

## روابط بازرگانی ایران و ژاپن از آغاز تا پهلوی اول

محمد چگینی<sup>۱</sup>

### چکیده

ایران و ژاپن از دوره صفویه مراودات تجاری غیرمستقیم داشتند که تا نیمه‌های حکومت قاجاریه تداوم یافت. در دوره صفویه، تجار اروپایی و در اوایل قاجاریه، تجار هندی واسطه تجارت ایران و ژاپن بودند تا اینکه اواخر قاجاریه رویه تغییر کرد و مناسبات تجاری مستقیم بین دو کشور برقرار شد. در پی نخستین ملاقات برای برقراری روابط دیپلماتیک در دوره ناصرالدین شاه، اولین هیأت ژاپنی با مقاصد بازرگانی وارد ایران شدند. رشد و توسعه ژاپن و تلاش آن کشور همزمان با تحولات جهانی به منظور گسترش قدرت اقتصادی خود زمینه‌ساز افزایش مراودات تجاری ایران و ژاپن شد. در دوره پهلوی اول با توجه به اجرای اصلاحات در ایران و برقراری روابط دیپلماتیک، بازرگانی بین دو کشور منظم شد و گسترش یافت. هدف از پژوهش حاضر، بررسی روابط تجاری، حجم و مقدار تجارت شیوه‌ها و راه‌های توسعه مناسبات تجاری و اقلام وارداتی و صادراتی ایران و ژاپن از صفویه تا پهلوی اول با تکیه بر اسناد آرشیو مرکز اسناد و تاریخ دیپلماسی وزارت امور خارجه و دیگر منابع است.

### واژه گان کلیدی:

ایران، ژاپن، آغاز روابط، پهلوی اول، روابط بازرگانی

تاریخ دریافت مقاله: ۱۳۹۵/۱۱/۳ تاریخ پذیرش مقاله: ۱۳۹۵/۱۲/۲۵

<sup>۱</sup>. کارشناس اسناد و پژوهش مرکز اسناد و تاریخ دیپلماسی وزارت امور خارجه

mohammad.chegini58@gmail.com

## مقدمه

در قرن شانزدهم با ورود اروپائیان به آسیا به قصد تجارت و کسب ثروت، روابط تجاری کشورهای آسیایی نیز متأثر از اقدامات آنها بود و با تکیه بر قدرت دریایی که در اختیار داشتند، به عنوان واسطه تجاری منطقه شرق و غرب آسیا ظاهر شدند. این دوره مصادف با حاکمیت صفویه بر ایران بود که شاهان این سلسله از جمله شاه عباس، سیاست‌های تجاری گسترده‌ای را طراحی کردند و شرکت‌های اروپایی را به صادرات کالاهای ایرانی از جمله ابریشم تشویق نموده و تسهیلاتی نیز به آنها واگذار کردند. در آن دوره، ابریشم برای ایران کالای استراتژیک تجاری بود و شاهان سعی داشتند با دادن امتیازات لازم به بازرگانان اروپایی جایگاه ابریشم ایرانی که از کیفیت خوبی برخوردار بود را تثبیت و حفظ نمایند. از این رو، در مقابل صادرات ابریشم، اجازه واردات کالا را نیز به شرکت‌ها دادند؛ به همین علت، این اقدام برای اروپائیان درآمد هنگفتی به همراه داشت. ژاپن از جمله مقاصد مصرف ابریشم و منسوجات ایران بود و در مقابل نیز برخی کالاها نظیر کافور از آن کشور به ایران حمل می‌شد. در فاصله سقوط صفویه و روی کار آمدن قاجاریه اطلاعی در خصوص تجارت ایران و ژاپن در دست نیست، اما منابع گزارش می‌دهند که از اواسط قرن نوزدهم، همزمان با ثبات حکومت قاجاریه، تجار هندی به عنوان واسطه تجاری ایران و شرق آسیا از جمله ژاپن فعالیت می‌کردند. با وقوع انقلاب میجی و تحولات گسترده و سریعی که در ژاپن رخ داد، یافتن بازار مصرف و مواد خام از اهمیت زیادی برخوردار شد و همین امر باعث شد تا مقامات آن کشور ایجاد مراوده سیاسی را که سرآغاز تجارت بین دو کشور نیز بود، پیگیری کنند.

نخستین هیأت دیپلماتیک-البته با ماهیت تجاری- در سال ۱۸۸۰م. وارد ایران شد، که نتیجه‌ای برای برقراری روابط در پی نداشت و تا سال‌ها مذاکرات طول کشید و سرانجام، با استقرار دولت رضاشاه زمینه برای برقراری مناسبات و ایجاد سفارت مقیم فراهم شد. با برقراری روابط سیاسی، گسترش و نظم امور تجاری در اولویت مقامات

بازرگانی و سیاسی قرار گرفت. دو دولت در سال ۱۹۳۲م. نخستین عهدنامه مودت و تجارت را منعقد نمودند، اما از سوی مجلس دو کشور به تصویب نرسید، تا اینکه در سال ۱۹۳۹م. عهدنامه مودت، تجارت و دریانوردی بین ایران و ژاپن به تصویب رسید، اما وقوع جنگ جهانی آن را به محاق فرو برد. آمار و ارقام تجاری در دوره پهلوی اول نوسان دارد و با این حال، نشان می‌دهد که عزم و اراده برای توسعه آن از سوی مقامات دو کشور با وجود موانعی که در راه داشت، پیگیری می‌شد. تحقیق حاضر بر پایه این سؤالات بنا شده است: روابط تجاری ایران و ژاپن در قرن شانزدهم و هفدهم میلادی به چه صورتی انجام می‌شد؟ توسعه و ترقی ژاپن چه تأثیری بر تجارت دو کشور به جای گذاشت؟ حجم و مقدار و نوع کالاهای مراوده‌ای چگونه بود؟ تأسیس سفارت مقیم در تهران و توکیو چه نقشی بر تثبیت و تنظیم روابط تجاری داشت؟ روابط تجاری ایران و ژاپن ضرورت دارد تا مورد بررسی قرار گیرد و هدف این مقاله پرداختن به زوایای مختلف تجارت بین این دو کشور است.

### اروپائیان واسطه تجارت ایران و ژاپن

از اینکه در گذشته‌های دور، ایران و ژاپن با یکدیگر مراوده تجاری داشته‌اند، اطلاعی در دست نیست. اما جاده ابریشم از عهد باستان در دو شاخه آبی و خشکی عامل مهم تجارت بود و شرق و غرب آسیا را به هم وصل می‌کرد. احتمالاً تجارت ایران با ژاپن بیشتر از مسیر دریایی بوده است که در این مسیر بازرگانی - دریایی یک خط از خلیج فارس شروع می‌شد و به دریای مکران و اقیانوس هند می‌رسید و خط دیگر از راه هندوکش و بگرام می‌گذشت و وارد درّه پیشاور می‌شد و از آنجا به آب‌های اقیانوس هند و در ادامه راه دریایی هر دو خط پس از عبور از جنوب شبه قاره هند و آب‌های جنوب سنگاپور به شرق و جنوب شرق آسیا می‌رسید (مجید یکتایی، ۱۳۵۴: ۱۸).

نخستین گروه از اروپایی‌ها که به ژاپن رسیدند، پرتغالی‌ها بودند و بعد از در نوردیدن اقیانوس هند به سمت خاور دور رهسپار شدند. فرنان مندز پینتو را باید نخستین دریانورد غربی محسوب کرد که اوایل سال ۱۵۴۰م. وارد ژاپن شد (مارکز،

۱۳۶۸: ۱۴). این ورود به معنای حضور صدساله پرتغالی‌ها در ژاپن بود که با توجه به گستردگی قلمروشان از خلیج فارس تا شرق دور نقشی مهم در تجارت و مبادلات شرق و غرب، به ویژه ایران و ژاپن داشتند. به دنبال رونق تجارت در این دوره، ممکن است که آن‌ها مراودات را بر عهده داشته و برخی از اقلام تجاری را از شرق آسیا به غرب و بالعکس منتقل کرده باشند. در این دوره با سیستم کشتیرانی پیشرفته پرتغالی‌ها، تجارت خلیج فارس بار دیگر رونق گرفت و در رأس آن‌ها جزیره هرمز و بندر لنگه در سواحل شمالی و مسقط در ساحل جنوبی به کانون تجارت تبدیل شدند.

تجار و دریانوردان پرتغالی به فرماندهی آلفونسو آلبوکرک<sup>۱</sup> در سال ۱۵۰۷م. وارد خلیج فارس شدند و برخی جزایر از جمله هرمز را به عنوان مهم‌ترین مرکز تجاری به تصرف در آوردند. آن‌ها با استفاده از پایگاه‌های دریایی که در گوآ و اطراف اقیانوس هند برپا کردند، مالک‌الرقاب دریاها در آسیا شدند. بعد از تصرف بخش‌هایی از مالایا در سال ۱۵۱۱م. راه‌های تجاری تا چین را تحت تصرف خود در آورند. بازرگانان پرتغالی در ۱۵۴۹م. به مرزهای ژاپن رسیدند و در اطراف کیوشو به تجارت پرداختند. این تجار به تدریج بازار تجارت چین و ژاپن را بر عهده گرفتند (دان و دیگران، ۱۳۸۲: ۱۶۲). به این ترتیب حوزه تجارت‌شان از جزیره هرمز در خلیج فارس و غرب آسیا تا ژاپن در شرق را در برمی‌گرفت. با این اوصاف، به نظر می‌رسد که در طول سیطره پرتغال بر این مسیر تجاری آبی که با نام ابریشم آبی از آن یاد می‌شود، ایران و ژاپن به طور غیرمستقیم و به واسطه تجار پرتغالی با یکدیگر مراوداتی داشته‌اند.

با روی کار آمدن حکومت صفویه، حاکمیت قدرتمند مرکزی تشکیل شد که قدرت آن تا خلیج فارس و مکران گسترش یافت و تثبیت شد. پس از سامان دادن اوضاع داخلی و ایجاد امنیت در مرزهای شرقی و غربی در دوره شاه اسماعیل و شاه طهماسب و گذار از دوره بی‌نظمی‌های شاه اسماعیل دوم و محمد شاه، دوره ترقی و ثبات فرا رسید که بانی آن شاه عباس کبیر بود. او موفق شد که قدرت دولت را در دریا‌های

<sup>۱</sup>. Afonso de Albuquerque

جنوب ایران تثبیت نماید و تجارت ایران را گسترش دهد. شاه عباس با هوش و ذکاوتی که داشت، به سرعت سیاست خارجی و بازرگانی ایران را احیاء کرد و رونق بخشید. در سیاست وی اروپا و کشورهای همسایه مانند هند و عثمانی جایگاه ویژه‌ای داشتند، اما در پی حضور شرکت‌های اروپایی نظیر هند شرقی هلند و انگلیس که تجارت راه‌های آبی را در اختیار داشتند، ارتباط با شرق آسیا نیز از این طریق به طور غیرمستقیم برقرار بوده است. در دیپلماسی شاه عباس - به استثنای چند کشور اروپایی - رابطه ایران با دیگر نقاط جهان، مبنای بازرگانی داشت (فوران، ۱۳۷۷: ۱۱۸). مهم‌ترین و نخستین شرکت که با ایران باب تجارت را گشود، کمپانی هند شرقی هلند بود که موفق شد به سرعت اقتدار رو به ضعف پرتغالی‌ها را در دریا‌های آسیا در هم شکسته و به قدرت برتر پیش از حضور انگلیسی‌ها تبدیل شود. کمپانی هلندی از سال ۱۶۲۹م. به رقیب پرتغالی‌ها در آسیا تبدیل شد و تجارت در شرق را به تدریج از دست تجار پرتغالی خارج نمود (دان و دیگران، ۱۳۸۲: ۱۷۲) و پس از شکست پرتغالی‌ها از شاه عباس در خلیج فارس، شرکت هند شرقی هلند و شرکت هند شرقی انگلستان جایگاه اول تجارت در منطقه را به دست آوردند.

شرکت هلندی در جاوه و سوماترا فعالیت می‌کرد و از سال ۱۶۲۳م. به آب‌های جنوب ایران وارد شد و در سال ۱۶۲۶م. در بندرعباس دفتر تأسیس کرد که زیر نظر امور هند و با نظارت مستقیم دفتر کمپانی در جاوه اداره می‌شد. شاه عباس در نظر داشت که تولیدات را افزایش دهد و به این صورت حجم صادرات را ارتقاء دهد. بر این پایه، از آنجا که ایران امکانات دریایی گسترده نداشت، امتیازات زیادی به شرکت‌های اروپایی داد تا این اجناس را صادر نمایند. طبق قراردادی که هلندی‌ها با شاه عباس منعقد نمودند، یکی از مفاد آن، معافیت گمرکی‌شان بود و در واقع آزادی کامل تجاری در ایران داشتند و می‌توانستند به راحتی به تجارت ابریشم و منسوجات ایرانی بپردازند. این امتیاز برای آن‌ها سودآور بود و از هر نوع مالیات معاف بودند و فقط مبلغ ناچیزی بابت راهداری می‌پرداختند.

در دوره شاه صفی، جانشین شاه عباس برخی از امتیازات کمپانی لغو شد، اما همچنان نسبت به رقبا دست برتر را داشت (فلور، ۱۳۷۱: ۱۷-۱۵). این کمپانی، ابریشم ایران را صادر و ادویه به ایران وارد می‌کرد که در واقع تجارتي دو سر سود محسوب می‌شد. یکی از امتیازات دیگر هلندی‌ها در آسیا این بود که با حکام و شاهان کشورهای مختلف رابطه دوستانه‌ای داشتند. آن‌ها با دربار صفویه و فرمانروایان ژاپن رابطه خوبی برقرار کردند و موفق شدند از همان ابتدا امتیازات فراوان تجاری در دو کشور دریافت نمایند. در سال ۱۶۴۵م. فرمانی از شاه ایران دریافت کردند که بر اساس آن می‌توانستند به راحتی در سراسر کشور ابریشم خریداری نموده و عوارضی نیز پرداخت نکنند. طبق برخی منابع، تجار هلندی ابریشم ایران را به ژاپن صادر نموده و از آنجا کافور وارد ایران می‌کردند (رجائی، ۱۳۹۰، ۲۳۹-۲۳۸). هلندی‌ها با بهره بردن از کشتی‌های بزرگ و پیشرفته، کالاهای سودآور را از منطقه خلیج فارس به ژاپن و سوماترا که پایگاه تجاری‌شان بود، منتقل و از آنجا به دیگر مناطق شرقی پخش می‌کردند (امین، ۱۳۷۰: ۱۶-۱۳).

گزارش‌های ثبت شده و دفاتر حساب (مجلات تجاری) کارخانه هلندی در هیرادو از منابع مهمی هستند که می‌توان با کمک آن‌ها به ارتباط تجاری ایران و ژاپن از طریق این شرکت پی برد. در این گزارش‌ها اطلاعات نزدیک به هفت سال طی سال‌های ۱۶۴۱-۱۶۳۵م. نگهداری شده است و فهرست انواع کالاهای وارداتی از ایران مانند ابریشم خام، زین اسب، فرش، ردا، لباس‌های نقره و طلاکوب، پوست گوسفند و اسب و گلاب موجود است (آبه، ۱۳۹۴). طبق همین گزارش، در قرن نوزدهم، کمپانی همراه با پارچه‌های ابریشم، منسوجات پشمی و پنبه‌ای که بخشی از آن را از ایران خریداری می‌کرد، در بازارهای شهر ادو<sup>۱</sup> (توکیو) و دیگر شهرهای ژاپن می‌فروخته است.

به گفته دکتر کاتسوهیکو آبه از پژوهشگران ژاپنی، آثار و شواهد موجود در موزه‌های ژاپن و آرشیوهای شخصی حکایت از آن دارد که شرکت هلندی کالاهای ایرانی از جمله ابریشم و فرش را به ژاپن منتقل می‌کردند. این منسوجات دارای نقش و

---

<sup>۱</sup>. Edo

نگار ایرانی بود و این حقیقت را اثبات می‌کند که بخشی از این آثار را شرکت هلندی به صورت هدیه به مقامات ژاپنی اهداء می‌کرد. «کمپانی هند شرقی هلند به طور مرتب منسوجات گوناگون ایرانی را خریداری و به صورت هدایای سالانه به شوگون و دیگر شخصیت‌های عالی‌رتبه حکومت توگوگاوا (۱۸۶۷-۱۶۰۳ م.) اهداء می‌کرد. این امر را می‌توان از طریق شماری از منابع کارخانه هلندی‌ها در هیرادو و ناگاساکی تأیید کرد و همچنین در پرونده‌ها، گزارش‌ها، یادداشت‌های روزانه و مجلات ثبت شده است» (همان)

این آثار آخرین نشانه‌های مراودات غیرمستقیم ایران در ژاپن بود و بعد از این به چند علت متوقف شد که مهم‌ترین آن‌ها عبارت بودند از: کاهش محصولات صادراتی ایران به دلیل تحولات پی در پی سیاسی و از بین رفتن تولید ابریشم بر اثر سوء مدیریت و همچنین افول قدرت تجاری شرکت هلندی به ویژه بعد از تسلط کامل انگلیسی‌ها بر دریاها و انحصار تجارت غرب آسیا در دست آن کشور. از نکات قابل توجه دیگر آن بود که ژاپن که یکی از بازارهای پرمصرف ابریشم ایرانی بود، دیگر ابریشم ایرانی وارد نمی‌کرد، بلکه هلندی‌ها ابریشم بنگال را که از لحاظ مالی برایشان به صرفه‌تر بود، خریداری کرده و به جای ابریشم ایرانی به ژاپن حمل می‌کردند (عیسوی، ۱۳۶۲، ۱۸). از دیگر علل انحطاط اقتصادی ایران که تولید ابریشم هم جزئی از آن است، افزایش ناامنی در خلیج فارس و کاهش صدور کالا از این منطقه بود. در قرن هجدهم تجارت ایران با وجود مشکلات فراوانی که داشت، معطوف به همسایگان بود و اروپایی‌ها نیز به مستعمرات خود سرگرم شدند؛ به این ترتیب حلقه ارتباطی ایران و ژاپن از هم گسست. همچنین ژاپنی‌ها نیز که از اوایل قرن هفدهم میلادی سیاست درهای بسته را در پیش گرفته بودند، مراودات غیرمستقیم‌شان به طور کامل قطع شد.

### قاجاریه و آغاز مراودات تجاری نوین

در پی تحولات قرن هجدهم میلادی، بریتانیا به تدریج جای خود را در آب‌های جنوبی ایران پیدا کرد و به نوعی مالک‌الرقاب آب‌های دنیا از جمله خلیج فارس و مکران

شد؛ از این رو، نقشی برجسته در ساماندهی تجارت و به ویژه محصولات کشاورزی داشت. با از بین رفتن کشت ابریشم، انگلیسی‌ها خریدار کالای پرسود تریاک شدند و در ایران نیز که بیماری کرم ابریشم شیوع یافته بود، این محصول جایگزین ابریشم شد و تجار بریتانیایی به صدور آن به شرق دور مشغول شدند و از اوایل قاجاریه تریاک به محصول صادراتی استراتژیک ایران تبدیل شد (مدنی، ۱۳۷۴: ۴۶). منبع و سندی در مورد صدور این محصول به ژاپن در اوایل قاجار وجود ندارد، اما هنگ‌کنگ و تایوان از بازارهای پرمصرف آن بودند. در دوره قاجار تا اواسط سلطنت ناصرالدین شاه، اقدامات تجاری ژاپن و ایران در هیچ جایی ثبت نشده است و به تدریج با افتتاح مذاکرات سیاسی، راه برای تجارت نیز گشوده شد. در دهه‌های ۱۸۶۰ و ۱۸۵۰ میلادی کشت ابریشم ایران دچار بیماری شد و دولت برای درمان و از سرگیری تولید ابریشم به فکر وارد کردن تخم ابریشم و نوغان افتاد؛ از این رو اقداماتی برای خرید تخم نوغان در پاریس انجام پذیرفت و یک هیأت نیز به شرق آسیا اعزام شد. در تلگرافی به تاریخ ۱۷ آبان ۱۲۴۶ با امضای فردی به نام احمد علی، اشاره شده که طبق اطلاعاتی که به دست آورده، تخم نوغان ژاپنی بی‌عیب است و از کیفیت بالایی برخوردار است و از دولت خواست در صورت موافقت اجازه دهند که تخم ابریشم ژاپنی را خریداری نماید (آرشو مرکز اسناد و تاریخ دیپلماسی وزارت امور خارجه، اسناد مکمل، کارتن ۱۳۴، سند ۱۳۷). مشخص نیست که این معامله انجام شد یا نه؟ و در اسناد نشانه‌ای از آن وجود ندارد، اما با نگاهی به فهرست کالاهای صادراتی ایران، نامی از ابریشم نمی‌یابیم و این امر حکایت از آن دارد که عصر طلایی ابریشم ایران پس از صفویه پایان یافت و به نظر می‌رسد با توجه به افزایش ابریشم در برخی از کشورها که با قیمت ارزان‌تری وارد بازار می‌شد، ابریشم ایرانی دیگر جایگاهی نداشت.

با وقوع انقلاب میجی و نیاز ژاپنی‌ها به بازار مصرف و مواد اولیه، آنها تلاش کردند که کالاهای تولیدی خود را به دیگر نقاط دنیا صادر نموده و در عوض مواد خام را به دست آورند. در بازگشت ناصرالدین شاه از سفر دوم به اروپا در سال ۱۲۵۶ ش. برای



نخستین بار بحث برقراری روابط سیاسی بین ایران و ژاپن مطرح شد. هنگام توقف شاه در شهر سن پترزبورگ روسیه، تاکه آکی انوموتو<sup>۱</sup> وزیرمختار ژاپن با وی ملاقات و پیشنهاد برقراری روابط دیپلماتیک را مطرح کرد که با استقبال شاه ایران همراه شد. وزیرمختار ژاپن بعد از این ملاقات از وزارت امور خارجه ژاپن خواست تا زمینه را برای عقد یک عهدنامه مودت و تجارت فراهم نماید (بیانی، ۱۳۵۷: ۲۶۱؛ اوکازاکی، ۱۳۷۲: ۳۲) و پیشنهاد کرد «مناسب است که ابتدا یک هیأت تجاری برای معرفی کالاهای ژاپنی به ایران اعزام شوند» (شیرو، ۱۳۹۴: ۲۳). کاآرو اینوئه<sup>۲</sup> وزیر امور خارجه وقت ژاپن در پی اقدامات تاکه آکی تصمیم گرفت تا هیئتی را روانه ایران نماید و در نامه‌ای به وزیر امور خارجه ایران، ضمن اشاره به ملاقات و رایزنی‌های سن پترزبورگ، ماساهاو یوشیدا را برای بررسی شرایط برقراری مناسبات روانه ایران نمود.

در ترجمه نامه وزیر امور خارجه ژاپن آمده است: «جناب وزیر، مسیو انوموتو تاکیاکی ایلچی مخصوص و وزیرمختار مقیم پترزبورگ، چند سال قبل زین شرف داشته، به شرفیابی حضور سرکار اعلی حضرت شاهنشاه دولت علیّه ایران نایل گردیده و هم با جناب [وزیر] امور خارجه<sup>۳</sup> دوستی و آشنایی را حاصل نموده، میل کرده بودند که دوستی و روابط تجارتي مابین دولت ایران و ژاپون قرار بگیرد. بعد از مرخصی از حضور مبارک، مسیو انوموتو تاکیاکی با سرژدافر ایران مقیم پترزبورگ به جهت این عقیده بنای مذاکره را گذارده بودند و جواب صریح از دولت ایران داشته، در مراجعت خودش به ژاپون به دولت ما اظهار داشته بودند. بنابراین من بسیار خوشوقت هستم که به واسطه مسیو نشی توکوجیرو سرژدافر ما مقیم پترزبورگ در باب فقره بستن یک عهدنامه تجارتي از روی میل و تکلیف سرژدافر شما استحضار حاصل نمودم بدین جهت حکم حرکت یک کوروت ژاپون دادم به جهت فرستادن در نزد شما مسیو یوشیدا ماساهاو و صاحب منصب وزارت امور خارجه با چند نفر تاجر ژاپونی که میل دارند در عهد و علاقه

<sup>۱</sup>. Takeaki Enomoto

<sup>۲</sup>. Kaoru Inoue

<sup>۳</sup>. منظور میرزا حسین خان سپهسالار است.

تجارتی گفت‌وگو نمایند مأمور روانه داشتیم چون مابین خاک دولت ایران و ژاپون مسافت زیاد دارد و هنوز استمزاج حاصل نکرده، نمی‌توانیم صرفه تجارتي مملکتین را معلوم داریم اما چنان می‌پنداریم که من‌بعدها منفعت کلی برای هر دولت خواهد داشت، اگر معاوضه امتعه مال‌التجاره به خود و تجار نافع و فایده‌مند بوده باشد. مسیو یوشیدا ماسهارو شرف تقدیم این مراسله را خدمت جناب عالی خواهد داشت و شفاها نیز در این باب بیان خواهند نمود. پس خواهش و تمنا دارم از جناب عالی مأمور مذکور را با احترام پذیرفته، هر نوع استعانت و رعایت از مشارالیه خواهند نمود و از این وسیله به مقام تشکر و اظهار امتنان به جنابعالی آمده، بر مزید شوکت و سعادت مملکت ایران مسئلت می‌نمایم و با اطمینان خاطر توقیر احترام باقی بود. امضا: ژنویه، کآرو وزیر امور خارجه اعلی حضرت امپراتوری دولت ژاپن. ترجمه بنده درگاه مسیو هارطومان» (آرشیو مرکز اسناد و تاریخ دیپلماسی وزارت امور خارجه، اسناد مکمل، کارتن ۳۴، سند ۲۶۷)

به این ترتیب، نخستین هیأت در ۱۷ فروردین ۱۲۵۹ ش. با کشتی جنگی هیته (هیبه) که برای مقاصد نظامی عازم اقیانوس هند بود، بندر کوبه را به مقصد ایران ترک کرد و بعد از ۴۵ روز طی مسیر، در ۳۱ اردیبهشت به بندر بوشهر رسید. ماسهارو یوشیدا، رئیس هیئت اعزامی از یک خانواده اصیل و طرفدار نوگرایی و اصلاحات در عصر میجی بود. دیگر اعضای هیأت که در این سفر یوشیدا را همراهی می‌کردند، عبارت بودند از نوبویوشی فوروکاو (از ستاد ارتش)، ماگوا یجیرویوکویاما (از شرکت بازرگانی اوکورا)، ماسجیرو تسوجیده (بازرگان)، ایواتارو آسا (بازرگان) و توکا ودونرگیر (بازرگان) (بیانی، ۱۳۵۷: ۲۶۲) و یک هندی به نام رام چندر<sup>۱</sup> به عنوان راهنما و مترجم که در بندر بوشهر به آن‌ها پیوست. هیأت مزبور مورد استقبال حاجی محمد خان کارگزار وزارت امور خارجه قرار گرفت و بعد از اقامت، با حاجی محمدبهدادرخان حاکم بوشهر ملاقات کردند.

به نظر می‌رسد این هیأت بیش از آنکه سیاسی باشد، تجاری بود و در مجموع ۴ نفر تاجر و نماینده شرکت‌های تجاری عضو این هیئت ۶ نفره بودند. نوئیدا که در یک

---

<sup>۱</sup>. Ram Chandar

دوره مأمور مذاکره با ایران بود، در این باره می‌گوید که هیئت تجاری بود و هدف اولیه‌اش معرفی کالاهای ژاپنی به ایرانیان بود. «این گروه مأموریت داشت که [نمونه‌هایی از] کالاهای ژاپن را به ایران ببرد و معرفی کند. گویا در ایران این امتعه مورد پسند واقع شد و همه آن به فروش رفت و بازرگانان عضو هیأت با احساس توفیق در کار خود به ژاپن برگشتند» (شیرو، ۱۳۹۴: ۲۳). البته این نظر بر خلاف نظر فوروکاوا است که هیأت را همراهی می‌کرد. او در *سفرنامه* خود ایرانیان را متهم می‌کند که فرق کالای خوب و بد را نمی‌دانند و نوشته است: «ایرانیان فرق دوغ و دوشاب را نمی‌دانند» و بدیهی است که ایران بازار خوبی برای کالاهای ژاپنی نخواهد بود. این نظر البته قابل قبول نیست، زیرا ایرانیان سال‌ها بود که از اجناس اروپایی استفاده می‌کردند و برای‌شان اعتماد به کالای جدید دشوار بود. برای هیأت ژاپنی تبلیغ اجناس ژاپنی در اولویت بود، زیرا به دنبال آن بودند تا برای تولیدات خود بازار مصرفی پیدا کنند و ترکیب این هیأت نیز تأیید این نظر است که تجارت، نخستین هدف ژاپنی‌ها بود. یوشیدا فرد باهوشی بود و در مدت اقامت خود به ویژه در مسیر تهران، اطلاعات ارزشمندی در خصوص آداب و رسوم، مالیات‌ها، جمعیت، نظام قانون تولیدات و محصولات مصرفی تهیه کرد (ماساهارو، ۱۳۷۳: ۴۷-۴۵).

هیئت ژاپنی در بوشهر یک نمایشگاه برگزار کرد و اجناس خود را در معرض تماشای تجار ایرانی و خارجی مقیم بوشهر به ویژه انگلیسی‌ها قرار داد. ژاپنی‌ها قصد داشتند تا با عرضه کالا به همتایان ایرانی، آن‌ها را ترغیب به تجارت با ژاپن کنند و کالاها شامل چای، منسوجات و مقداری از لوازم لوکس می‌شد (بیانی، ۱۳۵۷: ۲۶۳؛ کندو، ۱۳۸۹: ۱۷۳). هیئت ژاپنی در بوشهر مقدار چایی را که همراه خود داشتند، به لحاظ قیمت ۱۱/۰۰۰ روپیه برآورد کرده بودند. با توجه به اینکه چای ژاپنی در بازار ایران وجود نداشت و بعد از این نیز واردات آن ادامه نیافت، می‌توان گفت که این نخستین چای ژاپنی بود که وارد ایران شد (شیرو، ۱۳۹۴: ۲۳). در احصائیه گمرکی سال ۱۲۹۸ ش. واردات مقداری چای ثبت شده است و از این سال به بعد، چای در اقلام صادراتی ژاپن به ایران قرار گرفت. یکی از ایرانیانی که در معرفی کالاهای ژاپنی نقش

داشت، ابراهیم خان صحاف‌باشی بود که در مسافرت خود به ژاپن سخت تحت تأثیر ترقی و پیشرفت آن کشور قرار گرفت. او مقداری از اشیای ساخت ژاپن از اوساکا، کوبه و یوکوهاما خریداری کرد که این اشیاء عموماً برای تزئین بودند. وی خانه و مغازه خود را با آن‌ها آراست و این اقدام موجب شگفتی فوکوشیما سیاح ژاپنی شد (یاسوماسا، ۱۳۹۲: ۱۴۴-۱۱۵).

هیئت یوشیدا ماساهارو به دنبال آن بود تا ابتدا یک برآورد و گزارش از شرایط تجاری تهیه نمایند و چنانچه به نفع آن دولت بود، به طور جدی با ایران وارد معامله شوند. در پیش اشاره شد که یوشیدا طبق دستورالعمل از دولت متبوع خود، ابتدا وظیفه داشت تا شرایط تجاری را در نظر بگیرد. طبق آن «... نخست باید توجه کنید و سود و زیان را بسنجید و موجبات آن را بررسی کنید. اگر دریافتید که بنا بر برآوردتان ایران بازرگانی نخواهد داشت، راهی پیدا کنید که از بستن پیمان دوری کنیم. اگر هم ببینید که بازرگانی با ایران سود دارد، در این کار تدبیر کنید و چیزی بروز ندهید» (بیانی، ۱۳۵۷: ۲۶۳). در گزارش تامسون وزیرمختار انگلستان هم اشاره شده که هیئت، هدف تجاری داشت و ژاپنی‌ها به دنبال آن بودند که برای گرفتن امتیازات تجاری یک هیئت را به سفارت بفرستند تا چنانچه مذاکرات جدی باشد، بتوانند برای اخذ کامله‌الوداد با طرف ایرانی مذاکره کنند (همان: ۲۶۴).

یکی از مهم‌ترین کالاهای صادراتی ایران تریاک بود و در قرن نوزدهم، ایران و عثمانی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان آن در آسیا بودند. این کالا از آغاز مورد توجه ژاپنی‌ها بود و یوشیدا و فوروکاوا در سفرنامه خود به آن اشاره کرده‌اند. تریاک در همان زمان نیز تجارتی پرسود بوده است و فوروکاوا در این خصوص می‌گوید: «دیدم که اروپاییان مقیم اصفهان در خانه‌شان کارگر گرفته بودند و تریاک‌مالی می‌کردند. گویا این کار و تجارت فایده بسیار دارد» (فوروکاوا، ۱۳۸۴: ۱۳۱). ون لنپ<sup>۱</sup> رئیس شعبه بانک شاهنشاهی در شیراز، بومن<sup>۲</sup> رئیس شرکت بازرگانی خلیج فارس و اصفهان، رد<sup>۳</sup> رئیس

1. Van Lennep

2. Bowman

3. Rod

شرکت بازرگانی خلیج فارس در منچستر و چارلز گی<sup>۱</sup> نماینده شرکت زیگلر منچستر در اصفهان و محمد حسین نمازی از بازرگانان معتبر ایرانی (تویوکیچی، ۱۳۹۴: ۱۹۳) از جمله سرشناسانی بودند که به این امر اشتغال داشتند.

تجار ایرانی با جزیره تایوان (فورمز) مبادلات زیادی داشتند و جزیره از شرکای بزرگ تجاری ایران در امر داد و ستد تریاک بود. با تسلط ژاپن بر این جزیره در سال ۱۸۹۵م. فرماندار ژاپنی فورمز به دنبال آن بود تا راهی بهتر برای تأمین و کنترل مصرف تریاک در آنجا پیدا نماید؛ از این رو رسیدگی به وضعیت این کالا از مسائل اساسی فرمانداری کل جزیره بود. در نخستین گام تصمیم گرفت تا از وضع کشت و صادرات آن در هند، ایران و عثمانی اطلاعات لازم را به دست آورد. به همین منظور یه ناگه تویوکیچی که از داد و ستد تریاک اطلاعاتی داشت را در سال ۱۸۹۹م. روانه غرب آسیا ساخت. چون ژاپن در ایران سفارت نداشت، هماهنگی‌ها از طریق سفارت دو کشور در روسیه انجام گرفت و وزارت امور خارجه به حاکم فارس و بنادر اطلاع داد که وی از طریق جنوب وارد ایران خواهد شد و تأکید گردید که از او پذیرایی و استقبال خوب نمایند. (آرشیو مرکز اسناد و تاریخ دیپلماسی وزارت امور خارجه، ۷-۱۵-۱۳-۱۳۱۷ق.). تویوکیچی در ماه سپتامبر/ شهریور به بوشهر رسید و بعد از چند روز توقف به طرف شمال حرکت کرد. از مسیر برازجان- کازرون به شیراز رسید و از آنجا به اصفهان و تهران رفت. او در مسیر هر آنچه از آداب و رسوم و شرایط اقتصادی و اجتماعی ایران مشاهده کرد، یادداشت نمود و در سفرنامه خود منتشر کرد. (تویوکیچی، ۱۹۴: ۱۳۹۲). وی در پایان سفر خود گزارش مفصلی از نحوه کشت، برداشت، قیمت، کیفیت و تجارت دخیل در کار تریاک در ایران، هند و عثمانی را به کوداما گنتارو فرماندار نظامی تایوان ارائه داد و به نظر می‌رسد که نتیجه این تحقیقات چندان به نفع تجار ایرانی نبود. (همان: ۱۹۵ و ۱۸۴). با توجه به مضرات این ماده برای مردم، فرماندار فورمز مصرف تریاک را محدود کرد و همین امر موجب شد تا ایرانیان بعد از سال‌ها یکی از بازارهای

---

<sup>۱</sup>. Chales Geyer

پروونق خود را از دست بدهند. از سوی دیگر با تصرف بخش‌هایی از چین، کشت تریاک را در منچوکو انجام داده و تا حدودی از واردات آن خودکفا شدند.

به همین علت در زمان بازدید فوکوشیما از ایران، تجار ایرانی در شیراز، همدان و کرمانشاه اعتراض خود را به این سیاست تجاری ژاپن اعلام نمودند. به گفته فوکوشیما پیش از تسلط ژاپن بر تایوان هر صندوق تریاک ۱۰۰۰ یین بود و بعد از آن با اعمال سیاست‌های ژاپنی قیمت به ۸۰۰ و حتی ۶۰۰ و ۵۰۰ یین کاهش یافته بود (فوکوشیما، ۱۳۹۲: ۸۴). طبیعی بود که تجار ایرانی متضرر شوند و یکی از بازارهای پروونق خود را از دست داده باشند. برخی از دست‌اندرکاران تجارت تریاک از فوکوشیما تقاضا نمودند که برای بهبود این وضعیت اقدامی انجام دهد و با مقامات ژاپنی در این خصوص مذاکره نماید. همین امر باعث شده بود تا برخی دیگر که از سیاست‌های ژاپنی‌ها خسارت دیده بودند، با او خوش‌رفتاری ننمایند و از دیدن او احساس ناراحتی می‌کردند (همان: ۲۳۵).

اقتصاد ژاپن بعد از جنگ ۱۹۰۵م. با روسیه و متعاقب آن جنگ جهانی اول، رشد و ترقی خوبی داشت. در فاصله سال‌های ۱۹۲۰-۱۹۱۴م. تولیدات داخلی ژاپن چند برابر افزایش یافت و به همان میزان واردات کالاهای خارجی کاهش یافت. درگیری کشورهای دیگر در جنگ جهانی این فرصت را در اختیار ژاپن قرار داد تا بتواند درآمد و رشد خود را در غیاب دولت‌های صنعتی افزایش دهد. بعد از جنگ با توجه به اینکه رقبای آن کشور توانستند بار دیگر وارد تجارت جهانی شوند، برخی از بازارهای تولیدات آن کشور را مجدداً در اختیار گرفتند که این امر باعث شد رشد آن کشور تا حدی کاهش یابد، البته عوامل طبیعی و نوسانات مالی نیز در این مسئله دخیل بودند. زلزله‌هایی که در دهه ۱۹۲۰م. رخ داد، خسارات مالی فراوانی بر آن کشور تحمیل نمود. هزینه بالای نظامی، ورشکستگی بانک‌ها و بازار بورس توکیو نیز نقشی مهم در کاهش رشد و صادرات ایفاء نمودند (عادلی، ۱۳۶۷: ۲۰).

در گذشته، بنادر هند واسطه مبادله دو کشور بودند؛ به این صورت که کالا در این بنادر تحویل گرفته می‌شد و سپس به مقصد صادر می‌شد. این مراودات در جایی ثبت و

ضبط نشده است و نمی‌توان نوع و مقدار کالا را ذکر نمود. اما مهم‌ترین منبع، دفتر ثبت احصائیه گمرکی ایران است که البته آن نیز کامل نیست و مخدوش به نظر می‌رسد؛ با این حال، از معدود منابع مورد استناد در باره صادرات و واردات ایران است، از این رو بسیاری از کالاها ممکن است ثبت نشده باشند. نخستین بار در ۱۹۰۳م. اولین محموله کالاهای وارداتی از ژاپن در احصائیه گمرکی ثبت شده است که این محموله شامل کبریت، چتر، لوازم التحریر، لباس کتان، منسوجات، مبلمان، سفال، ظروف و پوشاک ابریشم است و ارزش آن نیز ۲۰۹۰۰۵ قران بود،<sup>۱</sup> در مقابل، نخستین کالای صادراتی ایران به ژاپن در سال ۱۹۰۶م. ثبت شده است. هر چند مهم‌ترین صادرات ایران تریاک بود، اما کالای ثبت شده چند تخته فرش به ارزش ۲۰۰۰ قران بود. در همین سال چتر، ابریشم، مبلمان، مقداری پوشاک و دیگر وسایل به ارزش ۱۰۱۵۳ قران مهم‌ترین کالاهای وارداتی ایران از ژاپن بود.<sup>۲</sup>

در سال‌های منتهی به جنگ جهانی اول ۱۹۱۴-۱۹۱۳م. حجم تجارت دو کشور کاهش یافته است و آمار ثبت شده احصائیه گمرکی نیز مخدوش است. اما در دو سال آخر جنگ وضعیت به کلی تغییر کرد و آمار و ارقام خوبی در مقیاس تجاری ایران برای تجارت با ژاپن ثبت شده است. علی‌رغم خساراتی که جنگ بر ایران تحمیل کرد و کشاورزی ایران دچار آسیب فراوانی شد، صادرات تریاک ایران به ژاپن افزایش یافت و در مقابل، تنوع واردات کالا از ژاپن نیز بیشتر شد. از دلایلی که باعث گردید که ایران به بازار ژاپن روی آورد، کاهش تجارت با کشورهای بزرگ اروپایی از جمله آلمان و انگلستان بود و روسیه به عنوان بزرگ‌ترین همسایه و شریک تجاری ایران نیز درگیر انقلاب و کشمکش‌های داخلی خود بود. از این رو ژاپن با توجه به موقعیت مناسبی که در جنگ به دست آورد، موفق شد خلأ آن دولت‌ها را در ایران پر نماید. واردات کالاهایی

---

<sup>۱</sup>. بنگرید به احصائیه گمرکی ایران در سال ۱۲۸۲ ش.

<sup>۲</sup>. همچنین بنگرید به احصائیه گمرکی ایران در سال ۱۲۸۵ ش.

نظیر وسایل دوربین عکاسی، قطعات اتومبیل، انواع فلزات و دیگر وسایل صنعتی و شیمیایی نظیر رنگ‌ها مؤید این موضوع است.

در سال ۱۹۱۹م. در حالی که جنگ پایان یافته بود، حجم مبادلات دو کشور به رقم بی‌سابقه حدود ۱۲/۵ میلیون قران رسید. تریاک همچنان کالای صادراتی ایران بود، اما تنوع کالاهای وارداتی ایران بسیار زیاد شده بود (کفش و چکمه، انواع لباس، خواربار، چای سفید، پارچه، چتر، آهن، ورق آهن سفید، چدن و استیل، دارو، کمپوت و میوه‌های کنسرو شده، آب‌نبات، شیرینی، شکر، ماکارونی و رشته فرنگی، شکلات، نشاسته، چراغ گرم‌کننده فتیله‌ای، کبریت، مشروبات، وسایل آشپزخانه، وسایل تزئینی خانه، وسایل آلیاژ مس، نقره، آلومینوم، انواع منسوجات پنبه‌ای، الیافی، ابریشم، کتان، چرم، پوست حیوانات، رنگ‌های مخصوص چاپ، کلاه‌های نمدی، قلابدوزی، انواع بافتنی‌ها، تخم ابریشم، لوازم پلاستیکی و مصنوعی، الیاف ترکیبی، توری، تشک‌های پشمی، پمادهای روغنی درمانی، کاغذ، وسایل اداری، دخانیات، جواهرات، دکمه، اسباب بازی، وسایل عکاسی، مبل و عطر) با توجه به انسجامی که در تجارت بین دو کشور بعد از جنگ حاکم شد، ژاپن در سال ۱۹۲۰م. دوازدهمین شریک تجاری ایران شد، در حالی که در سال ۱۹۱۳م. در رتبه ۲۱ قرار داشت.

### تثبیت و تنظیم بازرگانی

طی سال‌های ۱۹۳۰-۱۹۲۱م. دو عامل بر توسعه مناسبات و افزایش مبادلات بازرگانی مؤثر بود. از یک سو از آغاز مجدد مذاکرات برای برقراری روابط سیاسی و دیگر تغییراتی که در ایران رخ داد و با روی کار آمدن رضاشاه، اقدامات اساسی برای افزایش مراودات اقتصادی انجام شد. طبق آمار در مبادلات تجاری رتبه تجاری ژاپن با ایران از ۱۲ به ۹ ارتقاء یافت. اقداماتی نظیر توسعه راه‌های مواصلاتی، بهره بردن از کارشناسان خارجی جهت سر و سامان دادن به امور مالی، تغییرات در نظام بانکی و پولی و نظارت بر امور بنگاه‌های تجاری، زمینه را برای توسعه تجارت خارجی فراهم آورد (عیسوی، ۱۳۶۲: ۵۹۶-۵۹۴).



هم‌زمان با این تغییرات داخلی، در بُعد خارجی نیز سیاست‌های تجاری در حال تغییر بود. در ایران دولت به دنبال توسعه مراودات تجاری خود با کشورهای نظیر آلمان، ایتالیا، دانمارک، ترکیه، آمریکا و ژاپن بود. فقدان عهدنامه برای منظم نمودن روابط اقتصادی بین ایران و ژاپن موجبات تأسف مقامات دو کشور آسیایی را در پی داشت و در مکاتبات‌شان از اینکه هنوز تجارت آن‌ها به عنوان دو کشور آسیایی رونق نگرفته و تجار با مشکل و موانعی روبرو بودند، ابراز نارضایتی داشتند (آرشیو مرکز اسناد و تاریخ دیپلماسی وزارت امور خارجه، ۱۴۵-۱۸-۶۶-۱۳۳۶ق.۰). در سال ۱۹۲۳م. ایشیرو نوئیدا در رأس یک هیئت به ایران آمد و هدفش بررسی شرایط برقراری روابط بود. او یکصد روز در ایران اقامت داشت، از این رو علاوه بر ملاقات با مقامات ایرانی و بررسی شرایط سیاسی، مأموریت داشت تا اوضاع اقتصادی و مراودات تجاری ایران را نیز مورد ارزیابی قرار دهد. وی با استخراج اطلاعات از گمرک، حجم تجارت دو کشور در سال‌های ۱۹۲۲-۱۹۲۳م. را حدود ۱/۶۰۰/۰۰۰ ین می‌داند که میزان مبادلات دو کشور را متعادل و برای هر یک حدود ۸۰۰/۰۰۰ ین اعلام می‌کند؛ در حالی که در همان زمان انگلستان حدود ۱۴۰ میلیون ین با ایران مراده تجاری داشت. از سوی دیگر تجارت آلمان با ایران رشد چشمگیری نشان می‌داد و کالاهای آن کشور بیشترین سهم بازار ایران را در اختیار گرفته بودند. در این میان، کالاهای ژاپنی هم در بازار ایران یافت می‌شد که به گفته نوئیدا این اجناس ساده و ظریف و عموماً کالاهای انبار شده‌ای بودند که به خاطر وقوع جنگ، امکان ارسال به اروپا را نداشتند و در آن زمان سر از بازار ایران در آورده بودند. این اجناس در مقایسه با کالاهای آلمانی از کیفیت پایین‌تر، اما از قیمت گران‌تری برخوردار بودند. بنا به اظهارات نوئیدا، میزان کیفیت و قیمت از مشکلات اجناس ژاپنی در ایران و هند بود. لازم بود تا صاحبان صنایع در ژاپن برای کسب بازار و توان رقابت با اجناس مشابه اروپایی به فکر چاره باشند تا بتوانند بازارش را توسعه دهند (شیرو، ۱۳۹۴: ۶۵). علاوه بر بالا بودن دستمزد تولید، یکی دیگر از علل گرانی اجناس ژاپنی آن بود که کالاها به طور مستقیم وارد ایران نمی‌شد و دست به دست و با واسطه

به مصرف‌کننده ایرانی می‌رسید که باعث افزایش قیمت آن می‌شد. شیشه و بلور، پارچه‌های پنبه‌ای، کبریت، ظروف چینی و لباس کشباف تولید ژاپن از حمله اجناسی بودند که در بازار ایران یافت می‌شد.

در سال ۱۹۲۶م. گشایشی در مناسبات سیاسی در حال وقوع بود و چشم‌انداز آغاز روابط روشن می‌نمود. هیئت ژاپنی به ریاست اوچی یاما به تهران آمد و از نزدیک به بررسی امور تجاری ایران پرداخت. در واقع او برای تأسیس سفارت ژاپن به تهران آمد و به نوعی نخستین نماینده آن کشور در تهران بود. از جمله اقدامات یک دیپلمات در بدو ورود به یک کشور، سنجش و برآورد ظرفیت‌های اقتصادی کشور پذیرنده است و در این میان کشور ژاپن که روابط اقتصادی برایش اولویت داشت، می‌بایست به توانایی‌های اقتصادی ایران و بازار تولیدی و مصرفی آن آگاهی می‌یافت. او در طول یک سال اقامت خود به برخی از امور تجاری رسیدگی نمود و بنا بر وظیفه‌هایی که به او محول شده بود، در صدد برآمد تا از اوضاع تجاری ایران اطلاعات جامعی کسب نماید. ابتدا درخواست نمود تا دولت ایران این موارد را برای آن‌ها فراهم نماید؛ یکم: آخرین صورت احصائیه تجارت خارجی ایران، دوم: قوانین گمرکی و تعرفه گمرکی، سوم: سواد قوانین و احکام و نظام‌نامه‌های مخصوص تجاری، چهارم: مجموعه عهود و قراردادهای تجاری و بحریمایی ایران با دول خارجه (آرشیو مرکز اسناد و تاریخ دیپلماسی وزارت امور خارجه، ۲-۲-۶۸-۱۳۰۵ ش.).

پس از بررسی شرایط ایران، اوچی یاما دریافت که بازار ایران از دو جهت برای ژاپن مفید خواهد بود: یکی نیاز ایران به مواد صنعتی و دیگر وجود منابع عظیم معادن و نفت. از این رو، در باره منابع زیرزمینی ایران تحقیقاتی نمود و تقاضاهایی را مطرح کرد. البته در آن زمان با توجه به سیاست‌های داخلی و مخالفت انگلستان و شوروی با واگذاری امتیازات از جمله نفت، امکان مشارکت ژاپن در بهره‌برداری نفت ایران نبود. اما طرح آن خود گویای علاقمندی آن کشور برای مشارکت در استخراج نفت به عنوان موتور محرکه دریاوردی و صنعت، قابل توجه است. وزارت مالیه و وزارت فلاحه و تجارت در پاسخ اشاره نمودند که نواحی جنوبی ایران در امتیاز داری واگذار شده است. ولایات شمالی

به همراه آذربایجان، خراسان و سمنان نیز پیش از این برای شرکت‌های امریکایی و شوروی مطرح بود که بنا به مصوبه مجلس امکان واگذاری آن نبود. تفتیش در معادن ابتدا نیاز به موافقت صاحب ملک، سپس اجازه دولت ایران داشت. از این رو، سرمایه‌گذار خارجی ابتدا باید پیشنهادهایش را ارائه نماید تا بررسی شود و در صورت مناسب بودن برای بررسی و تصویب به مجلس ارائه خواهد شد (همان: ۷-۲-۶۸-۱۳۰۶ ش.).

هر چند حجم تجارت در دهه ۱۹۲۰م. وسعت زیادی نداشت، به تدریج تغییرات در آن محسوس بود و فراز و نشیب مبادلات نیز بسیار زیاد بود. به ویژه آنکه با تأسیس سفارت ژاپن در تهران، آمار تجاری افزایش معناداری داشت. در احصائیه گمرکی ایران، سال ۱۳۰۷ش. را می‌توان به عنوان نخستین سال ثبت بالاترین حجم تجارت در دوره پهلوی دانست که دارای دو امتیاز ویژه بود: یکم: برای نخستین بار مجموع حجم مبادلات دو کشور دو رقمی شد و از مرز ۳۵ میلیون قران گذشت. دوم: دو کشور برای اولین و آخرین بار دارای تراز بازرگانی تقریباً یکسانی بودند. صادرات ژاپن به ایران ۱۷۹۷۳۳۵۰ قران بود و واردات آن کشور از ایران نیز ۱۷۹۴۶۹۱۰ قران بود.

کالاهای صادراتی ژاپن عبارت بودند از: کبریت، انواع روغن‌های آفتابگردان و کنجد، شکر سفید و شکر زرد، شیرینی‌جات بدون کاکائو، دارو، الکل، انقوزه، ادویه‌جات، انواع پوشاک، اقسام کلاه، کفش، پوتین، کمر بند، شال، ملحفه و رومیزی، دستمال‌های جیبی، چتر بارانی و آفتابی، انواع جوال و کیسه، انواع نخ، گلابتون، انواع توری برای مبل، قلابدوزی و گلدوزی، انواع پارچه، اشیاء علاقه بند، منسوجات، چلوار، انواع چیت‌های رنگی و گلدار، مخمل، کتان، پارچه‌های مصنوعی، عینک دوربین، سوزن، سنجا، دکمه، اسباب بازی، صندوق‌های چوبی و فلزی، لوازم دفتری و اداری، لوازم آرایشی، لوازم متفرقه خانه، گرامافون، دخانیات، زینت‌آلات، اشیاء خرازی، مبلمان، لامپای شیشه‌ای و فلزی، چرم حیوانات، اشیاء و ظروف نقره‌ای، اشیاء چدنی و فولادی، اشیاء مسی و لعابی، تریاک، کاغذ مبل و دیوار، جوهرهای مصنوعی، سنگ‌های قیمتی، بدل چینی، صابون معطر، رنگ‌های برق‌دار الکلی، شیشه سفید و رنگی، آینه، انواع جام

و بلوریجات زینتی، قطعات کالسکه و درشکه و اجناس دیگر. در مقابل کالاهای صادراتی ایران شامل انواع قالی و فرش‌های پشمی، پوست خشک و نمک‌زده، چرم و تریاک می‌شد.<sup>۱</sup> فهرست مزبور نشان می‌دهد که ایران بازار خوبی برای کالاهای صنعتی ژاپن شده بود و در مقابل کلیه اجناس صادراتی ایران مواد خام بودند و بیش از ۹۵ درصد تجارت از لحاظ ارزشی به تریاک اختصاص داشت.

بدون تردید فعالیت سفارتخانه‌ها نقشی مهم در تجارت دو کشور داشت؛ به گونه‌ای که بعد از افتتاح رسمی سفارت ژاپن در تهران، کارشناس آن سفارت در نخستین اقدام تصمیم گرفت که از وضعیت نقاط مختلف ایران اطلاعات لازم را کسب کند و به توکیو ارسال نماید. از این رو، در یادداشتی به وزارت خارجه اعلام شد که آقای هورماتا کارشناس سفارت قصد دارد برای مطالعات اقتصادی روانه شهرهای سمنان، دامغان، مشهد، ساری، گرگان، بابل (بارفروش)، اردبیل، میانه، بندر پهلوی و لاهیجان شود. این درخواست به وزارت داخله منعکس شد و درخواست مساعدت گردید. وزارت داخله ضمن موافقت، به حکام ولایات نیز دستور داد تا با او مساعدت نموده و وسایل آسایش کارشناس سفارت ژاپن را فراهم آوردند (آرشیو مرکز اسناد و تاریخ دیپلماسی وزارت امور خارجه، ۴-۲۰۲/۷۱-۳۴-۱۳۰۸ ش.).

سفارت ایران نیز بعد از افتتاح، برنامه توسعه تجاری را سرلوحه قرار داد و به دنبال آن بود تا بتواند با استفاده از برخی مواد قانونی در آن کشور برای محصولات ایرانی تخفیف‌های گمرکی اخذ نماید. در یک ماه اول ورود به توکیو، وزیرمختار ایران بارها با یوشی زاوا<sup>۲</sup> وزیر امور خارجه ژاپن ملاقات کرد و هر بار بر این نکته تأکید نمود که دو کشور از ظرفیت بالای توسعه تجاری برخوردارند؛ امری که با تأیید وزیر خارجه ژاپن همرا بود و وعده همکاری در این خصوص می‌داد. بازار ایران مورد توجه بازرگانان ژاپنی قرار گرفته بود و ایران هم علاقمند بود که راه را برای ورود به بازارهای مواد خام در

<sup>۱</sup>. بنگرید به احصائیه گمرکی ایران در سال ۱۳۰۷ ش.

<sup>۲</sup>. Yoshizava

شرق آسیا باز نماید. از این رو، دو دولت وظیفه داشتند تا زمینه را برای همکاری بیشتر فراهم نمایند. اوانس خان مساعدالسلطنه در تلاش بود تا با برقراری رابطه مناسب با تجار ژاپنی آن‌ها را تشویق به تجارت با ایران نماید. در نخستین تلاش‌های خود با "کلوب کوجوماها" که بزرگ‌ترین و مهم‌ترین کلوب متشکل از تجار و صنعتگران ژاپنی بود، رابطه برقرار نمود و با آن‌ها در مورد توسعه روابط تجاری مذاکراتی نمود. به افتخار وزیرمختار ایران اعضای کلوب ضیافتی برقرار و اعضای سفارت را به ناهار دعوت نمودند (همان: ۴۰-۱۲/۱۲۵-۹-۱۳۰۹ ش.). تجار ژاپنی نیز بازار ایران برای‌شان جذابیت داشت و نماینده دولت ژاپن در مصاحبه با روزنامه باکسارابوچی بادکوبه علاقه‌شان را اعلام کرد و استقبال نمود (همان: ۱۳-۵۲/۲۰۸-۲۷-۱۳۰۹ ش.).

وزیرمختار ایران بر این عقیده بود که باید تا حد امکان تلاش نمود، بین تجار و شرکت‌های بازرگانی دو کشور مراوده و دوستی برقرار باشد و بتوان از ظرفیت‌های آن‌ها بهره برد. وی در گزارشی به وزارت خارجه پیشنهاد نمود که باید از بازرگانان ژاپنی دعوت کرد که به ایران آمده و از نزدیک با بازار تولید و مصرف ژاپن آشنا شوند. بزرگ‌ترین شرکت تجاری که با ایران تجارت تریاک داشت، میتسوبیشی بود و در طرف ایرانی او نیز سید حبیب‌الله امین بود و مساعدالسلطنه تأکید داشت که این شرکت و افراد نقشی مهم در تجارت دو کشور دارند و وقتی متوجه شد که شرکت قصد دارد دو نفر از کارکنان خود را برای بررسی کشت تریاک به ایران اعزام نماید، به وزارت امور خارجه پیشنهاد کرد که از آن‌ها به گرمی استقبال نماید و یکی از تجار سرشناس را برای همراهی‌شان معرفی نماید (همان: ۲۲-۱۶/۲۵-۱۱-۱۳۱۱ ش.).

پس از برقراری روابط سیاسی ضرورت داشت که عهدنامه تجاری در اولویت قرار گیرد تا صادرات و واردات نظام‌مند شده و از حالت تک‌محصولی برای ایران خارج شود. از سال ۱۳۰۷ ش. اتفاقی که در صادرات ایران رخ داد، اضافه شدن فرش، پوست و چرم به سبد کالای صادراتی بود. اما مقدار آن ناچیز بود و همچنان یگانه کالای صادراتی ایران تریاک بود و در سال ۱۳۰۹ ش. برای نخستین بار مقداری کتیرا به مبلغ ۳۵۷۳۰۲

قران به ژاپن حمل شد. نگاهی به جدول تجاری دو کشور نشان می‌دهد که میزان واردات ثبتي از ژاپن در گمرک از ۲/۳۹۲/۶۳۴ ریال در سال ۱۳۰۰ ش. به ۹/۶۲۲/۲۷۹ ریال در سال ۱۳۰۹ ش. افزایش یافت و بیش از چهار و نیم برابر گردید. در مقابل صادرات به ژاپن نیز ۸/۵ برابر افزایش داشت و از مبلغ ۳/۷۸۱/۸۰۰ سال ۱۳۰۰ ش. به ۳۱/۷۳۵/۸۱۷ میلیون ریال ۱۳۰۹ ش. رسید. نکته قابل توجه این است که طبق گزارش اداره کل تجارت، حجم مبادلات دو کشور بیش از این بود، اما به دلیل واسطه‌های متعدد قابل تشخیص نبود. برخی از تجار هندی اجناس ژاپنی را با خود به ایران آورده و به عنوان کالای هندی به بازرگانان ایرانی می‌فروختند و گمرک نیز آن را به نام کالای هندی ثبت می‌کرد (همان: ۱۱-۵۲/۲۰۸-۲۷-۱۳۱۱ ش.). از این سال، صادرات ایران به ژاپن به شدت کاهش یافت و علت آن نیز برنامه‌های اجرایی جامعه ملل برای کاهش تریاک در جهان بود. ایران نیز می‌بایست تحت نظر جامعه ملل برای کاهش تولید تریاک و ایجاد کشت جایگزین اقداماتی انجام می‌داد. در واقع از سال ۱۳۰۷ ش. با تصویب قانون انحصار تریاک کشت و تولید آن نیز محدود شد.

در ۲۶ تیرماه ۱۳۰۷ قانون انحصار تریاک در مجلس به تصویب رسید و طبق ماده یکم آن، کلیه امور مربوط به کاشت، برداشت و صادرات در اختیار دولت قرار گرفت و در ماده چهارم مسئولیت نظارت و جمع‌آوری به مؤسسه انحصار تریاک واگذار گردید. به همین علت، اداره کل تجارت جهت حفظ اساس روابط متعادل تجاری به دنبال راه حلی برای این مشکل بود که تا چند سال دیگر گریبان ایران را می‌گرفت. بنابراین، پیشنهاد داد که کالاهایی نظیر صمغ، روده، کتیرا، پشم، پوست، کرک حیوانات و قالی به عنوان کالاهای صادراتی جایگزین تریاک باشد، زیرا ژاپن به عنوان کشوری تولیدی و صنعتی به اینگونه مواد خام برای صنایع خود نیاز داشت. خشکبار (گردو، فندق، پسته، کشمش، برگ هلو و زردآلو) نیز از کالاهایی بود که ایران روی آن سرمایه‌گذاری نمود و با کیفیت مناسبی که پیدا کرد، بازار خوبی در کشورهای اروپایی به دست آورده بود (همان) و اداره کل تجارت ایران اعلام کرد که آمادگی دارد با شرکت‌های ژاپنی در این خصوص همکاری

نماید. در سال ۱۳۱۰ش. در اقلام صادراتی ایران برای نخستین بار مقداری بادام و خرما ثبت شده است و از سال ۱۳۱۴ش. پنبه نیز به عنوان کالای خام به ژاپن صادر شد. در سال ۱۳۱۱ش. اداره کل تجارت ایران گزارشی از وضعیت تجارت ایران و ژاپن منتشر ساخت که حاوی نکاتی بود که می‌بایست مورد توجه سیاست‌گذاران ایران باشد. در این گزارش اشاره شده بود که تجارت دو کشور در یک دهه گذشته به یک نسبت مؤثر و برابر نبوده است و کفه تراز بازرگانی به نفع ژاپن بوده است و بیلان مالی نشان می‌داد که در دو سال گذشته، صادرات آن کشور بر واردات از ایران غلبه داشته است. با توجه به این روند تجاری، ایران می‌بایست برای حفظ موازنه تجاری علاوه بر تریاک، برخی از اقلام دیگر تجاری را در لیست صادرات به آن کشور قرار دهد. انواع پوست حیوانات، صمغ، آنقوزه، روده، پشم، قالی، کتیرا و خشکبار از جمله قیصی، بادام، پسته، گردو، فندق، کشمش و برگه هلو در سبد صادراتی ایران به ژاپن قرار گیرد و در کنار تریاک که عمده صادرات ایران است، به تعادل تراز تجاری کمک نماید (همان، ۱۳ و ۱۲، ۱۱-۱۲/۲۰۸-۵۲-۲۷-۱۳۱۱ش.). در این زمان برخی از اقلام تجاری ایران نیز برای تجار صرفه مالی نداشت و صادرات متوقف شد. برای نمونه برنج مازندران که به صورت آزمایشی صادر شد، به صرفه نبود، زیرا حمل و نقل آن به خلیج فارس برای صادرات به ژاپن از لحاظ مالی و زمانی صرفه اقتصادی نداشت. صادرات تریاک نیز با سیاست‌های جدید کاهش یافته بود، زیرا بزرگ‌ترین مصرف‌کننده تریاک ایران منچوری و تایوان (فورمز) بود که دولت ژاپن مصرف آن را در آنجا کنترل و از سوی دیگر کشت آن را در منچوری توسعه داده بود و به تدریج واردات از ایران کاهش یافته بود (همان، ۲۷-۲۰۸/۵۲-۳۰-۱۳۱۲ش.).

مهم‌ترین اتفاق در تجارت به سال ۱۳۱۲ش. رخ داد و ژاپن با صادرات ۸۲۰۴۲۸۲۹ ریال به ایران بعد از شوروی، آلمان و انگلستان چهارمین رتبه کشورهای صادرکننده کالا به ایران را به خود اختصاص داد. ایران نیز از لحاظ ارزشی ۱۲۵۱۰۵۲۱ ریال صادرات به ژاپن داشت که در قیاس با واردات، بسیار ناچیز محسوب

می‌شد ( احصائیه تجارتهای ایران، سال ۱۳۱۲ش. ) از سال ۱۳۱۴ش. صادرات نفت توسط شرکت انگلیس و ایران به ژاپن آغاز شد، اما این محصول جزو کالاهای صادراتی ایران نبود و به نام شرکت مزبور ثبت شده است. در این سال مقدار ۱۴۲۴۰۹۱ کیلو<sup>۱</sup> به ارزش ۱۷۴۴۱۴ ریال به ژاپن صادر شد. بیشترین میزان خرید نفت توسط ژاپن به سال ۱۳۱۹ش. بازمی‌گردد میزان وزنی آن ۲۶۱۹۷۳۴۹ کیلو به ارزش ۴۳۶۰۲۴۰ ریال بود (همان احصائیه، سال های ۱۳۱۹ و ۱۳۱۴).

برخی از کشورها در ژاپن از تخفیف یا معافیت گمرکی برخوردار بودند و می‌توانستند کالاهایی با مالیات گمرکی پایین صادر نمایند. برای نمونه قالی‌های چینی در ژاپن از این مزیت برخوردار بودند، اما قالی ایرانی با ۱۰۰٪ مالیات گمرکی وارد بازار آن کشور می‌شد که به صرفه نبود (آرشیو مرکز اسناد و تاریخ دیپلماسی وزارت امور خارجه، ۲۰ و ۱۹-۱۱۵/۱۲-۱۳۰۸ش.). این درخواست طی ملاقات‌های وزیرمختار ایران با مقامات محلی مطرح شد که برای فرش ایرانی تسهیلاتی در نظر گرفته شود. هر چند با پاسخ مثبت ژاپنی‌ها همراه شد، با این حال به نظر می‌رسد که در آن زمان، امکان اعطای چنین امتیازی وجود نداشت، زیرا دو کشور فاقد عهدنامه تجارت بودند و می‌بایست این گونه مزایا را در قالب مواد و بندهای عهدنامه گنجانده، تا بتوانند از آن بهره ببرند و احتمالاً عمل متقابلی نیز در میان بود و ژاپن نیز در ازاء آن درخواست امتیازی داشت.

البته در این شرایط طرف ایرانی می‌توانست بدون عهدنامه نیز برخی امتیازات را به شکل عمل متقابل اخذ نماید. کما اینکه ژاپنی‌ها نیز در این شرایط قرار داشتند و برخی از کالاهای آن‌ها در بنادر ایرانی باید حق گمرکی بالایی پرداخت می‌کردند، اما وزارت امور خارجه از وزارت مالیه درخواست نمود تا با تعرفه کمتری اجازه ورود به آن‌ها بدهد. «به طوریکه نمایندگی ژاپن اظهار می‌داشت مقداری مال‌التجاره ژاپنی در بوشهر و بنادر جنوب موجود است که مأمور مالیه گمرکات آنحدود از آن‌ها مطالبه حقوق گمرکی مطابق حداکثر تعرفه می‌نماید. وزارت امور خارجه در تعقیب مراسله مورخ ۱۴ فروردین

<sup>۱</sup>. اوایل قرن بیستم مقیاس فروش نفت کیلو و تُن بود.



۱۳۰۸ نمره ۳۰۹/۱۳۴۶ زحمت می‌دهد که بر طبق مقررات قرارنامه مورخ دهم فروردین که سواد آن به وزارت جلیله ارسال گردیده است امتعه و مصنوعات ژاپن مشمول معاملات معاهدات کامله‌الوداد می‌گردد متنمی است به مقامات مربوطه تعلیمات مقتضیه داده و نسبت به این اظهار نماینده ژاپن نیز تحقیقات فرموده نتیجه را به وزارت امور خارجه اطلاع بدهند» (همان، ۴۵-۱۱۵ / ۱۵-۱۲-۱۳۰۸ش).

در حالی که ایران و ژاپن در حال مذاکره برای عقد قرارداد تجاری بودند، اما هنوز به نتیجه دلخواه نرسیده بودند و دو کشور مشکلات تجاری را از طریق اداری حل و فصل می‌کردند تا شاید گشایشی در مناسبات‌شان بوجود آید. در ژاپن تغییراتی در کابینه‌ها رخ داد که بی‌تأثیر در امور تجاری نبود و این مذاکرات را معلق می‌گذاشت. دولت اوساچی هاماگوشی<sup>۱</sup> برای مقابله با بحران اقتصادی که بروز کرده بود، قانون منع خروج طلا را به تصویب رساند. قرار بود که این قانون به بهبود وضعیت اقتصادی کمک نماید، اما در عوض به ناپایداری دولت‌ها منجر شد و سیاست‌های اقتصادی متأثر از این امر بر افزایش تورم بی‌تأثیر نبود. کابینه واکا تسوکی ریجیرو<sup>۲</sup> که بعد از اوساچی هاماگوشی روی کار آمد، در حل بحران ناکام ماند و جای خود را به اینوکای تسویویشی<sup>۳</sup> داد که از طرف امپراطور مأمور تشکیل کابینه شده بود.

طبق قانون جدید در ژاپن، خروج طلا منع شده بود و اگر کسی قصد صدور طلا داشت، می‌بایست از وزارت مالیه مجوز اخذ می‌کرد و چنانچه کسی تخلفی می‌نمود، مجازات سنگینی برایش در نظر گرفته شده بود. تجار باید از کانال بانکی ژاپن اقدام به صدور می‌کردند و از یک شرکت معتبر جواز دریافت می‌کردند. اعمال این سیاست ناشی از ورشکستگی اقتصادهای بزرگ دنیا نظیر آلمان بود که با تورم دست و پنجه نرم می‌کردند. در این بحران جهانی اقتصادی برخی از کشورها از جمله آلمان، اطریش، دانمارک و سوئد انصراف خود را از واحد طلا و نقره اعلام کرده بودند. انگلستان نیز در

1. Hamaguchi Osachi

2. Wakatsuki Reijiro

3. Inukai Tsuyoshi

سیاست اقتصادی خود منع صدور طلا را به مرحله اجراء گذاشت که این اقدام به ضرر ژاپن تمام شد و سرمایه‌گذاری ۲۰/۰۰۰/۰۰۰ لیره‌ای ژاپن در آن کشور زیان سنگینی برای دولت و سرمایه‌گذاران ژاپنی به همراه داشت. از سوی دیگر ژاپن در طلای بانک‌های آمریکایی سرمایه‌گذاری زیادی کرده بود که بلافاصله بعد از این تحولات، ارزش ین در مقابل دلار حدود ۲۵٪ سقوط کرد.

افزون بر این، دو روز پس از خروج انگلستان از واحد طلا، اتفاقات مربوط به منچوری رخ داد و ژاپن درگیر برخی اقدامات تنبیهی اقتصادی از سوی آمریکا و شوروی و دیگر کشورهای مخالف اشغال منچوری شد (همان، ۳ و ۲ و ۱-۱۲/۱۲۵-۹-۱۳۰۹ش). ناگفته نماند که دولت ایران نیز در این زمان وضعیت اقتصادی مناسبی را تجربه نمی‌کرد، اما اجرای برخی سیاست‌های اقتصادی جدید نظیر تجارت تهاتری با تعدادی کشورها از جمله شوروی و آلمان تا حدودی مشکلات را کم رنگ‌تر نمود و قطار اصلاحات و نوسازی که با روی کار آمدن رضاشاه به حرکت در آمده بود، با آهنگ کندتر و اما مداوم خود به حرکتش ادامه داد. در سال ۱۳۱۱ش. حسنعلی کمال‌هدایت وزیرمختار جدید و جانشین مساعدالسلطنه به دنبال ایجاد تغییراتی در مراودات از جمله موضوعات اقتصادی بود. او در گزارشی اعلام نمود که اگر هدف دو کشور در افتتاح سفارت که دارای هزینه هم هست، توسعه روابط توأم با نفع اقتصادی بوده باشد، حداقل از جانب ایران چنین امری تحقق نیافته است؛ ظاهراً برای طرف ژاپنی نیز چنین سیاستی تحقق نیافته است، چنانچه روابط سیاسی ضرورت دارد، قبل از هر چیز باید مبادرت به عقد عهدنامه‌های تجاری نمود تا راه را برای توسعه مناسبات در همه ابعاد هموارتر نماید (همان، ۱۹-۱۶/۲۵-۱۱-۱۳۱۱ش).

با آنکه روابط تجاری ایران و ژاپن با مشکلاتی روبرو بود، اما ظاهراً رشد و چشم‌انداز آینده آن به گونه‌ای بوده است که باعث شگفتی برخی مطبوعات اروپایی شود. در سال ۱۳۱۲ش. یک روزنامه فرانسوی در مطلبی به میزان نفوذ ژاپن در ایران اشاره نمود و از آن به عنوان خطر نفوذ زرد جدید یاد نمود. نویسنده مطلب به افزایش تجارت دو کشور

پرداخت و نوشت که حجم مبادلات روز به روز در حال افزایش است و چندین قلم از کالاهای مورد نیاز ایران از ژاپن تأمین می‌شود (همان، ۱۶- ۲۰۸ / ۵۲- ۳۰- ۱۳۱۲ ش.). روزنامه Renaissance چاپ پاریس نیز در مقاله خود به بررسی روابط دو کشور پرداخت و در شماره ۱۵ فوریه ۱۹۳۵ نوشت: ایران و ژاپن در نظر دارند که یک خط کشتیرانی مستقیم برقرار نمایند که در این صورت هر ماه یک بار یک کشتی از بندر کوبه به خلیج فارس حرکت خواهد داشت (همان، ۳- ۱۰- ۵۲- ۱۳۱۴ ش.). ایجاد خط کشتیرانی مستقیم از جمله نخستین پیشنهادات مساعدالسلطنه بود «... اگر این کار صورت بگیرد فایده آن فوق العاده زیاد خواهد بود و بایستی با هر گونه صرف همت و فداکاری این نظریه انجام پذیرد تا ژاپن بتواند محصولات خود را به ایران فروخته و در مقابل از محصولات و مصنوعات ما ابتیاع نماید، حالیه جهازات ژاپنی از اینجا [ژاپن] مستقیماً از یک طرف به بمبئی و از طرف دیگر به اسلامبول می‌روند و اگر می‌توانستند مستقیماً هم به بنادر ایران ذهاب و ایاب نمایند از مخارج حمل و نقل مصنوعات ژاپن فوق العاده کاسته می‌شد.» (همان، ۲۲- ۲۵ / ۱۶- ۱۱- ۱۳۱۱ ش.).

طبق این گزارش دولت ژاپن برای توسعه راه‌های دریایی که منجر به توسعه صادرات می‌شد، از شرکت‌های کشتیرانی حمایت می‌کرد. این اقدام در حالی صورت می‌گرفت که با اتمام خط آهن شمال به جنوب در ایران یک فرصت مناسب برای انتقال بهتر کالا از شمال و نواحی مرکز به جنوب و بالعکس به وجود می‌آمد. با اجرای این برنامه، انحصار بازارهای شمالی ایران که در اختیار روس‌ها بود، می‌شکست. روزنامه نیچی نیچی در مقاله‌ای به قلم یاما کوچی که در ایران محصل بود، به تجارت بین دو کشور پرداخت و از ایران به عنوان بازار جدید ژاپن یاد کرد (همان، ۴۷- ۲۰۸ / ۵۲- ۳۰- ۱۳۱۲ ش.). شواهد حکایت از آن داشت که دولت ژاپن در ایجاد روابط از جمله مناسبات اقتصادی اهمیت زیادی قائل بود. ژاپن برای صنعت خود به مواد خام نیاز داشت و بازارهای غرب آسیا می‌توانست تا حدودی این نیاز را مرتفع نماید. در گذشته مراودات تجاری اندک بود، اما با تأسیس سفارت رونق بیشتری گرفت و انتظار می‌رفت

که ژاپن بتواند به رقیبی برای کشورهای دیگر که سابقه طولانی در روابط تجاری با ایران داشتند، تبدیل شود. البته زمان نیاز بود تا این اتفاق رخ دهد و چند دهه بعد ژاپن به یکی از بزرگترین شرکای تجاری ایران تبدیل شد. این دوره مصادف بود با دوره‌ای که ژاپن بر برخی از بحران‌ها غلبه کرده بود و رشد اقتصادی آن کشور در حال شکوفایی مجدد بود. تولیدات صنعتی به ویژه صنایع سنگین مانند فولاد، کشتی‌سازی، هواپیماسازی، صنایع شیمیایی و صنایع سبک از جمله منسوجات، چاپ و کاغذ و مواد غذایی به سرعت در حال افزایش بود، به گونه‌ای که ارزش این تولیدات در یک فاصله حدود ۱۰ ساله ۱۹۳۰ تا ۱۹۴۱م. از ۶ میلیارد ین به ۳۰ میلیارد ین رسید (عادلی، ۱۳۶۷: ۲۲). این نکته را نیز باید در نظر داشت که هم‌زمان با این رشد، برخی مشکلات نیز بروز کرد و یا در حال بروز بود. تورم ناشی از افزایش هزینه‌های نظامی مهم‌ترین چالش دولت بود که منجر به اخذ برخی تصمیمات از طرف دولت شد و آنها مجبور شدند که تولید، توزیع، دستمزد، صادرات، واردات و سوبسیدها را تحت کنترل شدید بگیرند.

در سال ۱۳۱۲ش. تویوکیشی فوکویاما وزیرمختار ژاپن در ملاقات با رئیس اداره اقتصادیات از ظرفیت افزایش مبادلات دو کشور خبر داد و از طرف ایرانی درخواست نمود تا به سفارت ایران در توکیو اعلام نمایند که در این خصوص با شرکت‌ها و بازرگانان ژاپنی بیشتر تعامل داشته باشد (مرکز اسناد و تاریخ دیپلماسی وزارت امور خارجه، ۲۳-۲۰۸ / ۵۲-۳۰-۱۳۱۲ش.). به نظر می‌رسد این استقبال وزیرمختار ژاپن بدین جهت بود که آن کشور در تجارت با چین و آمریکا دچار مشکل شده بود و به دنبال بازارهای جدید در ایران، افغانستان، عراق و ترکیه می‌گشت (همان مرکز، ۳۳ و ۱۰-۲۰۸ / ۵۲-۳۰-۱۳۱۲ش.). از این رو تقاضای شرکت‌های تجاری که خواهان مبادله با ایران بودند، در حال افزایش بود. از سوی دیگر، مواد مورد نیازشان را نیز از ایران به قیمت مناسب‌تری خریداری می‌کردند. یکی از مشکلات دولت ژاپن در این برهه زمانی، نحوه مدیریت ارز بود؛ در منطقه شرق در برابر کالا، ین دریافت می‌کرد، اما در

مناطق دیگر باید طلا یا ارز خارجی پرداخت می نمود. شاید توسعه صادرات به کشورهای دیگر تا حدودی به تأمین نیاز ارزی یا طلای آن‌ها کمک می کرد.

در این زمان، اقداماتی از سوی سفارت ایران در حال انجام بود و شرکت‌های تجاری ژاپنی بیشتر ترغیب شدند تا به بازار ایران ورود نمایند. اشاره شد که شرکت میتسوبیشی مهم‌ترین شرکت ژاپنی بود که با ایران مراوده داشت و بیشتر در تجارت تریاک فعال بود و در راستای توسعه روابط بازرگانی خود با ایران در مهر ۱۳۱۲ درخواست نمود تا در تهران شعبه تأسیس نماید (همان مرکز، ۲۹-۵۲/۲۰۸-۳۰-۱۳۱۲ ش.). شرکت توپو که از شرکت‌های قدیمی بود و سرمایه‌ای بالغ بر چهار میلیون و نیم ین داشت، با سفارت ایران برای تجارت کتیرا، شیرین بیان، پوست، پنبه و پشم وارد گفت‌وگو شد (همان مرکز، ۱-۱۲۷-۵۲-۱۳۱۵ ش.). هر چند این درخواست با استقبال نماینده تجاری ایران در توکیو همراه بود، اما راه دشواری پیش روی شرکت بود تا بتواند سهمی از این مبادله نصیب خود نماید. زیرا در اقتصاد دولتی ایران در یک فضای تجاری غیررقابتی، دولت یا شرکت‌های وابسته به آن، انحصار تجارت این اجناس را به دست گرفته بودند. از این رو، نمایندگی ایران در توکیو از تهران خواست که تدبیری اندیشیده شود تا راه برای رقابت سالم بین شرکت‌ها فراهم گردد: «... هرگاه در امر صدور جنس از ایران اشکالاتی ایجاد شود، ناچار به تجارت مملکت سکنه وارد خواهد شد.» (همان: ۳).

باقر عظیمی وزیرمختار ایران نیز در گزارشی ضمن اشاره به شرایط تجاری ژاپن گفت که با وزیر خارجه آن کشور ملاقات نموده و آخرین تحولات روابط دو کشور را با وی بررسی و در خصوص تجارت نیز وزیر خارجه ژاپن قول مساعدت و تشویق شرکت‌ها به تجارت با ایران را داده است. نکته قابل توجه این بود که ژاپنی‌ها بیش از آنکه کالا مصرف کنند، تولید داشتند؛ به آن معنا که بیشتر دنبال بازار مصرف و صادرات بودند، از سوی دیگر ایران در نظر داشت برخی کالاها نظیر فرش را صادر نماید. اصولاً ژاپنی‌ها به برخی کالاها که جنبه تزئینی داشت، نیازمند نبودند و فرش ایرانی در آن کشور تزئینی محسوب می شد. از جمله کالاهایی که در ژاپن کمیاب بود و اما مصرف زیاد داشت،

خشکبار و خاویار بود و بخش زیادی از خشکبار را از آمریکا و چین تأمین می‌کردند. ظاهراً عدم شناخت تجار ژاپنی از خشکبار ایرانی و دوری مسافت عواملی بودند که موجب شده بود تا ایران نقشی در بازار ژاپن نداشته باشد. به گفته وزیرمختار ایران: هیچ‌کس نمی‌داند این نوع مال‌التجاره خوب و مرغوب که بهتر از سایر نقاط دنیاست، در ایران وجود دارد. هیچ‌کدام از ژاپنی‌ها و حتی نمایندگان دول خارجی فکر نمی‌کنند که خشکبار و خاویار مرغوب برای ایران باشد. برای معرفی بیشتر این اجناس سفارت ایران تلاش زیادی نمود تا کالاهای ایرانی را به دیپلمات‌های مقیم توکیو و ژاپنی‌ها بشناساند و علاوه بر استفاده از آن‌ها در میهمانی، برای برخی از تجار و رجال سرشناس به عنوان هدیه ارسال می‌کرد. همچنین از تهران درخواست نمود تا فرش، خاویار و خشکبار را برای تجارت‌خانه‌های بزرگ در توکیو، اوزاکا، کیوتو و دیگر شهرهای مهم ارسال نماید تا تبلیغاتی برای اجناس ایرانی باشد (همان مرکز، ۱۹-۱۰-۵۲-۱۳۱۴ش). پیش از این نیز کمال هدایت وزیرمختار سابق به ناآگاهی تجار ژاپنی از برخی اجناس ایرانی که ناشی از کم‌کاری بخش‌های مختلف تجاری ایران بود، اشاره نمود و گفت: فرش چینی در آن کشور با قیمت بالایی به فروش می‌رسید و وقتی از تجار خواست فرش ایرانی را خریداری نمایند، شناخت و آگاهی در خصوص آن نداشتند (همان مرکز، ۱۷-۱۶/۲۵-۱۱-۱۳۱۱ش).

هنگامی که همه از گسترش مراودات سخن می‌گفتند، در اواخر سال ۱۳۱۴ش. یک مشکل در روابط تجاری پیش آمد. ژاپن انتظار داشت هر نوع کالایی را به ایران صادر نماید، اما دولت ایران با آن مخالف بود و اظهار می‌کرد که ایران از ورود کالاهای ژاپنی استقبال می‌کند، زیرا قیمت آن‌ها در قیاس با محصولات اروپایی به صرفه‌تر است، اما فقط کالایی را وارد می‌نماید که در کشور امکان تولید آن نباشد. از سوی دیگر دولت ژاپن زیاده‌خواه به نظر می‌رسید، در حالی که امیدوار بود هر نوع کالایی را به ایران صادر نماید، نسبت به خرید کالاهای ایرانی رغبتی نشان نمی‌داد. این مسئله تا سال‌ها بر روابط تجاری دو کشور سایه انداخته بود و هر از چند گاهی طرفین با اقداماتی سعی داشتند تا طرف مقابل را قانع به خرید کالای خود نمایند. مقامات ایرانی بر این نکته

تأکید داشتند که هر چند علاقمند به افزایش واردات از ژاپن به جای دیگر کشورها هستند، اما اگر آن‌ها در نظر خودشان در رابطه با محصولات ایرانی تجدید نظر نکنند، اجازه نخواهند داد تا کالاهای ژاپنی بازار ایران را در دست بگیرند و تجارت باید دو طرفه باشد (همان مرکز، ۱۳-۱۰-۵۲-۱۳۱۴ ش.). به ویژه در این زمان، ایران برای حل مشکلات تجاری‌اش در سیاست‌های اقتصادی و تجاری خود تجدید نظر کرده بود و با برخی کشورها از جمله شوروی و آلمان مبادلات تهاتری برقرار کرده و انتظار داشت که با ژاپن نیز چنین معامله‌ای نماید.

دولت ایران در پی بحران مالی جهانی، تصمیم گرفت برای حفظ بنیه اقتصادی خود انحصار تجارت خارجی را به دست گیرد، به همین سبب قانونی را به تصویب رساند که به موجب این قانون، ورود هر گونه جنس به ایران را مشروط به صدور یک جنس ایرانی کرده بود. از سوی دیگر تاجر صادرکننده، اسعار خارجی را که از فروش جنس خود در خارج به دست آورده بود، می‌بایست مطابق نرخ رسمی بانک‌های عامل دولت طبق مبلغ مذکور در جواز اسعار خارجی به تاجر دارای مجوز می‌فروخت (همان مرکز، ۱۴-۲۷-۵۲/۲۰۸-۱۳۱۱ ش.). بنابراین نمی‌توانست به این رویه با ژاپن تجارت نماید. این سیاست‌ها باعث کاهش تجارت دو کشور شد، در حالی که در سال ۱۳۱۴ ش. میزان صادرات ژاپن به ایران ۹/۵۹۱/۹۵۳ ین بود، در سال ۱۳۱۵ ش. با کاهش چشمگیری همراه بود و به ۴/۶۶۴/۸۴۸ ین کاهش یافت و در مقابل واردات از ایران در سال ۱۳۱۴ ش. برابر ۷۲۹/۴۶۳ ین بود که برعکس واردات از ژاپن افزایش یافته بود و به ۱/۵۷۹/۶۴۸ ین رسید. مواد صادراتی به ایران عبارت بود از: ظروف شیشه‌ای، ابریشم، چای، آهن‌آلات، مواد صنعتی، منسوجات و پوشاک. در مقابل واردات از ایران عبارت بود از: خشکبار، پوست، صنایع دستی نظیر خاتم کاری و نقره کاری، برنج و مقداری فرش. هر چند حجم تجارت دو کشور در مقایسه با مبادلات ایران با آلمان ناچیز بود، اما همین مقدار کم هم به نفع طرف ژاپنی بود (همان مرکز، ۱۵ و ۱۴-۸۷-۵۲-۱۳۱۶ ش.).

علاوه بر اختلافات دو کشور و کاهش مراودات، شرایط داخلی سیاسی و تورم و بحران مالی ژاپن تأثیر زیادی بر این امر داشت. هزینه زندگی در ژاپن طی سال‌های ۱۳۱۵-۱۳۱۰ ش. تقریباً دو برابر شده بود که به کاهش قدرت خرید مردم و در نتیجه کاهش صادرات و واردات منجر شد و باید مشکلات سیاسی و افزایش هزینه‌های نظامی را نیز به آن افزود. تغییر واحد طلا منجر به کاهش ارزش ین شده بود و مشکل به اندازه ای جدی شده بود که دولت آن کشور برای کنترل قیمت اجناس، کمیسیون به نام "کمیسیون قیمت" تشکیل داد که زیر نظر وزیر مالیه بود و وظیفه آن کنترل و قیمت‌گذاری اجناس بود (همان، ۱۰۴-۲۶-۱۲-۱۳۱۶ ش.). البته بخشی از این مشکلات از تحولات دیگر نشأت می‌گرفت؛ در حالی که دنیا با بحران روبرو بود، نظامیان در ژاپن، قسمت اعظم سرمایه را به بخش تسلیحاتی کشور اختصاص دادند، به همین منظور مداخله دولت در امر اقتصاد بیشتر شد. نظامیان با برنامه‌های نظامی که در پیش گرفتند، مصرف آهن برای نوسازی و تولید تسلیحات را گسترش دادند و این اقدام، باعث بروز برخی مشکلات برای دولت شد. دولت به منظور حل این بحران، ورود و خروج آهن را بدون اجازه دولت ممنوع کرد و تدابیر شدیدی در این خصوص اجراء نمود (همان، ۳۰-۲۶-۱۲-۱۳۱۶ ش.). در اواسط دهه ۱۳۱۰ ش. با توجه به گسترش روابط ژاپن و آلمان اقتصاد نیز به نوعی از آن تأثیر پذیرفت. این در شرایطی رخ داده بود که روابط با ایران نیز به همین صورت در حال گسترش بود و آلمان به نخستین شریک تجاری ایران تبدیل شده بود. با انعقاد عهدنامه همکاری تجاری و سیاسی آلمان و ژاپن، راه ورود تجار آلمانی به بازار ژاپن هموارتر شد و همین امر منجر به سفر یک گروه اقتصادی آلمانی به منچوری شد.

با افزایش انتقادات از این عهدنامه، نا اناکه ساتو وزیر خارجه ژاپن در مصاحبه‌ای در خصوص شرایط تجاری و تأثیر معاهده ضد کمینترن با آلمان گفت که این معاهده نباید به زیان کشور دیگری تفسیر شود و ژاپن نیز با هیچ کشوری دشمنی ندارد و برای حل اختلافات خود با همسایگان در حال مذاکره است. «ژاپن ابدا در نظر ندارد مستعمرات جدید مطالبه کند، ولی مایل است که مواد خام بالسویه آزادانه در عالم تقسیم شده و به



صادرات ژاپن آزادی داده شود» (همان، ۴۵ و ۴۴-۲۶-۱۲-۱۶-۱۳۱۶ ش.). نزدیکی ژاپن به دولت آلمان و ایتالیا در برخی از امور به زیان ایران بود، در حالی که دو کشور بر سر میزان صادرات و واردات با هم اختلاف داشتند، سومالی و حبشه که تحت نفوذ ایتالیا بود، به یکی از رقبای ایران برای تأمین مواد خام تبدیل شدند. مستعمرات به بازار مصرف کشورهای متحد تبدیل شده بود: برای نمونه ایران معدن نمک داشت و شرکت گوشوه در کار تجارت نمک ایران بود، اما تغییر سیاست دولت‌ها شرکت‌ها را به سوی کشور دیگر سوق می‌داد. ژاپن به خاطر اتحاد با ایتالیا مقدار زیادی از نمک خود را از سومالی تهیه می‌کرد و در مقابل پارچه خود را به حبشه صادر می‌کرد؛ این مبادله باعث شد تا صادرات نمک ایران به ژاپن کاهش یابد. این اقدام زمانی صورت گرفت که ایران مقدار زیادی از معادن نمک را در هرمز کشف و آماده استخراج و صادرات کرده بود. وزارت بازرگانی ایران در مکاتبه‌ای ضمن اشاره به نیازهای ژاپن به نمک درخواست کرد که تجار آن کشور وارد بازار نمک ایران شوند. ایران آمادگی داشت تا نزدیک به صد هزار تن نمک استخراج و صادر نماید و ژاپن بازار مناسبی برای این ماده بود (همان، ۱-۱۴۳-۵۳-۱۳۱۸ ش.). محمد علی اوپسی نماینده تجارتهای ایران در شرق آسیا درخواست نمود تا اقدامی در این خصوص صورت گیرد، زیرا با تداوم آن، شرکت‌های ژاپنی به بازارهای جدید تغییر مسیر می‌دادند (همان، ۲۰-۴۰-۵۲-۱۳۱۶ ش.).

زمانی که تجارت دو کشور رو به نزول بود، روزنامه یافا چاپ فلسطین در خبری این کاهش را اعلام و به نقل از یکی از مقامات عالی رتبه ایران نوشت که ایران علاقمند به تجارت با ژاپن است، اما می‌خواهد اجناسی از آن کشور وارد نماید که در ایران تولید نمی‌شود. تفاوت اجناس ژاپنی با دیگر کشورها در این است که بهای آن کمتر بود و با میزان درآمد مردم ایران همخوانی بیشتری نسبت به دیگر کشورهای صنعتی داشت. اما تا وقتی که ژاپن به این رویه یعنی بی‌توجهی به اجناس ایرانی ادامه دهد و از واردات آن‌ها به خاک آن کشور جلوگیری نماید، ایران نیز اجازه نخواهد داد تا اجناس ژاپنی از

یک حد بیشتر وارد ایران شوند. این مقام ابراز امیدواری کرده بود که در مذاکرات آتی این نکات مورد توجه قرار گیرد (همان، ۱۳-۱۰-۵۲-۱۳۱۴ ش.).

در ملاقات مسئول اداره سوم سیاسی وزارت امور خارجه ایران با نایب دوم سفارت ژاپن در خصوص مشکلات موجود، گفت‌وگوهایی شد و طرف ایرانی بر این عقیده بود که در روندی تجاری میان کشورها تغییراتی رخ داده است. در گذشته صادرات ایران به برخی کشورها بیشتر از واردات از آن کشور بود و اعتراضی هم صورت نمی‌گرفت، اما در سال‌های اخیر کلیه کشورها قوانین تجارتی خود را تغییر داده و تا حدی عمل متقابل صورت می‌گیرد. دولت ایران نمی‌تواند اضافه صادرات را تحمل نماید و لازم است برای تأمین منافع ایران نیز اقدامی از سوی ژاپن صورت گیرد (همان، ۱۲-۲۹-۵۲-۱۳۱۵ ش.).

با وجود این اختلافات، روابط اقتصادی در مسیر توسعه قرار گرفته بود و گسترش تجارت با آلمان و ژاپن در مطبوعات شوروی که رقیب دو کشور مزبور بودند، بازتاب داشت. محمد ساعد سفیرکبیر ایران در گزارشی به خبر روزنامه پراودا و خبرگزاری تاس اشاره نمود که به نوعی نسبت به افزایش مبادلات واکنش نشان دادند. پراودا در مطلبی با عنوان پیشرفت ژاپن در ایران نوشت: «ژاپنی‌ها بسیار می‌کوشند تا داد و ستد خود را با ایران پیشرفت دهند، از این رو کالای خود را به ایران می‌ریزند. این حجم کالای ژاپونی در بازار ایران پسندیده نیست، زیرا پارچه‌های بی‌تاب بوده و زودتر هم رنگشان می‌پرد. اکنون نمایندگان انباری‌های ژاپونی میتسویی و میتسوبیشی در تهران گفت‌وگو می‌نمایند تا پانزده هزار تن پنبه و سه هزار جعبه تریاک بخرند و در برابرش پارچه‌های نخی به ایران بیاورند» (همان، ۱۳-۱۲۹-۵۲-۱۳۱۷ ش.). این اقدامات و خبرها بعضاً ناشی از ترس از ورود رقبای اقتصادی در عرصه تجاری ایران بود و با توجه به شرایط بین‌المللی به نوعی نشان داده می‌شد که خطر حضور اقتصادی دو قدرت اروپایی و آسیایی در بین همسایگان‌شان جدی است.

در اواخر دهه ۱۳۱۰ ش. تغییرات در سطح سیاسی، منجر به تغییر در امور تجاری نیز شد. سال‌ها پیش، وزیرمختار ایران در یکی از گزارش‌های خود از تشکیل مناسبات

بانکی بین دو کشور سخن به میان آورد تا بین بانک ملی ایران و بانک یوکوهاما رابطه مستقیم برقرار گردد. این کار می‌توانست این امکان را برای تجار دو کشور فراهم نماید که از نرخ ارز بازار دو کشور آگاه شده و برای برنامه‌های تجاری خود بهتر تصمیم بگیرند؛ امری که سفارت ایران آن را مقدم بر دیگر امور تجاری می‌دانست (همان، ۲۲-۱۶/۲۵-۱۱-۱۳۱۱ ش.). سال‌ها بعد مجمع اقتصادی ژاپن نیز به برقراری روابط بانکی علاقه نشان داد و در مکاتبه‌ای به وزیرمختار ایران اطلاع داد که مجمع مزبور علاقمند است که با مسئولان امور بانکی و مالی ایران بیشتر آشنا شده و زمینه را برای برقراری ارتباطات بیشتر مهیا نماید. از بانکداران ایرانی دعوت کرد که برای بررسی شرایط مالی و بانکی و آشنایی بیشتر با این سیستم به مدت یک ماه به ژاپن آمده و میهمان هیئت اقتصادی ژاپن باشند. آن‌ها پیشنهاد کردند که هیئت ایرانی به پورت سعید در مصر رفته و با کشتی که از انگلستان به مقصد ژاپن در حرکت است و در آن بندر توقف خواهد داشت، به توکیو مسافرت نمایند و مجمع مزبور اعلام کرد که کلیه هزینه‌های این مسافرت را بر عهده خواهد گرفت. از وزارت خارجه ایران تقاضا شد که مساعدت لازم را نموده و هیئت را روانه ژاپن نماید (همان، ۳ و ۲ و ۱-۶۴-۵۲-۱۳۱۸ ش.). از انجام شدن یا نشدن این درخواست اطلاعی در دست نیست و اسناد اشاره‌ای به آن نکرده‌اند، اما در هر حال، مکتوبات حکایت از آن دارند که مراودات با همه انتقادات دو طرف، در آن شرایط خطیر بین‌المللی رو به توسعه بود.

در آغاز جنگ جهانی دوم، ایران و ژاپن به دنبال آن بودند که مبادلات تجاری خود را تغییر داده و پایاپای نمایند. شونسوکه آسادا وزیرمختار ژاپن در ملاقات با وزیر بازرگانی ایران ضمن استقبال از این سیاست اعلام کرد که به زودی فهرست کالاهای مورد نیاز را در اختیار ایران قرار خواهد داد و ایران نیز چنین فهرستی تهیه نماید (همان، ۱۱-۷۱-۵۲-۱۳۱۹ ش.). او همچنین در مکاتبه‌ای با مظفر اعلم وزیر امور خارجه به مذاکراتی که در باره توسعه مناسبات اقتصادی داشت، اشاره نمود و از وزیر خارجه ایران تقاضا نمود تا به بحث تجارت ورود نماید و از وزیر دارایی ایران بپرسد که ایران تا چه میزان و در چه مدت زمانی می‌تواند

نفت، پنبه، تریاک و کتیرا به ژاپن صادر نماید (همان، ۱۷ و ۱۶-۷۱-۵۲-۱۳۱۹ ش.). شرایط بین‌المللی ایجاب می‌کرد که ژاپن برای نیازهای خود تضمین بگیرد تا مطمئن شود در صورتی که اوضاع بحرانی‌تر شد، بتواند بر روی حجم و زمان تحویل کالا محاسبه درستی نماید. یکی دیگر از اتفاقات مهم که در این زمان رخ داد، این بود که ایران و ژاپن عهدنامه مودت و تجارت و بحریمایی را پس از چند سال اختلاف نظر امضاء نمودند. این عهدنامه مشتمل بر چهار ماده در ۲۵ مهر ۱۳۱۸ بین دو کشور منعقد شد و در جلسه بیست و پنجم آذرماه به تصویب مجلس شورای ملی رسید. مظفر اعلم وزیر امور خارجه ایران و شواشی ناکایاما زیبوسی وزیرمختار ژاپن در تهران آن را امضاء کردند.

### نتیجه

ایران و ژاپن اگر چه از لحاظ جغرافیایی فاصله زیادی از یکدیگر دارند، اما ضرورت تجارت و نیازهای جوامع به یکدیگر باعث شده است تا این مسافت به تدریج کم رنگ شود. اگر زمانی یک واسطه، امر تجارت بین دو کشور را بر عهده داشت، با این حال و به تدریج با پیشرفت‌های حاصله ناشی از تکنولوژی و تغییرات در تحولات سیاسی قرون ۲۰-۱۹ دو کشور به تجارت مستقیم روی آوردند. بدون تردید اصلاحاتی که ابتدا در ژاپن صورت گرفت و با فاصله چند دهه بعد در ایران رخ داد، نقشی مهم در نزدیک نمودن دو کشور و در نتیجه تسهیل امور تجاری ایفاء کرد. توسعه صنعت در ژاپن و وجود کالاهای خام در ایران باعث شد تا اقتصاد صنعتی ژاپن و اقتصاد کشاورزی و سنتی ایران به نوعی نیازمند یکدیگر باشند. در قرن بیستم تجارت بر اساس قرارداد فی‌مابین کشورها انجام می‌شد و در این میان ایران و ژاپن نیز مستثنی نبودند، اما برخی موانع باعث شد تا این قرارداد با وقفه چند ساله امضاء شود و از بد حادثه به محض انعقاد، با بحران جنگ جهانی دوم و در نتیجه مسکوت ماندن آن روبرو شد. فرجام سخن اینکه در مقاله حاضر، زوایای مختلف تجارت دو کشور به اختصار بررسی شده است و با این حال، می‌تواند مبنایی برای تحقیقات گسترده‌تر در آینده باشد.

## منابع و مأخذ

### اسناد:

آرشیو مرکز اسناد و تاریخ دیپلماسی وزارت امور خارجه

### کتاب‌ها:

- احصائیه گمرکی ایران (۱۳۲۰-۱۲۸۲ش.)  
آبه، کاتسوهیکو، *ابریشم برای دربار: پارچه‌های ابریشم صفوی در مجموعه‌های ژاپنی*، سخنرانی به مناسبت بزرگداشت روابط ایران و ژاپن، ۳۱ تیرماه ۱۳۹۴، سفارت ایران در توکیو.  
امین، عبدالامیر، ۱۳۷۰، *منافع بریتانیا در خلیج فارس*، تهران: امیر کبیر.  
اوکازاکی، شکو، ۱۳۷۲، *"جهان اسلام و ژاپن در عصر میجی"*، ترجمه: محمدرضا نصیری و کوایبچی هاندا، نشر دانش، س ۱۳، ش ۶، مهر-آبان.  
بیانی، خان‌بابا، ۱۳۵۷، *پنجاه سال تاریخ ایران در دوره ناصری*، ج ۲، تهران: نشر علم.  
تویوکیچی، یه ناگا، ۱۳۹۲، *سفرنامه به ایران و آناتولی*، ترجمه: هاشم رجب‌زاده و کینجی ئه اورا، تهران: طهوری.  
دان، راس ئی. و دوروتی آبرامز، ۱۳۸۲، *تاریخ تمدن و فرهنگ جهان*، ج ۳، ترجمه: عبدالحسین آذرنگ، تهران: طرح نو.  
رجائی، غلامعلی، ۱۳۹۰، *کمپانی هند شرقی انگلیس و ایران دوره زند*، تهران: اداره نشر وزارت امور خارجه.  
شیرو، نویی دایی، ۱۳۹۴، *پنج سفرنامه*، ترجمه: هاشم رجب‌زاده و کینجی ئه اورا، تهران: طهوری.  
عادلی، محمد حسین، ۱۳۶۷، *بازسازی و رشد بعد از جنگ در ژاپن*، تهران: مرکز نشر فرهنگی رجاء.  
عیسوی، چارلز، ۱۳۶۲، *تاریخ اقتصادی ایران*، ترجمه: یعقوب آژند، تهران: گستره.  
فلور، ویلم، ۱۳۷۱، *اختلافات تجاری ایران و هلند*، ترجمه: ابوالقاسم سری، تهران: توس.  
فوران، جان، ۱۳۷۷، *مقاومت شکننده*، ترجمه: احمد تدین، تهران: رسا.  
فوروکاوا، تویویوشی، ۱۳۸۴، *سفرنامه*، ترجمه: هاشم رجب‌زاده و کینجی ئه اورا، تهران: انجمن آثار و مفاخر فرهنگی.

فوکوشیما، یاسوماسا، ۱۳۹۲، *سفرنامه ایران، قفقاز و ترکستان*، ترجمه: هاشم رجب‌زاده و کینیجی ئەاورا، تهران: دفتر پژوهش‌های فرهنگی.

کندو، نوبواکی، ۱۳۸۹، *"ژاپن - روابط سیاسی و تجاری با ایران"*، ترجمه: مجید مطلبی شبستری، فصلنامه تاریخ روابط خارجی، س ۱۱، ش ۴۳، تابستان.

مارکز، آلفردو پینهیرو، ۱۳۶۸، *"ژاپن در نقشه‌های اولیه پرتغالی"*، پیام یونسکو، ش ۲۲۷، اردیبهشت.

ماسهارو، یوشیدا، ۱۳۷۳، *سفرنامه (نخستین فرستاده ژاپن به ایران دوره قاجار)*، ترجمه: هاشم رجب‌زاده، مشهد: مؤسسه چاپ و انتشارات آستان قدس رضوی.

مدنی، امیر باقر، ۱۳۷۴، *موانع توسعه اقتصادی در ایران*، تهران: شهر آب.

یکتایی، مجید، ۱۳۵۴، *تاریخ گمرک ایران*، تهران: دانش.