく、ペルシャ帝国タバコ専売会社

は、タンバークーをオスマン帝国領内で排他的に販売するための会社を設立しようとした。このようにして設立されたのがトンベキ専売会社であった（トンベキとはタンバークーに相当するトルコ語）。同社は1891年8月、ベルシヤ帝国タバコ専売会社およびイラン政府から、イラン国外でトンベキを販売する独占権を得た。

1892年1月、イスタンブルで発行されていたペルシヤ語新聞『アフタル』は、イランからオスマン帝国に輸出されるすべてのトンベキは新たに設立されるトンベキ専売会社の独占下に置かれることになることを報じた。これに対し、イラン商人たちは利権撤回の異議申し立てを行なった。

1892年4月、イスタンブルでトンベキの卸売り、小売りに従事する商人たちが店を閉め、モスクに集まって輸入専売に反対する抗議行動を起こした。しかし、この運動はイランにおけるタバコ・ボイコット運動とは違って、利権廃棄という確たる成果を得ることはなかった。

同月、イラン政府は、トンベキの輸入独占をめぐるオスマン帝国に対して行なっていた抗議を取り下げイランからの輸出を許可する協定をトンベキ専売会社と結んだ。この協定が発効すると、トンベキ専売会社は、直接イランに進出してトンベキの買い付けを行なうようになった。これに危機感を抱いたイスファハーンのイラン商人はトンベキの買い付け、輸出を独占的に行なう会社（以下“会社”）を共同で立ち上げた。“会社”はイスタンブルからイスファハーンにやって来るトンベキ専売会社とその現地代理人による買い付けを阻止しようとした。トンベキ専売会社はイラン政府に抗議を行なった。この抗議によって、イラン政府は“会社”によるトンベキ流通の独占化に歯止めをかけていった。

また、イスファハーンの商人たちのなかには、同社を通さずにトンベキ専売会社と取引する者もあらわれた。

その結果、1895年4月、イラン政府はオスマン帝国に輸出されるトンベキについてオスマン帝国のトンベキ専売会社と協定を結び直す。これによって、同社は、以前よりはるかに自由にトンベキの買い付け、輸出を行なうことが可能になった。

これまで、タバコ・ボイコット運動といえ、1891年4月から翌年3月にかけてイラン国内で起こったペルシャ帝国タバコ専売会社に対するボイコット運動のことであり、民族運動の勝利である、ともっぱらとらえられてきた。しかし、文脈をイラン国内に限定せず、イランからイスタンブルにかけての広域的ネットワーク、イスタンブル交易圏という枠組みから再考してみると、イラン商人は、従来指摘されてきたように、流通を完全に自らの手に取り戻すことができたとは言えない。イラン商人には乗り越えることのできない弱さと限界があったのである。

「終章 変容するイスタンブル交易圏」 第一次世界大戦は、イスタンブル交易圏が衰退に向かう序曲となるものであった。戦争がはじまると、帝政ロシアは黒海とその周辺地域に機雷を敷設・浮流させた。この結果、黒海方面からイスタンブルに繋がる海上交通は激減し、イスタンブルの中継地、境域市場としての役割も低下した。このことは、中継貿易を牽引してきたイスタンブルの非ムスリム商人を取り巻く状況に大きな変化をもたらした。

この変化は、戦局の悪化とともに強まっていくトルコ民族主義にもとづく保護主義的な経済政策ミッリー・イクティサートによって追い打ちをかけられた。

この政策が目指したのは、戦争によって国際的な経済関係を断たれたオスマン帝国の経済を自給自足的な経済システムに変えていくことであった。この一環として、非ムスリム商人の力を削ぎ、トルコ系の商人を優遇していく措置も講じられた。このミッリー・イクティサート政策の進展によって、非ムスリム商人、なかでもギリシャ系の商人の力が失われていった。多くのギリシャ系商人がイスタンブルを去って国外へ移住した。アルメニア系商人の出国も続いた。

これによって、イスタンブルにおいてトルコ商人が地歩を固めていった。だが、第二次世界大戦に至るまでは、まだムスリム商人は、イスタンブルに残った非ムスリム商人の力を借りなければなかった。たとえば、アンカラに生まれ、のちにイスタンブルに本拠を移してトルコを代表する企業家となったコチュの場合もそうであった。

トルコ系の商人・企業家が非ムスリム商人に代わってイスタンブルの経済・商業の担い手になっていくのにともない、イスタンブルの都市としての性格も

変化する。すなわち、1950年代までのイスタンブルは、基本的には商業都市であったが、1970年以降、工業都市へと変容を遂げる。

たとえば、のちにトルコの綿紡績業を担う一人となったベズメンの会社がトルコの綿紡績業を牽引するようになるのは1950年代以降のことであった。1950年になって民主党が政権を握り、国の資本で生産を主導し、国民経済を創成していくエタシズムと呼ばれる経済政策が民間主導の自由主義的な経済政策に転換すると、ベズメンは、国営の紡績工場の払い下げを受けるなどして事業を拡大していった。

民間資本による紡績工場の設立が相次ぐなか、アナトリア南東部のアダナでも、コチュと同世代のサバンジュによって紡績会社が設立された。彼が商人から企業家へと変身を遂げるのもエタシズムの流れに乗ってのことであった。1966年にサバンジュが亡くなると、サーkup・サバンジュをはじめとする6人の息子たちは翌年、コチュに倣って傘下の諸企業を統合して持株会社を設立した。すでに金融業にも進出していたサバンジュ財閥は化学薬品の生産にも乗り出し、トルコを代表する繊維会社に成長し、その輸出貿易の先頭に立つようになる

トルコの繊維産業は1970年に入って国際競争力をつけ、1980年の軍事クーデター後、輸出振興策が打ち出されると、輸出が拡大していった。こうした傾向は、1996年にトルコとEUのあいだで関税同盟が締結され、対EU輸出に関税がかからなくなったことによって、さらに弾みがついた。

1980年代以降、イスタンブルは、綿紡績業を中心とする輸入代替工業化が結実したことによって、トルコにおける工業の拠点となり、それら工業製品の輸出を行なう国際的交易都市へと変わっていった。これらを牽引したのは、コチュやサバンジュに代表されるトルコ系の商人・企業家であった。彼らは、イスタンブルを拠点に交易ネットワークを海外に着実に延ばしていった。このネットワークはEUにとどまらず、中東イスラーム世界、バルカン諸国、旧ソ連圏などにも広まった。

こうしたイスタンブルに拠点を置くトルコ系の商人・企業家のネットワークの広がり、19世紀以降非ムスリム商人が東方へと交易圏を広げていったこ

とを彷彿とさせるものがある。この意味で、第一次世界大戦以降衰退したイスタンブル交易圏が再び活気を取り戻し、新たな形で胎動しはじめていると言えるかもしれない。

以上、本書の概要を評者なりに略述した。

以下、本書を読んで評者が感じたことを記すこととする。

まず、著者は交易ルートとしてはトラブゾン=タブリーズ・ルートを主に扱っておられるが、他の交易ルートはどうであったのか、知りたいところである。もちろん、この点は本書のテーマの枠外であり、したがってないものねだりにほかならないが、本書での達成を受けて、たとえば「ボンベイ（ムンバイ）交易圏とイラン（ブーシェフル、シーラーズ）」あるいは「西トルキスタン交易圏とイラン（マシュハド）」といった各交易路についての同様の研究が進み、総合的なガージャール朝イラン経済史像が再構成されることを期待したい。私見では、イランはその地理的位置から、ヨーロッパにも残余のアジアにも、そしてペルシャ湾を通じてアフリカにも結びついていたわけであり、その意味で、イラン対外交易史の全般的解明は、ヨーロッパ中心主義とアジア台頭（復活）論を相対化・総体化する意義を有するものであらうと思われる。真の世界経済史像解明の鍵をイランが握っていると言えれば大袈裟であらうか。

また、著者のタブリーズからのイギリス領事報告の利用の仕方は的確であるが、同市経済史に関心を持つ者の一人として述べさせていただければ、各年次の同史料に記載されている交易統計を時系列的につなぎ合わせるとどうということが明らかになるのか、といった点をお教えいただければ、と思った。

最後に、本書は、イランとトルコという2つの視点——あるいは、イギリスも含めて3つか——を有する著者であるからこそ成し遂げられた名著であると断言し、責めを塞ぐこととしたい。

2015年4月 東京 慶應義塾大学出版会
22 糶 5+388 頁 6,300 圓+税