

MAREK PAWEŁCZAK

RYZIKO I ZAUFANIE WE WSCHODNIOAFRYKAŃSKIM HANDLU KARAWANOWYM

Streszczenie

Niniejszy artykuł omawia źródła i przejawy ryzyka, które towarzyszyło handlowi karawanowemu w Afryce Wschodniej w XIX w. Ryzyko w handlu karawanowym można najogólniej sprowadzić do dwóch problemów: zagrożenia życia i zdrowia oraz obawy o stratę ekonomiczną. O ile drugi problem dotyczył wszystkich uczestników, pierwszy dotyczył przede wszystkim kupców karawanowych oraz ich partnerów handlowych w interiorze. W artykule postaram się zidentyfikować źródła obydwu rodzajów ryzyka. Zajmę się również stosowanymi między uczestnikami handlu środkami budowy zaufania otwierających drogę kulturze negocjacji i kredytu, a zarazem obniżających koszty transakcyjne ponoszone przez uczestników. Rozpatrzę je w kontekście systemu instytucji społecznych, w których otoczeniu funkcjonował handel dalekosiężny, w tym więzi pokrewieństwa, powinowactwa oraz etnicznej. Przedmiotem analizy będzie zarówno prawo i jego egzekucja, jak i procedury oraz zwyczaje służące rozwiązywaniu sporów i konfliktów.

słowa kluczowe:

historia XIX w., Afryka Wschodnia, handel, kupcy, Islam

Wstęp

Z perspektywy historycznej handel, obok wojny, jest najbardziej typową dziedziną ludzkiej aktywności, która pozwala obserwować interakcje między ludźmi reprezentującymi różne kultury i języki. W ciągu znacznej części dziejów ludzkości handel dalekosiężny nie był od wojny odległy ponieważ, oprócz szeregu czynników ryzyka, wiązał się z elementem zorganizowanej przemocy. Dochodziło do niej, gdy strony nie mogły dojść do porozumienia, bądź po prostu zwabione wizją łatwego zysku lub zrekompensowania sobie wcześniejszych strat decydowały się na użycie siły. Trawestując znane powiedzenie można stwierdzić, że wojna była przedłużeniem handlu. Wydaje się, że przejęcie kontroli nad wymianą, a zarazem

jej zabezpieczenie na terytorium, którego części powiązane były trwałymi więzami handlowymi było jedną z ważnych przesłanek powstania państwa¹. Tam wszędzie, gdzie państwa nie było, bądź nie mogło ono zapewnić kupcom bezpieczeństwa, partnerzy handlowi nastawieni na regularne transakcje, a nie szybki, jednorazowy zysk dążyli do wypracowania takich form współpracy, które obniżałyby ryzyko użycia przemocy: od handlu niemego, poprzez różne formy przymierzy i politycznego patronatu, po diaspory handlowe i agencje handlowe².

Współczesne teorie socjologiczne postrzegają społeczeństwo nowoczesne jako szczególnie obciążone ryzykiem w porównaniu ze społeczeństwami tradycyjnymi³. Pojęcie ryzyka implikuje możliwość racjonalnej kalkulacji szans powodzenia, co wymaga posiadania minimum informacji o świecie, w którym działamy. Poniżej tego minimum mówimy raczej o działaniu w warunkach niepewności⁴. W takich warunkach działał człowiek zmuszony funkcjonować poza własną wspólnotą i kręgiem kulturowym w świecie przednowoczesnym. Przykładem mogą być kupcy karawanowi udający się po raz pierwszy do nieznanego kraju. Dopiero zdobyte doświadczenie i możliwość jego wymiany z innymi kupcami pozwala mówić o kalkulacji ryzyka. Rozwój kultury handlu dalekosiężnego i instytucji, które go chroniły oraz regulowały można postrzegać jako proces eliminowania ryzyka poprzez wzrost zaufania. Odbyszał się on imię korzyści, jakie przynosiła wymiana dóbr. Zaufanie należy tu definiować jako „zawieranie się korzyści”, czyli jeden z partnerów wymiany uważa, że drugi wywiązując się ze zobowiązania działa we własnym interesie ze względu na:

1. – chęć uniknięcia kary,
2. – ryzyko zemsty,
3. – potrzebę budowy własnej reputacji w perspektywie długotrwałej, korzystnej współpracy,
4. – uzyskanie korzyści moralnej⁵.

Pierwszy z wymienionych względów nie daje podstaw do budowy zaufania bez instytucji, które wymuszałyby przestrzeganie reguł gry. Drugi i trzeci z wymienio-

¹ Na tle teorii powstania państwa, jest to stosunkowo słabo zbadany obszar. Na ten temat patrz m.in.: M. Tymowski, *Państwa Afryki przedkolonialnej*, seria: Monografie Fundacji na rzecz Nauki Polskiej, Wrocław 1999. Obszerniejszą literaturę na temat powstania państwa przytacza T. C. Lewellen, *Antropologia polityczna. Wprowadzenie*, Kraków: WUJ 2011.

² Patrz: P. D. Curtin, *Cross-cultural Trade in World History*, Cambridge: Cambridge University Press 1984.

³ Patrz: J. Arnoldi, *Ryzyko*, seria: Key Concepts, Warszawa: Sic! 2011.

⁴ L. Czarkowska, *Antropologia ekonomiczna. Elementy teorii*, Warszawa: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego 1999. Zarówno Arnoldi, jak Czarkowska prezentują w swych pracach typologie ryzyka oraz współczesne podejścia teoretyczne socjologów, ekonomistów i antropologów do problemu ryzyka.

⁵ Patrz: R. Hardin, *Zaufanie*, seria: Key Concepts, Warszawa: Sic! 2009, s. 26-7.

nych względów wydają się działać niezależnie od otoczenia politycznego i kulturowego, a więc również na obszarach bezpieczeństwa, zamieszkałych przez wrogie sobie nawzajem grupy etniczne. Ostatni z nich, korzyść moralna, może występować tam, gdzie wrogość łagodzona jest przez poczucie przynależności do wspólnej kultury lub systemu religijnego. Czynniki te faworyzują rozwój diaspor handlowych spojonych wspólną religią, takich jak Hausa w Afryce Zachodniej lub Suahili i Hindusi w Afryce Wschodniej. Rozprzestrzeniły się one na znacznym obszarze ułatwiając wymianę towarową między odległymi obszarami właśnie dzięki czynnikowi zaufania⁶.

Niniejszy artykuł omawia źródła i przejawy ryzyka, które towarzyszyło handlowi karawanowemu w Afryce Wschodniej w XIX w. (a więc również w bardzo wczesnym okresie kolonialnym), oraz środków budowy zaufania mających je minimalizować. Pomijam problemy specyficzne dla handlu niewolnikami, które wymagają odrębnej analizy. Interesuje mnie głównie handel dalekosiężny, a nie lokalny, taki jak na przykład wymiana żywności na granicy stref ekonomicznych. W podsumowaniu będę dążył do interpretacji przedstawionego materiału na tle znanych z literatury cech procesu dziejowego w regionie: centralizacji Sułtanatu Zanzibarskiego, penetracji interioru przez kulturę muzułmańską, destabilizacji interioru w połączeniu z pojawieniem się w II połowie XIX w. silniejszych niż dotychczas struktur politycznych czerpiących profity m.in. z handlu karawanowego.

Ryzyko w handlu karawanowym można najogólniej sprowadzić do dwóch problemów: zagrożenia życia i zdrowia oraz obawy o stratę ekonomiczną. O ile drugi problem dotyczył wszystkich uczestników, pierwszy dotyczył przede wszystkim kupców karawanowych oraz ich partnerów handlowych w interiorze. Poniżej postaram się zidentyfikować źródła obydwu rodzajów ryzyka. Zajmę się również stosowanymi między uczestnikami handlu środkami budowy zaufania otwierających drogę kulturze negocjacji i kredytu, a zarazem obniżających koszty transakcyjne ponoszone przez uczestników. Rozpatrzę je w kontekście systemu instytucji społecznych, w których otoczeniu funkcjonował handel dalekosiężny, w tym więzi pokrewieństwa, powinowactwa oraz etnicznej. Przedmiotem analizy będzie zarówno prawo i jego egzekucja, jak i procedury oraz zwyczaje służące rozwiązywaniu sporów i konfliktów.

W ujęciu najprostszym ciąg osób uczestniczących w handlu karawanowym rozpoczynał się od finansisty na wybrzeżu (pomijam sytuację kapitalisty w zamorskim ośrodku finansowym) poprzez kupca karawanowego, do jego dostawcy. Można go postrzegać jako łańcuch uczestników, którzy dzielili ryzyko wynikające z przedsięwzięcia, przy czym jego ciężar nie był dla wszystkich równy. Poszczególne uczestnicy zajmowali w owym łańcuchu miejsca adekwatne do ich statu-

⁶ Patrz: P. D. Curtin, *Cross-cultural Trade in World History*, Cambridge: CUP 1984.

su społecznego oraz miejsca w sieciach patronatu politycznego. Z drugiej strony, oprócz identyfikacji konfliktu interesów i nierówności dostępu do zysku, zamierzam spojrzeć również na uczestników handlu jako na sieć osób współpracujących, gotowych do kompromisu z uwagi na dobro wspólne.

Żadnego z tytułowych pojęć nie można sprowadzić wyłącznie do wymiaru politycznego i ekonomicznego, bowiem kryje się za nimi uwarunkowana kulturowo treść psychologiczna. Nie jest to przedmiotem niniejszego artykułu, choć skłonność do ryzyka w kulturze suahilijskiej, ukształtowanej w ciągłym kontakcie z ryzykiem płynącym ze spotkań z obcym, mogłaby stać się ciekawym tematem do rozważań. Mój artykuł ukazuje nie tyle, jak kultura wybrzeża czy warunki społeczne motywowały samych uczestników, lecz raczej, jak ludzie żyjący w kręgu bardzo szeroko rozumianej cywilizacji suahilijskiej sprawdzali się w warunkach ekspansji kapitału handlowego oraz na jakie prawne i kulturowe przeszkody napotykali. Wychodzę jednak od sytuacji na samym wybrzeżu, gdzie w XIX w. czynnik obcego kapitału handlowego, choć niezupełnie nowy, zyskał poważnie na znaczeniu, a główne, najbardziej dochodowe sektory gospodarki: gospodarka plantacyjna i handel zamorski znalazły się niemal wyłącznie w rękach grup imigranckich, głównie omańskich Arabów i Hindusów⁷.

Opieram się głównie na suahilijskich tekstach opublikowanych w kilku zbiorach przez Carla Veltena i Carla G. Büttnera⁸, innych tekstach suahilijskich, takich jak autobiografia arabskiego kupca karawanowego Hamīda bin Muḥammeda al-Murjebi (znanego szerzej jako Tippu Tip)⁹ i kronika *Habari za Wakilindi* Abdallaha bin Hemedi 'IAjjemi¹⁰, na europejskich relacjach podróżniczych i, w niewielkiej części, materiałach archiwalnych wytworzonych przez konsulat brytyjski na Zanzibarze oraz amerykańskie firmy kupieckie.

Mimo że dostępna baza źródłowa pozwala historykowi dobrze wniknąć w świat szlaków karawanowych Afryki Wschodniej, ma ona oczywiście minusy. Wykorzystane przeze mnie teksty z antologii Veltena są późne i pochodzą częściowo z okresu *Scramble for Africa*, kiedy zwiększona obecność Europejczyków w interiorze zakłócała dotychczasowe relacje polityczne i gospodarcze. Dostępne źródła mówią wiele o sytuacjach niezwykłych i odległych od codziennej rutyny.

⁷ Patrz: A. Sheriff, *Slaves, Spices and Ivory in Zanzibar*, London 1987.

⁸ C. G. Büttner (red.), *Suaheli-Schriftstücke in arabischer Schrift*, Stuttgart 1892; C. Velten (red.), *Prosa und Poesie der Suaheli*, Berlin 1907; tenże (red.), *Anthologie aus der Suaheli Litteratur (Gedichte und Geschichten der Suaheli)*, Berlin: E. Felber 1894; Mtoro bin Mwenyi Bakari, *Desturi za Wasueheli na khabari za desturi za sheri'a za Wasuaheli*, pod red. C. Veltena, Göttingen: Vandenhoeck und Ruprecht 1903; C. Velten (red.), *Safari za Wasuaheli*, Göttingen: Vandenhoeck und Ruprecht 1901.

⁹ Hamed bin Mohammed el Murjebi, *Maisha ya -- yaani Tippu Tip kwa maneno yake mwenyewe*, Nairobi: East Africa Literature Bureau 1974.

¹⁰ 'IAjjemi Abdallah bin Hemedi, *Habari za Wakilindi*, (red. i tłum.) J. W. T. Allen, Nairobi: EALB 1962.

Są one dobrym, lecz niekoniecznie wystarczającym materiałem do badania ryzyka w handlu karawanowym.

Wiele źródeł opowiada o handlu na bardzo odległych terenach (nie należących do Afryki Wschodniej w konwencji przyjętej przez historiografię brytyjską, choć z pewnością będących częścią systemu handlowego, którego centrum był Zanzibar), gdzie w końcu badanego okresu handel nie był tak zrutynizowany, jak na terenach leżących bliżej wybrzeża. Przedmiotem handlu karawanowego była tam często kość słoniowa, artykuł o wielkiej wartości w przeliczeniu na jednostkę masy, będący dla kupców z wybrzeża głównym powodem podjęcia trudu i ryzyka odległych podróży. Na zapleczu Sułtanatu Zanzibarskiego rosła natomiast liczba wozdów, pełniących funkcję agentów handlowych wybrzeża. Niekiedy wyznawali oni islam i byli obeznani z muzułmańską etyką handlu¹¹. Prowadzili z karawanami handel m. in. kopalem i kauczukiem, a więc produktami o znacznie mniejszej wartości, zapewne w sposób rutynowy i pokojowy. W rzeczywistości jednak źródła niewiele o tym handlu mówią.

Co do wybrzeża, materiał jest dosyć różnorodny – materiały konsularne, ale też etnografia w języku suahili, relacje z krótkich podróży, obserwacje i doświadczenia europejskich podróżników spisane w ich raportach i sprawozdaniach. Źródła te dają lepsze wyobrażenie o kupcach-pionierach, gorsze jednak o szeregowych uczestnikach handlu przemierzających utarte szlaki. Słabo widać w nich drobnych kupców, tragarzy, dla których handel był uzupełnieniem pracy zarobkowej. Zachowało się dosyć dużo wzmianek o realiach finansowania handlu. Jeśli chodzi o pozycję prawną dłużników i egzekucję długów, istnieje sporo wzmianek, które nie odnoszą się bezpośrednio do handlu karawanowego, ale pomagają częściowo zrozumieć położenie jego uczestników.

W XIX wieku Afryka Wschodnia weszła w światowy krwiobieg gospodarczy. Stało się to możliwe dzięki dwóm zjawiskom, które przybliżyły do świata zewnętrznego ten słabo zintegrowany ekonomicznie i różnorodny region. Po pierwsze, Zanzibar jako główny ośrodek władzy na wybrzeżu osiągnął pozycję *entrepôt*, przez który przepływała zdecydowana większość towarów eksportowanych do regionu i importowanych z niego. Po drugie, w interiorze Afryki Wschodniej powstała sieć szlaków karawanowych. Rozpowszechniające się wraz z handlem dalekosiężnym i oparte na etyce muzułmańskiej zwyczaje handlowe wybrzeża mieszały się tam z kulturowymi praktykami wnętrza lądu.

¹¹ M. Pawelczak, *The State and the Stateless. The Sultanate of Zanzibar and the East African Mainland: Politics, Economy and Society, 1837-1888*, Warszawa: IHUW 2010, s. 355-356.

Organizacja, kredytowanie i opłacalność handlu karawanowego

Zgodnie z dzisiejszym stanem wiedzy, handel karawanowy w Afryce Wschodniej rozpoczął się w momencie, kiedy na wybrzeżu pojawili się kupcy z odległego interioru oferujący towary, które wcześniej dostarczane tam były tzw. metodą kaskadową, polegającą na ich przechodzeniu przez ręce kilku pośredników. Karawany organizowali przedstawiciele wyspecjalizowanych w handlu dalekosiężnym grup etnicznych, takich jak Kamba, Nyamwezi, Bisa, Yao i Sangu, które przez dziesięciolecia lub dłużej budowały sieci powiązań z sąsiednimi ludami, oferując im własne produkty, na przykład żelazo oraz sól¹². Z czasem te lokalne systemy wymiany zaczęły służyć jako pomocnicze wobec ześrodkowanego na wybrzeżu dalekosiężnego handlu kością słoniową i niewolnikami. Karawany zorganizowane były w oparciu o lokalne struktury społeczne – były rodzajem spółek niezależnych producentów, którzy angażowali swoje rodziny (w tym żony), lineażę, klany, wspólnoty lokalne¹³.

Handel organizowany w przeciwnym kierunku, to znaczy od wybrzeża w stronę interioru, zainicjowano później, najwcześniej w końcu XVIII w. Funkcjonował on na innych zasadach. W przeciwieństwie do handlu prowadzonego przez mieszkańców interioru, opierał się na opłaconej lub niewolnej sile roboczej, a także na kredycie udzielanym przez indyjskich (początkowo też arabskich), kupców i finansistów, którzy w ostatecznym rachunku dysponowali kapitałem pochodzącym z Bombaju, Bostonu, Nowego Jorku, Hamburga, czy Londynu. O ile mieszkańcy interioru sami produkowali lub pozyskiwali towary, które następnie oferowali partnerom w handlu wymiennym, organizatorzy karawan wybrzeżowych otrzymywali od kupców lub finansistów pożyczki w importowanych dobrach cieszących się popytem w interiorze. Były to najczęściej: różne rodzaje tkanin, paciorki, drut, broń palna i proch strzelniczy¹⁴.

Indyjscy przedsiębiorcy, którzy byli obecni w Afryce Wschodniej od wielu wieków, w czasach panowania władcy Omanu i Zanzibaru *sayyida Saʿīda ibn Sulṭāna Āl Bu Saʿīdī* (1806-1856) zwielokrotnili swą obecność w jego afrykańskich posiadłościach, a zarazem zyskali tam na znaczeniu. Zróżnicowana religijnie i etnicznie diaspora indyjska szybko opanowała handel zagraniczny, w tym pośrednictwo w handlu z kupcami zachodnimi. Indyjska firma dzierżawiła też od lat 30. XIX w. ważne stanowisko poborcy ceł. W czasach Saʿīda i przynajmniej częściowo Mājida ibn Saʿīda (1856-1870) wśród indyjskich kupców istniała jasno określona hierarchia, na czele której stał dzierżawca ceł, bombajski przedsiębiorca

¹² Pawełczak, *op. cit.*, 109-112.

¹³ Patrz: S. Rockell, *Carriers of Culture. Labour on the Road in Nineteenth-Century East Africa*, Social History of Africa, Portsmouth NH: Heinemann 2006.

¹⁴ Pawełczak, *op. cit.*, s. 109-112.

Jairam Shivji, a potem jego lokalny reprezentant¹⁵. Większe karawany finansowały wyłącznie główni gracze, a niektóre przedsięwzięcia były otwarcie firmowane przez *sayyida* Sa'īda. W czasach Barġaša ibn Sa'īda (1870-1888) istniała dosyć silna konkurencja w pośrednictwie między kilkoma indyjskimi domami kupieckimi, natomiast konkurencja arabska właściwie przestała istnieć. Wzrosła liczba drobnych agentów handlowych mieszkających na wybrzeżu. Ułatwiło to finansowanie mniejszych karawan, które nie tylko nie wymagały znacznych ilości dóbr wymiennych, ale również wielu członków ochrony uzbrojonych w broń palną¹⁶.

W odróżnieniu od handlu zamorskiego, karawany organizowane na wybrzeżu były głównie domeną Arabów i Suahilijszyków, a także zsuahilizowanych lub zarabizowanych przedstawicieli grup etnicznych interioru. Konkurencja była duża, ponieważ do rozpoczęcia handlu nie był potrzebny znaczny kapitał własny, a śmiałków gotowych szukać szczęścia w interiorze nie brakowało. Handel karawanowy nie zawsze był stałym zajęciem. Tak jak ich rówieśnicy z ludów handlowych interioru, młodzi ludzie traktowali podróż w głąb lądu jako konieczny etap w życiu dający choćby niewielką szansę wzbogacenia się, ale również pozwalający na nabycie doświadczenia i zaspokojenia ciekawości świata¹⁷. Dla starszych bywało to sezonowe zajęcie uzupełniające dochody z innych źródeł, przede wszystkim plantacji. Niekiedy jednak trudno było się z niego wycofać, ponieważ jednorazowa strata wymuszała zapożyczenie się po raz kolejny po to, aby spłacić zaległe długi. Niekiedy handel karawanowy był sposobem na ucieczkę przed wymiarem sprawiedliwości lub po prostu nieudanym życiem. Wraz z kryzysem gospodarki plantacyjnej chętnych szybko przybywało: na wybrzeżu – ze względu na rosnące zbiegostwo niewolników i na wyspach – za sprawą zakazu morskiego handlu niewolnikami i wzrostu ich cen¹⁸.

Przy udzielaniu pożyczki wymagano zazwyczaj żyranta. Nie dotyczyło to wyłącznie kredytów opiewających na znaczne kwoty. Relacja Tippu Tipa dowodzi, że nawet rekomendacja tak znacznego kupca jak on nie wystarczyła, aby człowiek, którego zdolności handlowe oceniano nisko otrzymał pożyczkę w wysokości 1000 TMT¹⁹. Być może pod wpływem zwyczajów muzułmańskich, instytucja poręczenia długu istniała również wśród niepiśmiennych ludów interioru, na przykład

¹⁵ N. Bennett i G. Brooks (red.), *New England Merchants in Africa: A History Through Documents 1802 to 1865*, Boston, 1965, s. 162, 194-6, 203, 212-213, 410-41

¹⁶ Pawełczak, *op. cit.*, s. 128-129.

¹⁷ Patz m. in. Mtoro bin Mwenyi Bakari, *Safari yangu*, s. 126; Yohanna bin Abdallah, *The Yaos: Chikala Cha Wayao*, Cass Library of African Studies. Missionary Researches and Travels No. 25, Routledge 1973, s. 28.

¹⁸ Pawełczak, *op. cit.*, 145-153. W 1872 r., po wielkim huraganie, który zniszczył niemal do szczętnie plantacje goździków na Zanzibarze, sultan wysłał na ekspedycję militarną przeciw Mirambo plantatorów pozostających bez środków do życia. Część z nich zapewne zasiliła szeregi kupców karawanowych. Na temat tego mało znanego faktu patrz: Büttner, *Anthologie*, s. 151-152.

¹⁹ El Murjebi, *op. cit.*, s. 112.

wśród Zaramo, ludu, którego siedziby przylegały do wybrzeża, ale ciągnęły się do około 200 km w głąb lądu. Poręczyciel dawał wierzycielowi drewnienko (*ki-jiti*) będące podstawą do przyszłego roszczenia, gdyby dłużnik nie był w stanie spłacić długu. Drewnienko zastępowało zatem dokumenty dłużne. Bez niego wódz (*pazi*) nie chciał pomóc w egzekucji długu²⁰. Niestety, nie wiadomo, jakie cechy drewnienka nadawały mu walor rozpoznawalności zapewniający wierzycielowi zaufanie niezbędne w procesie egzekucji długu. Zdaniem Mtoro Mwenyi Bakari, poręczenie było ryzykowne, bowiem dłużnicy nagminnie uciekali²¹. W innym, słabszym, rodzaju poręczenia (*kafala*), poręczający odpowiadał tylko za doprowadzenie dłużnika, a nie za oddanie pieniędzy²².

Największe znaczenie jako zabezpieczenie pożyczki miał zastaw nieruchomości. O ile nie dysponujący żyrantem dłużnik miał plantację lub dom, musiał zapisać je pożyczkodawcy. Jeśli nie miał nieruchomości, zastawiał sam siebie, obiecując stawić się do każdej wymaganej pracy²³. Taki zapis stawiał go w pozycji niewolnika, choć w suahilijskich dokumentach opublikowanych przez Büttnera brak otwartej konstatacji tego faktu²⁴. Z relacji, mówiącej o drobnych kupcach prowadzących handel nieopodal wybrzeża wiadomo jednak, że Hindusi zadowalali się innymi formami zabezpieczenia²⁵. Nie jest jasne, czy było to związane z upowszechnieniem własności ziemskiej wśród Zaramo, czy też z ogólnym wzrostem dostępności kredytu w latach 70. XIX w., po uruchomieniu regularnej komunikacji parowcowej i linii telegraficznej łączących Zanzibar ze światem²⁶.

Zabezpieczenie długu (*rahani*) funkcjonowało również wśród Zaramo²⁷. Tutaj zastawem byli z reguły ludzie, być może dlatego, że przed okresem rozwoju plantacji, który nastąpił w drugiej połowie XIX w., nie istniała indywidualna własność ziemi. Ponieważ Zaramo byli społeczeństwem matrylinearnym, w zastaw przyjmowano wyłącznie prawowitego spadkobiercę, tzn. siostrzenicę lub siostrzeńca dłużnika. Nie mógł on oddać własnego dziecka lub niewolnika. Stan rzeczy, w którym prawdziwą wartość przypisywano jedynie osobie spadkobier-

²⁰ Mtoro bin Mwenyi Bakari, *Khabari ya inchi ya Wazaramu na dasturi za Wazaramu kama zilizotungwa na --*, w: C. Velten (red.), *Safari za Wasuaheli*, s. 213.

²¹ Mtoro bin Mwenyi Bakari, *Khabari ya inchi*, s. 214.

²² *Ibidem*, s. 215.

²³ Büttner, *Suaheli-Schriftstücke*, s. 84, 86.

²⁴ Nie wynikało to z presji niemieckiej administracji kolonialnej, która we wczesnym okresie (co najmniej do końca XIX stulecia) nie ingerowała w instytucję niewolnictwa. Patrz: J-G. Deutsch, *Slavery under German Colonial Rule in East Africa, c. 1860-1914*, Habilitationsschrift, Humboldt University at Berlin, October 2000

²⁵ Mtoro bin Mwenyi Bakari, *Safari yangu ya Udoe hatta Uzigua na khabari za Wadoe na mila yao, inatoka kwa --*, w: (red.) c. Velten, *Safari za Waswahili*, s. 126.

²⁶ Pawełczak, *op. cit.*, s. 180.

²⁷ Tak też u Büttnera, *Suaheli-Schriftstücke*, s. 84-85: „na rahani mimi nafsi yangu, na kwa killa kazi yake mimi ni mtu wakufanya bila hesabu, hatta tuishe hoja mimi naye, na muda wetu miaka mitatu kumkabithi mtumwa mwana 'me ao mwanamke”.

cy, a posiadanie plantacji lub pieniędzy (których Zaramo w pewnym stopniu używali) nie dawało zdolności kredytowej, odzwierciedla tradycyjne stosunki społeczne, w których poszczególne dobra krążyły w oddzielnych obiegach (lub sferach)²⁸. Tworzyło to swoistą moralną barierę chroniącą wspólnotę przed zgubnymi skutkami sytuacji, w której kupić i sprzedać można wszystko, a więc i wysoki status społeczny. W tradycyjnych wspólnotach, status niekoniecznie wiązał się z pozycją majątkową. Przysługiwał on członkom elity urodzenia lub starszym. Rozdzielność sfer wymiany nie wytrzymała naporu gospodarki towarowo-pieniężnej. U progu ery kolonialnej, gdy powstawała relacja Mtoro, dłużnik nie dysponujący siostrzeńcem oddawał w zastaw plantację²⁹. Niewykluczone, że instytucja zastawu siostrzeńca zanikała od początku lat 70., ponieważ od tego czasu brytyjski konsul skutecznie egzekwował od Hindusów zakaz posiadania niewolników³⁰.

Niezależnie od trudności w uzyskaniu kredytu, nie był on tani. W posiadłościach zanzibarskich lichwa kwitła mimo szariackiego zakazu³¹. Odsetki od pożyczek udzielanych kupcom karawanowym były wyższe niż te, których żądano od osób pozostających na miejscu³². Na wybrzeżu relacje kredytodawca-kredytobiorca regulowało w zasadzie prawo mużulmańskie w wersji szafi'ickiej. Gdy jednak szło o spór między partnerami z Indii i kupcami zachodnimi, było to raczej prawo cywilne Indii brytyjskich, a gdy wyłącznie o Hindusów – również nieformalny zwyczaj, oparty na religijnym prawie hinduistycznym³³.

Technicznie rzecz biorąc, Hindusi najczęściej nie udzielali kupcom karawanowym kredytu, lecz dokonywali zakupu z natychmiastową płatnością za towary, które miały być dostarczone w przyszłości (*salam*). Było to w zasadzie zgodne z mużulmańskim prawem, mimo wątpliwości, które mógł budzić fakt, że sprzedawca w chwili zawierania kontraktu nie posiadał jeszcze towaru, na przykład ko-

²⁸ Na temat sfer wymiany patrz m.in.: P. Bohannon, *Some Principles of Exchange and Investment among the Tiv*, w: E. LeClair, H. Schneider (red.) *Economic Anthropology. Readings in Theory and Analysis*, New York: Holt, Rinehart and Winston, s. 300-310.

²⁹ Mtoro bin Mwenyi Bakari, *Khabari ya inchi*, s. 216.

³⁰ Raport J. Kirka z 2 VIII 1873, PP 1874/LXII/52/3, Elton do Kirka z 14 XII 1873, PP 1874/LXII/1/2.

³¹ S. Vesey-Fitzgerald, *Muhammadan Law. An Abridgement according to its Various Schools*, Oxford University Press 1931, s. 196.

³² Najniższego procentu żądano od kupców zachodnich (6-9%), choć oni sami udzielali pożyczek na 33-40% na najlepsze zabezpieczenie (odejmowane również od kapitału). Pomiedzy miejscowymi pożyczano pod zastaw nieruchomości na 15-20%. Burton, *Zanzibar*, II, s. 407. Słownik Krapfa odnotowuje szczególną formę przysięgi składanej przez dłużników, w której zobowiązywali się oni zostać na miejscu do czasu spłaty długu. Być może człowiek, który złożył taką przysięgę (*anapigua amini*) płacił mniejsze odsetki, jak i mniejsze były wymagania dotyczące zabezpieczenia. Naturalnie kupcy karawanowi nie mogli z tej możliwości skorzystać. J. L. Krapf, *A Dictionary of the Suahili Language*, London, 1882, s. 10.

³³ Pawełczak, *op. cit.*, s. 233

ści słoniowej³⁴. Płatność była wypłacana w pieniądzu jedynie w niewielkiej części, za resztę zaś kupiec karawanowy musiał kupić od pożyczkodawcy dobra wymienne po narzuconej, wysokiej cenie³⁵. Szczegóły związane z kredytowaniem karawany podaje niemiecki podróżnik Paul Reichardt. Zgodnie z podanym przez niego przykładem, na 4000 TMT kredytu kupiec karawanowy otrzymywał w gotówce 200-300 TMT, a resztę w dobrach wymiernych w interiorze, do których ceny rynkowej doliczano około 100%. Natomiast dostarczaną w zamian kość słoniową liczone po 50% jej wartości na rynku zanzibarskim³⁶. Aby zapobiec dostaniu się cennego ładunku w niepowołane ręce, kredytodawcy wychodzili naprzeciw powracającym karawanom nawet na odległość 200 km w głąb lądu³⁷. Negocjowanie powyższych warunków, zwłaszcza gdy szło o drobnych kupców, nie wchodziło w rachubę, ponieważ na rynku finansowym bezwzględna przewagę miał kredytodawca. Jeszcze w latach 60. XIX w. dostępnego na rynku kapitału było mało. Organizując dużą wyprawę w tym okresie Tippu Tip pożyczył dobra warte 30 000 TMT od około 20 bogatych Hindusów³⁸.

Niektórzy autorzy opisują relacje finansista-kupiec karawanowy posługując się kategorią procentu od pożyczanych pieniędzy, co nie jest całkiem precyzyjne, lecz oddaje istotę sprawy. O ile panuje zgoda, że wysokość odsetek była bardzo znaczna, przytaczane dane różnią się istotnie. Na przykład de Vienne twierdzi, że wynosiły one około 30-40%, Stanley w niemal tym samym okresie (lata 70.) pisze, że Hindus pożyczał kupcowi na 50, 60 lub nawet 70%. Ostatni z wymienionych autorów, podobnie jak Reichardt, uważa, że kredytodawca był zabezpieczony niezależnie od powodzenia kupca, jednak doświadczony kupiec rzadko tracił³⁹. Jak widać, większa podaż kredytu nie przekładała się na korzystniejsze warunki jego uzyskania. Horrendalne narzuty na ceny dóbr handlowych mogły wynikać nie tyle z chciwości kredytodawców, co ze znacznego ryzyka finansowanego przedsięwzięcia.

Zdaniem piszącego pod koniec lat 40. Charlesa Guillaîne'a, pierwsze karawany wracające z głębi lądu przynosiły im zyski 600%, później spadły one do 100, a w końcu do 25-40%. Jak pisze Francuz, dokładne wyliczenia na temat konkretnych karawan mogą świadczyć, że zyski były jeszcze mniejsze. Tak pesymistyczny szacunek może wynikać z chwilowego spadku koniunktury w handlu, który nastą-

³⁴ W. B. Hallaq, *Shari'a. Theory, Practice, Transformations*, Cambridge: Cambridge University Press 2009, s. 250-251; S. Vesey-Fitzgerald, *op. cit.*, s. 184-185.

³⁵ Np. el Murjebi, *op. cit.*, s. 36; P. Reichardt, *Deutsch-Ostafrika. Das Land und seine Bewohner, seine politische und wirtschaftliche Entwicklung*, Leipzig 1892, s. 90.

³⁶ Reichardt, *op. cit.*, s. 90.

³⁷ F. Jackson, *Early Days in East Africa*, London: Dawsons of Pall Mall 1969, s. 328.

³⁸ El Murjebi, *op. cit.*, s. 14.

³⁹ H. M. Stanley, *How I Found Livingstone: Travels, Adventures, and Discoveries in Central Africa: Including Four Months' Residence with Dr. Livingstone*, London 1872, s. 7-8.

pił na skutek zakazu eksportu niewolników z 1847 r.⁴⁰ Z późniejszych wzmianek wynika, że opłacalność handlu karawanowego nieco wzrastała, choć wciąż daleka była od stanu przytaczanego przez Guillaime'a. Na przykład według Burtona, jeszcze w latach 50. kość słoniowa przynoszona z Ukambani w dzisiejszej centralnej Kenii dawała 300% zysku brutto⁴¹. Informacje o cenie kości słoniowej w Usangu w środkowej Tanzanii i Urua na terenie wschodniego Konga pochodzące z lat 60. i 70. wskazują, że i w późniejszym okresie handel na tak odległych terenach był nie mniej opłacalny⁴².

Wyrywkowe dane na temat transakcji dokonywanych w głównych węzłach karawanowych, a więc odnoszące się do zakupów od mużulmańskich pośredników, potwierdzają, że różnice cen kości słoniowej pomiędzy centrami handlowymi położonymi na wybrzeżu i w interiorze ulegały zmniejszeniu. Burton zauważył w 1857 r., że w wodzostwie Unyanembe⁴³, głównym ośrodku karawanowym na szlaku przebiegającym ze wschodu na zachód dzisiejszej Tanzanii, zakup towarów niezbędnych do podróży, takich jak tkaniny, paciorki, proch strzelniczy, drut mosiężny i żelazny kosztował około pięć razy więcej niż w Zanzibarze⁴⁴. W latach 70. w Ujiji, końcowym terminalu na tym samym szlaku, kość słoniowa była 1½-2 razy droższa niż w Unyanembe-Taborze, a w tym ostatnim miejscu dwa razy droższa niż na Zanzibarze⁴⁵. W latach 80. sytuacja zdaje się pogarszać. Według Stuhlmana, który podróżował m. in do Taborzy, kość słoniowa była tam już tylko o 10% tańsza niż na Zanzibarze. W tym samym miejscu tkanina bawełniana *merikani*, podstawowy towar wymienny w interiorze, droższa była niż na wybrzeżu o 1/4 talara⁴⁶. Podróżujący w tym samym mniej więcej okresie Reichardt pisze, że rzadko zdarzało się, aby kupcy karawanowi przynosili na wybrzeże więcej, niż byli winni kredytodawcy. W drodze powrotnej zatrzymywali się często w Taborze, aby dokupić kość słoniową brakującą do spłaty długu⁴⁷.

Na opłacalność handlu karawanowego rzuca światło tekst Suahilijczyka Selemaniego bin Mwenye Chande. Jego wyprawa dotarła na tereny dzisiejszego Konga, a być może nawet wschodniej Angoli. Po drodze była rabowana, przez

⁴⁰ McMullan do Shepada, 25 II 1851, w: Bennett i Brooks, *op. cit.*, s. 477.

⁴¹ Burton, *Zanzibar*, II, s. 53.

⁴² El Murjebi, *op. cit.*, s. 16, 62.

⁴³ Nazwy „Tabora” na określenie istniejącej tam arabskiej kolonii handlowej zaczęto używać nieco później, patrz: Stanley, *op. cit.*, s. 260.

⁴⁴ R. F. Burton, *The Lake Regions of Central Africa, a Picture of Exploration*, I, London, 1860, s. 333-334.

⁴⁵ Ch. de Vienne, *De Zanzibar à l'Oukami. Route des Lacs de l'Afrique équatoriale. Par Ch. De Vienne Consul de France à Zanzibar*, BSG, 6 sér., 4, 1872, s. 361

⁴⁶ F. Stuhlmann, *Mit Emin Pascha ins Herz von Afrika. Ein Reisebericht mit Beiträgen von Dr. Emin Pascha, in seinem Auftrage geschildert von Dr. Franz Stuhlmann*, Berlin, 1894, s. 63.

⁴⁷ Reichardt, *op. cit.*, s. 91.

co musiała sprzedać zgromadzoną kość słoniową (31 *frasila*⁴⁸, wartą na wybrzeżu powyżej 3000 TMT) napotkanemu na szlaku europejskiemu kupcowi po cenie zbliżonej do zanzibarskiej, aby uzyskać środki na dodatkowe zakupy w kraju Lunda. Ostatecznie w drugiej turze podróży udało się zebrać kość o wadze około 40 *frasila*. Po szczęśliwym spłaceniu indyjskich kredytodawców, dla całej karawany zostało 500 TMT (wartość małej plantacji lub około pięciu niewolników). Uczestnicy otrzymali zróżnicowane wynagrodzenie, przy czym najwyższe wynosiło 100 TMT⁴⁹. Mimo to inwestorzy nadal zarabiali bardzo dużo. Zdaniem Reicharda, w razie pełnego powodzenia wyprawy finansista zarabiał 300-400% od zainwestowanego kapitału. Nawet jeśli karawana przynosiła tylko 1/4 umówionej kości słoniowej, kapitał przynosił mu „tylko“ 100%⁵⁰.

Kredyt i egzekucja długu – kulturowe i przestrzenne granice zaufania

Złą sytuację kupców karawanowych pogłębiało widmo egzekucji długu. Na Zanzibarze była ona wpisana w rytm monsunów, który decydował o możliwości żeglugi po Oceanie Indyjskim. Na przykład, dwa razy w roku publicznie wzywano sułtańskich poddanych do spłaty długów. Okresy te wyznaczone były na 100 i 300 dzień roku gudzarackiego, którym posługiwała się większość wschodnioafrykańskich Hindusów. Obie daty przypadają na momenty ważne z punktu widzenia żeglugi: koniec listopada – najpóźniejszą porę odpływu na północ: w rejon Zatoki Perskiej i do Indii, oraz połowę czerwca, gdy zaczynał wiać monsun południowy i można było ruszyć na północ po długim okresie „zimowania” w Afryce Wschodniej. Zgodnie z pochodzącymi z lat 40. obserwacjami brytyjskiego agenta handlowego, przywódca zanzibarskich Suahilijczyków (*mwenye mkuu*) dwukrotnie w ciągu roku wysyłał do miasta herolda, który uderzał kijem w róg wzywając wszystkich, aby pod groźbą więzienia zapłacili swoje długi⁵¹.

Dług można było egzekwować przed sądem. W końcu ery przedkolonialnej było to trudne, o ile wierzyciel nie mógł przedstawić świadków ani pisemnego dowodu. Z opublikowanego przez Katrin Bromber suahilijskiego tekstu dotyczącego jurysdykcji i praktyk sądowych na Zanzibarze wynika natomiast, że wystawienie pisemnego dowodu wiarygodności nie było normalną praktyką. Być może autor miał na myśli zwykle relacje handlowe, nieobejmujące handlu karawanowego, ponieważ w antologii Büttnera zamieszczono szereg dokumentów dłużnych spisa-

⁴⁸ 1 *Frasila* – miara masy równa w przybliżeniu 16 kg.

⁴⁹ Selemani bin Mwenye Chande, *Safari yangu ya bara Afrika*, w: Harries Lyndon (red.), *Swahili prose texts: a selection from the material collected by Carl Velten from 1876 to 1896*, Oxford: OUP 1965, s. 120.

⁵⁰ Reichardt, *op. cit.*, s. 90.

⁵¹ J. S. Leigh i J. S. Kirkman, *The Zanzibar Diary of John Studdy Leigh, Part II*, „The International Journal of African Historical Studies” 13, 1980, 3, s. 495.

nych w języku suahili pochodzących z przełomu ery kolonialnej, co może świadczyć o zmianie w tym zakresie⁵². Nieprzyznawanie się do długu było nagminne⁵³, choć w wielkim handlu zanzibarskim jeszcze w drugiej połowie lat 70. normalne było przekazywanie znacznych sum w gotówce bez pokwitowania⁵⁴. Może to wskazywać na szybko postępującą w warunkach ekspansji kapitału w II połowie XIX w. erozję etyki biznesu, przy czym praktyka prawna najwyraźniej nie nadążała za zmianą społeczną⁵⁵.

W sprawach o zwrot długu sędziowie naciskali strony na dojście do porozumienia. Zgodnie z prawem muzułmańskim sądy przeprowadzały bankructwo osoby niewypłacalnej, przy czym konfiskowany majątek dłużnika przeznaczano na zaspokojenie roszczeń części wierzycieli lub roszczeń wszystkich, lecz tylko częściowo⁵⁶. Kupcy zachodni zaczęli bankrutować późno i nie było to zjawisko częste⁵⁷. O bankructwach Hindusów wiemy sporo z brytyjskich materiałów konsularnych z lat 80. XIX w.⁵⁸, jednak nie wspominają one o towarzyszących ogłoszeniu bankructwa zwyczajach. Opisuje je natomiast w swej relacji z podróży, którą odbył w latach 50. brytyjski podróżnik Richard Francis Burton :

„Kiedy interesy [przedsiębiorcy, hinduisty wywodzącego się z kasty] Bhattia stają się beznadziejnie zawikłane, zwykle ulatnia się on [dosłownie: „lewantuje”]. Czasem jednak przeprowadza [procedurę] *diwali* lub bankructwo, co jest znacznie bardziej kłopotliwe niż ogłoszenie w prasie oficjalnej⁵⁹. Nieszczęśnik umieszcza u drzwi sklepu zapaloną lampę, stąd nazwa ceremonii. Z głową zawiniętą w prześcieradło w ciszy zajmuje najdalszy kąt [sklepu]. Mściwy i szyderczy tłum muzułmanów zbiera się, aby obserwować wściekłych wierzycieli w teatralny sposób napominających i bijących bankruta, który łka, jęczy, wzywa imienia Boga i przysięga, że na przyszłość się poprawi”⁶⁰.

⁵² Büttner, *Suaheli-Schriftstücke*, s. 98, 100. Patrz też: Gissing do Kirka, 11 V 1884, ZNA AA 10/1.

⁵³ K. Bromber (tłm. i red.), *The Jurisdiction of the Sultan of Zanzibar and the Subjects of Foreign Nations*, Würzburg: Ergon, 2001, s. 33-35.

⁵⁴ Papers received from W. H. Hathorne Esq. relating to the case of Augustus Sparhawk Agent vs. Peeraby Jewanjee, PEM, John Bertram & Co. papers, fol. 3.

⁵⁵ Pragji Jadowji do konsula brytyjskiego na Zanzibarze, b.d. [1884], ZNA AA 2/36. Autor, indyjski kupiec, przedstawił kadiemu pismo w j. arabskim, w którym dłużnik zobowiązywał się dostarczyć określoną ilość kości słoniowej w zamian za pożyczone dobra. Kupiec określa pismo jako „a promise to deliver to us a certain quantity of ivory”.

⁵⁶ Mtoro bin Mwenyi Bakari, *Desturi*, s. 312-313. List Gissinga do Kirka z 11 V 1884, ZNA AA 10/1, daje przykład zaspokojenia, za sprawą wicekonsula brytyjskiego, roszczeń tragarzy po skonfiskowaniu ciosu słoniowego należącego do kupca karawanowego.

⁵⁷ Cheney do A.Hines&Co and Ropes, Emmerton&Co., 24 XII 1883, PEM, Ropes, Emmerton&Co., box 55, fol. 4.

⁵⁸ Patrz m.in. Gissing do *liwali* Malindi, 15 VII 1884, ZNA AA 11/12; Gising do Kirka, 1 V 1884, ZNA AA 10/1; Gissing do *liwali* Takaungu, 28 VII 1884, ZNA AA 11/12.

⁵⁹ Chodzi o element procedury bankructwa stosowanej w Wielkiej Brytanii.

⁶⁰ Burton, *Zanzibar*, I, s. 334.

Zwyczaj publicznego poniżenia bankruta, to rodzaj symbolicznego samosądu dokonywanego przez współwyznawców, zapewne partnerów handlowych, a zwłaszcza wierzycieli. Miał on sens jedynie jako alternatywa dla postawienia delikwenta przed sądem. Z punktu widzenia diaspory było to racjonalne, bowiem oszczędzało jej poniesienia kosztów na nie zawsze przyjaźnie nastawiony wobec imigrantów sąd, który zapewne i tak nie byłby w stanie przyjść im z pomocą. Natomiast sam zainteresowany mógł w ten sposób uniknąć widma ucieczki i rozstania się z możliwościami, jakie mimo wszystko dawał mu wschodnioafrykański rynek.

Zwrócenie się do sądu miało sens, gdy istniało podejrzenie, że bankrut ukrywał część majątku. Przesłębstwo takie skutkowało więzieniem, ale znane są przypadki wcześniejszego cedowania własności na żony, co czyniło ją nienaruszalną⁶¹. Na przykład największy kupiec karawanowy epoki, Tippu Tip, przez długi czas nie posiadał domu ani plantacji na Zanzibarze, choć jego żona miała własność zarówno w Zanzibarze, jak i w Maskacie⁶².

Reichardt sugeruje, że groźba więzienia dotyczyła wielokrotnych kredytobiorców, nie rokujących nadziei na spłacenie długów⁶³. Wydaje się jednak, że wierzycielom używającym wpływów na dworze i u lokalnych urzędników łatwo było doprowadzić do aresztowania kupców karawanowych uchylających się od spłaty. Mogło to spotkać nawet najwybitniejszych, na przykład na dzień przed wymarszem wyprawy odkrywczej Samuela Telekiego w jego obozie zjawili się dwóch ludzi, aby zaaresztować Jumbe Kimemetę, jednego z najślynniejszych przywódców karawanowych działających głównie na terenie dzisiejszej centralnej i zachodniej Kenii. Przybysze mieli rzekomo nakaz aresztowania otrzymany od kupców z Zanzibaru, którym Jumbe był winien pieniądze. Zgodnie z zamiarem, odprowadzili go do więzienia w Pangani. Tym razem lider karawanowy miał szczęście i został wypuszczony po kilku godzinach, ponieważ towarzysz Telekiego, von Höhnel powołał się u *liwaliego* na swoje wpływy u sułtana Zanzibaru⁶⁴. Bliski utraty przewodnika był również Verney Cameron, kiedy wyruszał z Bagamoyo w swą podróż w poprzek Afryki⁶⁵.

O ile dwa przytoczone wyżej przykłady mogą nasuwać wątpliwość, czy aresztowanie ludzi, od których zależało powodzenie podróży białych nie było elementem gry toczonej przeciw nim przez władze sułtańskie, nie może być wątpliwości co do obaw Selemaniego bin Mwenye Chande, który bał się więzienia, przewidu-

⁶¹ Gissing do Kirka, 11 V 1884, ZNA AA 10/1.

⁶² El Murjebi, *op. cit.*, s. 39.

⁶³ Reichardt, *op. cit.*, s. 91.

⁶⁴ L. von Höhnel, *Zum Rudolph-See und Stephanie-See. Die Forschungsreise des Grafen Samuel Teleki in Ost-Aequatorial-Afrika 1887-1888 geschildert von seinem Begleiter --*, Wien: A. Hölder, 1892, s. 61.

⁶⁵ V. Cameron, *Across Africa*, New York: Harper & Brothers, 1877, I, s. 69.

jąc, że zebrana przez jego karawanę kość słoniowa nie wystarczy by spłacić dług zaciągnięty na wybrzeżu⁶⁶. Dłużnicy zapewne stanowili niemałą część lokatorów więzień. W petycji patrycjusza z Pangani do sułtana Zanzibaru Kalityfy dotyczącej bezprawnych działań Niemców w mieście Pangani w sierpniu 1888 r. mowa jest o tym, że wypuścili oni m. in. „dłużników, zbiegów i ludzi skazanych za nieposłuszeństwo”⁶⁷.

Nie każdy wierzyciel mógł lub chciał zwracać się do sądu lub władz sułtańskich⁶⁸. Barięą mógł być brak odpowiednich koneksji, pieniędzy na łapówki, bądź zwykły strach wobec władzy. Mtoro bin Mwenyi Bakari opisujący środowisko zsuahilizowanych Zaramo, z którego zapewne sam się wywodził⁶⁹, twierdzi, że pożyczkodawca chcący dokonać egzekucji wiarytelności musiał liczyć na siły własne lub znajomych. Płacił im drobną sumę równą około 1-5 TMT, aby poszli do dłużnika żądać spłaty. Zwerbowani pomocnicy konfiskowali dobra dłużnika, musieli jednak liczyć się z czynnym oporem jego krewnych⁷⁰. Do takiej „samopomocy” zachęcało poczucie bezkarności wobec słabszych. Według Reicharda, w okolicach Pangani Arabowie brali w niewolę zadłużonych afrykańskich kupców⁷¹.

Kredytodawcy nie zawsze byli zainteresowani wsadzaniem dłużników do więzienia lub doprowadzaniem do ich bankructwa. Jeśli ktoś nie mógł spłacić zobowiązania w związku z niepowodzeniem w handlu, wierzyciel wyposażał go na następną ekspedycję⁷². Zysk był przeznaczany na poczet zaciągniętego długu⁷³.

W sytuacji zagrożenia więzieniem dłużnicy uciekali do interioru i pozostawiali tam⁷⁴, aby gromadzić kość słoniową na spłatę długu⁷⁵ lub całkowicie rezygnowali z powrotu zajmując się na przykład rolnictwem. Pewien zadłużony emigrant, który wcześniej handlował kością na rachunek zanzibarskich Arabów, osiadł w Unyama-wezi i zajął się uprawą ryżu⁷⁶. Ludzi takich próbowano ścigać⁷⁷, dlatego też wielu emigrowało tak daleko, jak to było możliwe. Reichardt przedstawia modelową

⁶⁶ Selemani bin Mwenye Chande, *op. cit.*, s. 117.

⁶⁷ J. Glassman, *Social Rebellion and Swahili Culture: the Response to German Conquest of the Northern Mrima*, Ph. D. diss., University Of Wisconsin, Madison 1988, s. 649-656.

⁶⁸ Bromber, *op. cit.*, s. 45.

⁶⁹ L. Wimmelbucker, *Mtoro bin Mwinzi Bakari (c.1869-1927). Swahili Lecturer and Author in Germany*, Dar es Salaam: Nkuki wa Nyota 2009, s. 8.

⁷⁰ Mtoro bin Mwenyi Bakari, *Desturi*, s. 310.

⁷¹ Reichardt, *op. cit.*, s. 120.

⁷² Stanley, *op. cit.*, s. 7-8. O tolerancji kupców indyjskich na drobne kradzieże swoich agentów pisze J. Czekanowski, *W głębi lasów Aruwimi. Dziennik wyprawy do Afryki Środkowej*, Wrocław: Polskie Towarzystwo Ludoznawcze 1958, s. 170.

⁷³ Mtoro bin Mwenyi Bakari, *Desturi*, s. 311

⁷⁴ Reichardt, *op. cit.*, s. 91.

⁷⁵ J. Thomson, *To the Central African Lakes and Back: The Narrative of the Royal Geographical Society's East Central African Expedition, 1878-80*, II, London 1881, s. 244.

⁷⁶ J. H. Speke, *Journal of the Discovery of the Source of the Nile*, Edinburgh 1863, s. 116.

⁷⁷ Burton, *Lake Regions*, I, s. 165.

„drogę dłużnika“, człowieka, który po ucieczce z wybrzeża osiedla się w Taborze, gdzie ponownie zaciąga długi, przenosi się dalej na zachód, do Ujiji nad jezioro Tanganika, gdzie „powtarza manewr”, a następnie do Nyangwe nad Lualabą (na terenie dzisiejszej DRK), gdzie jeden z wpływowych Arabów wykupuje część jego długów, a on sam staje się łowcą niewolników, zapewne na usługach swego dobroczyńcy⁷⁸.

Przykład ten pokazuje, że odzyskanie pieniędzy od uciekiniera w najdalsze nawet strony interioru nie było niemożliwe. Było zapewne łatwiejsze niż odzyskanie długu od tych, którzy uciekali za morze – do Indii, Arabii, itd.⁷⁹ Co do głównych węzłów karawanowych, takich jak Tabora, Ujiji, Kota Kota nad tamtejszymi koloniami mużulmańskimi nadzór sprawowali gubernatorzy sułtana. Nie ma wątpliwości, że ich zadaniem nie było administrowanie obszarami leżącymi w interiorze, bo to było niewykonalne. Osadnicy potrafili sami rozsądzać wewnętrzne spory, ktoś jednak musiał dbać o interesy ich partnerów handlowych na wybrzeżu. Rację ma chyba Selemani bin Mwenye Chande, który pisze, że sułtan Barğaš wysłał do Taboru swego gubernatora w głównej mierze po to, aby egzekwował długi należne Hindusom z wybrzeża⁸⁰.

Praktyki handlowe wybrzeża szybko rozprzestrzeniały się w kręgu kupców mużulmańskich działających w interiorze. Działo się tak nie tyle dzięki zainteresowaniu państwa zanzibarskiego, co raczej dzięki powiązaniom kulturowo-etnicznym. Już w latach 50., w ważniejszych węzłach karawanowych funkcjonował obrót bezgotówkowy oraz udzielano kredytu. Burton wspomina założyciela Taboru, indyjskiego mużulmanina znanego jako Musa Mzuri („Piękny Musa”). Był to nie tylko kupiec, ale również agent i właściciel magazynów. Żył on również z udzielania kredytu, toteż nie mógł ruszyć się ze swojej siedziby w związku z potrzebą pilnowania terminowej spłaty długów. Jego przedpokój zawsze pełen interesantów, zarówno Arabów jak i Afrykanów⁸¹. Większość Arabów znała się osobiście, była spokrewniona lub spowinowacona, co umacniało zaufanie między nimi.

W późniejszym okresie, dla uniknięcia konieczności przenoszenia gotówki, kupcy wystawiali listy kredytowe, które można było realizować w interiorze⁸². W archiwum w Entebbe w Ugandzie zachowały się skrypty dłużne, a nawet rodzaj weksli wystawianych przez kupców mużulmańskich w Bunyoro, które świadczą o tym, że pożyczali sobie oni nawzajem kość słoniową. Należność należało oddać w konkretnym czasie i miejscu w pieniądzu lub, w innych wypadkach, tylko w kości słoniowej, co zapewne wiązało się z koniecznością oddania jej przez pożyczkodawcę na wybrzeżu⁸³.

⁷⁸ Reichardt, *op. cit.*, s. 92.

⁷⁹ Tamże.

⁸⁰ Selemani bin Mwenye Chande, *op. cit.*, s. 97.

⁸¹ Burton, *Lake Regions*, II, s. 224-225; Speke, *op. cit.*, s. 107-108.

⁸² Patrz np. Büttner, *Suaheli-Schriftstücke*, s. 89-90.

⁸³ H. B. Thomas, *Arabic Correspondence Captured in South-West Bunyoro in 1895. With a Note on Arab Traders in Bunyoro*, „Uganda Journal” 13, 1949, 1, s. 31-38. Dla wcześniejszego okresu

Okresowe trudności w wynajęciu tragarzy, a także naglące terminy dostaw powodowały, że kupcy przechowywali cudzą kość słoniową oraz pomagali ją transportować na wybrzeże. Powszechność tych praktyk widać najlepiej we wspomnieniach Tipu Tippa, który przez wiele lat operował w bardzo odległych częściach interioru, w tym w krainach położonych na zachód od jeziora Tanganika⁸⁴.

Przemoc i wymuszenia

O ile dla muzułmanów wybrzeże jawiło się jako oaza prawa i bezpieczeństwa handlowego, przybysze z interioru, jako niemuzułmanie, pierwotnie nie mogli liczyć na ochronę tamtejszych sądów, władców czy też gubernatorów. Zagrożona była nie tylko ich własność, ale również wolność. We wcześniejszych czasach ci, którzy decydowali się na odbycie ryzykownej podróży robili to w ogromnych karawanach, wcześniej zapewniwszy sobie protekcję możnych, którzy mieli prawo pierwokupu przyniesionych towarów. Widać to na przykładzie wspaniałego przyjęcia karawany kupca Kivoi z ludu Kamba w Mombasie w końcu lat 40⁸⁵. Normalnie jednak zaufanie na wybrzeżu zapewniała instytucja przymusowego pośrednictwa, które zwykle świadczyli suahilijscy patrycjusze z wybrzeża⁸⁶. W zamian za sute opłaty oferowali oni przybywającym z wnętrza lądu niemuzułmanom gościnę pod własnym dachem, zapewniali zbyt ich towarom lub sami je kupowali. Wizyty takie mogły trwać nawet kilka miesięcy⁸⁷. U schyłku okresu przedkolonialnego nastąpiło wzmocnienie instytucji państwa zanzibarskiego, które starały się regulować kwestię bezpieczeństwa, narzucając niemuzułmanom znacznie zawyżone cła, ale jednocześnie otaczając ich opieką. W latach 70. XIX w. przymusowe pośrednictwo stopniowo zanikało⁸⁸.

W odróżnieniu od wybrzeża, w interiorze nie zachodziły procesy wzmocnienia państwa lub systemu prawnego. Wzrost przemocy na szlakach był tylko częściowo równoważony przez coraz silniejszych, uzbrojonych w broń palną przywódców, o opiekę których mogli zwrócić się kupcy. Znaczne odległości i czas potrzebny na przesłanie informacji (nawet dwa lata z Zanzibaru do dzisiejszej wschodniej części Konga) narzucały specyficzne reguły współpracy między partnerami handlowymi⁸⁹.

patrz też: Speke, *op. cit.*, s. 237, 449. Oddzielność sfer wymiany lub po prostu niewymiennosc towarów była zjawiskiem normalnym. Przekonał się o tym Cameron, który aby kupić łódź w Ujiji musiał wymienić drut mosiężny za płótno, następnie płótno za kość kość słoniową, w końcu kość słoniową za łódkę, Cameron, *op. cit.*, s. 246.

⁸⁴ El Murjebi, *op. cit.*, s. 84, 109.

⁸⁵ Ch. Guillain, *Documents sur l'histoire la géographie et le commerce de l'Afrique Orientale*, II/2, Paris 1858, s. 211.

⁸⁶ Pawełczak, *op. cit.*, s. 295-297.

⁸⁷ Burton, *Lake Regions*, I, s. 39.

⁸⁸ Pawełczak, *op. cit.*, s. 295-297.

⁸⁹ El Murjebi, *op. cit.*, s. 103.

Handel w interiorze był zajęciem ryzykownym. Wojna i przemoc, głód, epidemie, klęski naturalne, oporność i ucieczka tragarzy⁹⁰, kradzież, brak popytu lub podaży, zdzierstwo pod pretekstem opłaty za przejście godziły w kupców karawanowych – tych, którzy z nimi handlowali, jak również kredytodawców. Zawodne środki transportu i brak infrastruktury handlowej potęgowały niepewność. Źródła ukazują stosowanie przemocy wobec społeczności, spośród których rekrutowano tragarzy⁹¹, jak i ich niebotyczne roszczenia w wypadku śmierci jednego z nich⁹². Wysokie ryzyko niosła ze sobą dekoniunktura. Wielu kupców, przewidując wysoki zysk, brało towary na kredyt po wysokiej, arbitralnie ustalonej cenie⁹³.

Kupcy karawanowi konkurowali ze sobą w sposób bezwzględny, posuwając się niekiedy do zabójstwa rywala⁹⁴. Niektóre punkty zaopatrzenia lub całe szlaki były kontrolowane przez określone etniczne wspólnoty kupieckie⁹⁵. Z drugiej strony, dla niektórych wodzów, wymuszenia wobec karawan stały się sposobem na życie. W autobiografii Tippu Tipa, wódz Samu pokazywał Arabom kość słoniową, aby ich do siebie zwabić, a potem zamordować. Zdaniem autora, zabił w ten sposób wielu kupców. Przywódcy interioru nie tylko atakowali karawany, ale również porywali kupców⁹⁶, lub odmawiali pozwoleń na przejście przez własne tereny. Łagodniejszą formą agresji było wymuszanie nadmiernego *hongo*, a także innych świadczeń, na przykład pracy przymusowej, lub udziału w wojnie⁹⁷. W relacji Selemianego bin Mwenye Chande, wódz Chata posuwa się do szantażu, obiecując zwrot skonfiskowanych dóbr pod warunkiem doprowadzenia nieznanego uczestnikom karawany kupca z wybrzeża, który go oszukał⁹⁸.

Ten sam autor pisze, że kupcy bojąc się otrucia nie chcieli tknąć jedzenia, którym częstował jeden z wodzów. Ostatecznie wyrokuje, że „tubylcom nie należy ufać”, co dotyczy również zaprzyjaźnionego z autorem wodza⁹⁹. Z tej samej relacji wynika, że nieufność okazywana mieszkańcom mogła prowadzić do powstawania

⁹⁰ H. Meyer, *Expedition Ostafrika. Mit der Karawane zum Kilimanscharo*, Stuttgart: Reader's Digest 2005, s. 8. Meyer pisze o swym układzie zawartym z dostarczycielem tragarzy Sewą Hadjim, który przewidywał wysokość odszkodowania w przypadku ucieczki tragarza. Za ładunek towaru wynosiło ono 27 TMT, a za sztukę broni 3 TMT.

⁹¹ El Murjebi, *op. cit.*, s. 14.

⁹² Według Burtona, w razie śmierci tragarza Zaramo, jego krewni zabierali niesiony przez niego ładunek i domagali się odszkodowania tak, jakby poległ w bitwie. *Lake Regions*, I, s. 113.

⁹³ Mtoro bin Mwenyi Bakari, *Desturi*, s. 310.

⁹⁴ Kupiec niemiecki Heinrich Adolf Meyer próbował przełamać monopol miejscowych kupców i wysyłał po kość słoniową karawanę na czele której stanęli Europejczycy. Spośród trzech uczestników, dwóch zachorowało na gorączkę i musiało wracać, a trzeci został zabity na polecenie Arabów. K. Schmidt, *Sansibar: Ein Ostafrikanisches Culturbild*, Leipzig 1888, s. 125.

⁹⁵ Pawełczak, *op. cit.*, s. 114.

⁹⁶ Tippu Tip pisze o zabiciu i zjedzeniu swego wuja, a także 10 Suahilich i 50 Nyamwezich oraz porwaniu swego agenta przez wodza naczelnego kraju Urua. El Murjebi, *op. cit.*, s. 18, 114.

⁹⁷ Selemeni bin Mwenye Chande, *op. cit.*, s. 95, 118.

⁹⁸ *Ibidem*, s. 101.

⁹⁹ *Ibidem*, s. 104, 109.

dalszych zadrażnień. Na przykład wódz Kabwire był urażony tym, że kupcy suahilijscy wzięli go początkowo, jak się okazało niesłusznie, za złodzieja, który nie zamierzał oddać długu¹⁰⁰.

W celu podniesienia zdolności obronnej, karawany złożone z konkurujących grup etnicznych łączyły w drodze siły. Ryzyko napaści przekładało się na wynik ekonomiczny. Oskar Baumann pisze, że na pięć karawan wyruszających do kraju Masajów (Wielki Rów Afrykański) jedna odnosiła sukces, dwie uzyskiwały zwrot poniesionych kosztów, a dwie pozostałe przynosiły straty¹⁰¹. Na tym szczególnie trudnym terenie, w celu podzielenia ryzyka, właściciele karawan formowali spółki umawiając się na podział zysku z wyprawy¹⁰².

Kupcy karawanowi nie byli jedynie ofiarami przemocy. Ich uzbrojone w broń palną gwardie często przewyższały skutecznością bojową (jeśli nie liczebnością) siły zbrojne większości wodzów kontrolujących szlaki karawanowe. Karawany Tippu Tiba były chronione przez setki, a nawet tysiące uzbrojonych żołnierzy. Wykorzystywał ich potem jako armię swego nieformalnego imperium powstałego na zachód od jeziora Tanganika¹⁰³. Tam, gdzie było to możliwe (a nie było w kraju Masajów) karawany stosowały przemoc wobec miejscowych, potencjalnych kontrahentów, co widać choćby na przykładzie relacji Tippu Tiba czy też Selemaniego bin Mwenye Chande¹⁰⁴. Wojna bywała pretekstem do zagarnięcia dóbr zgromadzonych przez mieszkańców interioru¹⁰⁵.

Przywódcy państw Międzyjeziora traktowali kupców ze szczególną nieufnością, której skrajnym przypadkiem jest Ruanda, zamknięta dla obcych aż po kres czasów przedkolonialnych. Jeśli kraj ten brał udział w handlu niewolnikami to wyłącznie na terenie państw ościennych¹⁰⁶. Do lat 40. XIX w. również władcy Bugandy nie wpuszczali kupców z wybrzeża na swoje terytorium. Prowadzili oni z kupcami zanzibarskimi handel, głównie kością słoniową i niewolnikami, na te-

¹⁰⁰ *Ibidem*, s. 108.

¹⁰¹ O. Baumann, *Usambara und seine Nachbargebiete. Allgemeine Darstellung des Nordöstlichen Deutsch-Ostafrika und seiner Bewohner auf Grund einer im Auftrage der Deutsch-Ostafrikanischen Gessellschaft im Jahre 1890 ausgeführten Reise von Dr. --*, Berlin: Dietrich Reimer, 1891, s. 282. Rekordowa strata oceniana przez Tippu Tiba na 70-80000 TMT, arabski kupiec Rumaliza w czasie podróży do Mwodza Yao Makinjili. El Murjebi, *op. cit.*, s. 138.

¹⁰² Höhnel, *op. cit.*, s. 166.

¹⁰³ Rekordzista pod tym względem, Tippu Tip pisze o swej karwanie liczącej 4000 osób (El Murjebi, *op. cit.*, s. 45) oraz innej, późniejszej, złożonej z 3000 ludzi z karabinami i 6000 bez karabinów (tamże, s. 116). Dla porównania, karawana suahilijskiego kupca Mwinyi Dugumbi z Windi spotkana przez Tippu Tiba nad Lualabą liczyła 1000 strzelb nie licząc miejscowych posiłków.

¹⁰⁴ Według Selemaniego straty karawany w drodze nad j. Tanganika, a następnie do kraju Lunda wyniosły 27 zabitych w walce i troje przez dzikie zwierzęta. Dla porównania sama karawana zabiła w walce 83 wrogów. Selemani bin Mwenye Chande, *op. cit.*, *passim*

¹⁰⁵ El Murjebi, *op. cit.*, s. 23.

¹⁰⁶ Patz: J-P. Chretien, *The Slave Trade in Burundi and Rwanda at the Beginning of German Colonisation, 1890-1906*, w: *Slavery in the Great Lakes Region of East Africa*, (red.) H. Medard, S. Doyle, s. 210-230.

renie sąsiedniego, częściowo uzależnionego politycznie państwa Karagwe¹⁰⁷. Dla władców posiadających solidną bazę ekonomiczną zyski z handlu zagranicznego nie zawsze równoważyły ryzyko otwarcia kraju na obce wpływy. Dla pomniejszych przywódców jednak, kontakt z karawanami był okazją do zdobycia importowanych przedmiotów służących do redystrybucji wśród poddanych a przez to – do umacniania władzy kosztem społecznych instytucji doradczych¹⁰⁸.

Przemoc zagrażała także handlowi lokalnemu, polegającemu na codziennej wymianie produktów żywnościowych, czy też wyrobów rzemiosła. Jednak o ile publiczne targi służące tym celom otrzymywały często specjalny, neutralny status, zapewniający bezpieczeństwo ludziom zaangażowanym w handel¹⁰⁹, ochrona taka nie przysługiwała obcym. Ci ostatni musieli zadbać o zapewnienie sobie odpowiedniej protekcji. Jeśli chodzi o handel dalekosiężny skupiony na przedmiotach o znacznej wartości oraz niewolnikach, rządził się on własnymi prawami. Przede wszystkim nie odbywał się on publicznie, lecz w ukryciu, w siedzibie wodza, często nocą¹¹⁰. Uczestnicy zazwyczaj znali się i darzyli zaufaniem. Spełnienie tego ostatniego warunku nie zawsze było jednak możliwe, a kontakt z nieznanym musiał wzbudzać strach. Warto wspomnieć, że w interesującym nas regionie nie było instytucji pośredników o sankcjonowanym religijnie, uniwersalnym autorytecie, jak na przykład marabuci w Afryce Zachodniej¹¹¹.

Jak wspomniałem, w handlu cennymi dobrami, takimi jak przede wszystkim kość słoniowa, kupcy karawanowi mieli do czynienia ze stosunkowo nielicznymi kontrahentami, najczęściej wodzami. To oni dysponowali monopolem, którego naruszenie mogło skutkować karą śmierci¹¹². Wodzowie interioru mieli pewną przewagę polegającą na tym, że mogli ukryć swoją kość słoniową. Niemal każdy cios sprzedawany był oddzielnie, tak więc kupcy do końca negocjacji nie wiedzieli, ile wódz jej posiada¹¹³. Ten ostatni natomiast mógł oszacować ilość dóbr, które karawana mogła zaoferować w zamian za kość na podstawie liczby pakunków niesionych przez tragarzy – tej przecież ukryć nie było można. Kiedy wynik obserwacji nie rokował sukcesu w negocjacjach, wódz po prostu nie przyznawał się do posiadania ciosów. Tippu Tip przyznaje, że niektórych wodzów dysponujących

¹⁰⁷ J. M. Gray, *Ahmed ibn Ibrahim – the First Arab to Reach Buganda*, „Uganda Journal” 11, 1947, 1, s. 80.

¹⁰⁸ Pawełczak, *op. cit.*, s. 183-219. Patrz też: Yohanna bin Abdallah, *op. cit.*, s. 33-34.

¹⁰⁹ J. Lamphear, *The Kamba and the Northern Mrima Coast*, w: (red.) R. Gray and D. Birmingham, *Pre-colonial African Trade. Essays on Trade in Central and Eastern Africa before 1900*, London, 1970, s. 85.

¹¹⁰ Reichardt, *op. cit.*, s. 64, 89; Burton, *Lake Regions*, I, s. 39; I. Hahner-Herzog, *Tippu Tip und der Elfenbeinhandel in Ost- und Zentralafrika im 19. Jahrhundert*, München 1990, s. 38.

¹¹¹ R. Caillie, *Travels through Central Africa to Timbuctoo; and across the Great Desert, to Morocco, Performed in the Years 1824-1828*, I, London: Colburn & Bentley 1830, s. 99.

¹¹² Büttner, *Suaheli-Schriftstücke*, s. 93-94.

¹¹³ Selemani bin Mwenye Chande, *op. cit.*, s. 107.

kością słoniową trzeba było zmusić do sprzedaży¹¹⁴.

Wodzowie i naczelnicy terenów przecinanych przez szlaki karawanowe pobierali od karawan opłaty za przejście (*hongo*). Złożenie opłaty uprawniało do korzystania z wody, zakupu jedzenia, niekiedy nawet jego dostawy, a przede wszystkim do bezpieczeństwa podczas przemarszu. Bezpieczeństwo zapewniano również w drodze powrotnej, kiedy karawana nie dysponowała już dobrami wymiennymi. Wysokość *hongo* była bardzo zróżnicowana i zależała m. in. od tego, kto płacił, ilu członków liczyła karawana i jaką siłą zbrojną dysponowała¹¹⁵. Przede wszystkim jednak, zależała od usytuowania pobierającego na szlaku oraz jego koneksji ze światem polityki i handlu karawanowego. Ciekawe jest zestawienie szczegółowych danych na ten temat przedstawionych w relacji Selemaniego bin Mwenye Chande. Ze względu na wysokość *hongo* w jego podróży na odcinku do Unyanyembe/Tabory, można wyróżnić kilka podregionów:

- Bezpośrednie zaplecze wybrzeża: karawana płaci tylko w dwóch miejscach, w odległości około 150 km od Bagamoyo. Jednym z nich jest Morogoro, gdzie *hongo* wynosi 40 sztuk tkaniny, w pozostałym przypadku jest to 25 sztuk.
- Wschodnie podnóża gór Usagara, gdzie *hongo*, płacone w kilku miejscach wynosi do 15 sztuk, w niektórych miejscach, jak na przykład Kilosa – nic.
- Węzeł karawanowy Mpwapwa u zachodnich podnóża Usagara – 60 sztuk
- Kraj Ugogo, gdzie karawana płaci kolejno sztuk tkaniny: 440, 105, 250, 600 (karawana zmuszona także do nieodpłatnej pracy), 500, 340, 200, w ostatnim przypadku negocjacje nie przynoszą żadnego skutku i zakończone są walką.
- Unyanyembe – autor nie wspomina o żadnych opłatach.

Na kolejnych przystankach na niezbyt uczęszczanym szlaku w stronę kraju Ufipa nad jeziorem Tanganika, trybut zależny był od okoliczności. Na ogół był on znacznie niższy niż w Ugogo, po części z powodu wyczerpania zapasów karawany. Przywódcy interioru, mimo formułowania znacznych żądań, wykazywali tam elastyczność, najwyraźniej będąc bardziej zainteresowani podtrzymaniem kontaktów z kupcami z wybrzeża niż doraźnym zyskiem¹¹⁶. Interpretacja powyższych danych wydaje się oczywista. Tereny bezpośredniego, bliskiego zaplecza były poddane bezpośredniej kontroli Sułtanatu Zanzibarskiego do łańcucha górskiego Usagara i były w pewnym stopniu kontrolowane przez Sułtana Zanzibarskiego, a przez to pozbawione silnej władzy lokalnej, zdolnej narzucić kupcom swoją wolę. Nieco dalej, gdzie, jak w Morogoro, naczelnicy i wodzo-

¹¹⁴ El Murjebi, *op. cit.*, s. 46.

¹¹⁵ Pawełczak, *op. cit.*, s. 219-221.

¹¹⁶ Selemani bin Mwenye Chande, *op. cit.*, s. 240.

wie sprawowali władzę z nadania sułtana, a potem administracji niemieckiej, wysokość *hongo* była tam zróżnicowana, bo zależała od prestiżu danego przywódcy i zasięgu jego władzy. Trwanie handlu karawanowego, nawet jeśli nie przynosiło znacznego zysku, leżało w żywotnym interesie wodzów. Poza barierą łańcucha Usagary zaczynały się tereny „niczyje”. Przywódcy dość silnego ludu Gogo, którego organizacja militarna wzorowana była na masajskiej, nie zależeli od żadnej zewnętrznej władzy i nie brali praktycznie żadnego udziału w handlu karawanowym¹¹⁷. Od lat 50. XIX w. karawany idące na zachód praktycznie nie miały możliwości ominięcia ich kraju. Kraj Unyanyembe był politycznie zdominowany przez kolonię arabską, a interesy związane z handlem dalekosiężnym miały charakter priorytetowy również dla miejscowych elit politycznych, zniechęcało do nakładania jakichkolwiek opłat.

Środki budowy zaufania

W rzeczywistości opłata *hongo* nie zapewniała karawanie bezpieczeństwa, między innymi dlatego, że negocjacje co do jego wysokości były niebezpieczne i często prowadziły do starcia. W Ugogo, jak się wydaje, wysokość opłaty nie podlegała negocjacji i każdy, kto nie był w stanie stawić zbrojnie czoła lokalnemu przywódcy, po prostu płacił wygórowaną stawkę, nawet jeśli rujnowało to jego przedsięwzięcie.

Zastosowania specjalnych środków budowy zaufania wymagały negocjacje związane z samą transakcją handlową. Spotykaną w różnych epokach i częściach świata, pierwotną formą wymiany między przedstawicielami obcych sobie kultur, jest tak zwany „handel niemy”. Mimo surowej naukowej krytyki, której poddano starożytne i średniowieczne przekazy źródłowe na temat tego rodzaju praktyk¹¹⁸, należy stwierdzić, że relacja Osgooda z lat 40. XIX w., wskazuje jednoznacznie na jego istnienie we wczesnych kontaktach między Hindusami a Nyamwezi. Ci pierwsi wystawiali na widok towary za określoną ilość oferowanej kości słoniowej. Transakcja dochodziła do skutku, gdy Nyamwezi byli zadowoleni z oferty i zabierali towary. Osgood stwierdza, że wcześniej Nyamwezi wcale się nie targowali zadowolając się garścią paciorków¹¹⁹. Brakuje pochodzących z drugiej połowy XIX w. przekazów o handlu niemym.

Kupcy mużułmańscy z wybrzeża wchodzili z mieszkańcami interioru w dwójakiego rodzaju sojusze służące ochronie handlu. Pierwszy, trwalszy, ale znacznie

¹¹⁷ El Murjebi, *op. cit.*, s. 108.

¹¹⁸ Patrz m.in.: R. Karpiński, *Handel niemy w Afryce Zachodniej. Mit czy rzeczywistość?*, w: *Spółeczeństwo, gospodarka, kultura. Studia ofiarowane Marianowi Malowistowi w czterdziestolecie pracy naukowej*, Warszawa 1974, s. 145-156 oraz P. F. de Morais Farias, *Silent Trade: Myth and Historical Evidence*, „History in Africa” 1, 1974, s. 9-24.

¹¹⁹ J. F. Osgood, *Notes of Travel, or, Recollections of Majunga, Zanzibar, Muscat, Aden, Mocha and other Eastern Ports*, Salem: G. Creamer [1854], s. 56.

rzadszy typ oparty był na więziach powinowactwa. Można tu podać przykład Tippu Tipa, który był synem osiadłego w Taborze Araba oraz córki Fundikiro, wodza Unyanyembe. Ten potentat handlu karawanowego był też po kądzieli wnukiem władcy Kasongo położonego na zachód od jeziora Tanganika, co zapewne przyczyniło się do wyboru tego obszaru na jego główne pole aktywności handlowej¹²⁰. Inny przykład to koneksje Arabów, członków plemienia Barawina zamieszkałych w Lindi, którzy szczylicili się pochodzeniem po kądzieli nie tylko od Suahiliich, ale również od przywódcy z Ubena lub doliny Kilombero, krain położonych o 150-200 km w głębi lądu¹²¹.

Drugi rodzaj sojuszu oparty był na braterstwie krwi. Instytucja ta sprawdzała się tam, gdzie relacje biznesowe prowadzili partnerzy o zbliżonym statusie. Ceremonia obejmowała nacięcie ramienia partnerów i smarowanie krwią zabitego z tej okazji zwierzęcia, a także przysięgę, której niedopełnienie miało skutkować poważną sankcją, ze śmiercią krzywoprzysięzcy włącznie. Braterstwo krwi zawierano nawet przy jednorazowej transakcji między ludźmi, którzy być może nie mieli się nigdy więcej zobaczyć. Suahilijskie teksty ukazują, jakie zobowiązania przyjmowali na siebie partnerzy wchodzący w podobne związki. Na przykład autor *Habari za Wakilindi*, Zanzibarczyk Abdallah 'Iajjemi zobowiązywał się donieść swemu bratu krwi, którym był Kimweri III, władca państwa Kilindich w górach Usambara, co na jego temat mówi sułtan Zanzibaru *sayyid* Mājid. Kimweri natomiast przyrzekał nie zabijać Abdallaha, nawet jeśli ten byłby uznany za winnego zdrady. Interesujące, że wśród sankcji za złamanie przysięgi Abdallaha miała dotknąć klątwa polegająca na tym, że Hindusi już nigdy mu nie zaufają¹²², co najwyraźniej rozumiano jako równoznaczne ze śmiercią cywilną kupca.

Zobowiązanie Abdallaha wskazuje, że dla władcy posiadanie zaufanego człowieka mającego dostęp do ścisłych elit zanzibarskiej władzy (takim był Abdallah) stanowiło wyjątkową wartość. Charakterystyczne jest, że przywódca polityczny z interioru zażądał od poddanego sułtana postawienia lojalności wobec niego ponad lojalność wobec władzy zanzibarskiej. Motyw strachu przed Zanzibarem, jako źródłem opresji pojawia się również w tekście Mtoro bin Mwenyi Bakari. Narrator, początkujący suahilijski kupiec, zawiera braterstwo krwi (*usare*) z wodzem z regionu Uluguru – Kingalu. Słowa mistrza ceremonii brzmią:

¹²⁰ O pochodzeniu Tippu Tipa patrz El Murjebi, *op. cit.*, s. 8, 97, 68. Jego dziad Habib bin Bushir el Wardi, który udał się do kraju Urua odwiedził wodza Rungu Kabare, gdzie poznał niewolnicę Darimumbę Mwana Mapunga. Zabrał ją jako konkubinę na wybrzeże, gdzie powiła matkę autora. Matka powiedziała synowi, że należy do królewskiego domu („*mimi kwetu sultani*”) i że jej krewni mają dużo kości słoniowej. Tippu Tip twierdzi, że kiedy po raz pierwszy odwiedził swego dziadka w Urua ten przyjmował go z wielkimi honorami (tamże, s. 70).

¹²¹ *Khabari za zamani za Lindi*, w: C. Velten (red.), *Prosa und Poesie der Suaheli*, Berlin, 1907, s. 265-72.

¹²² 'Iajjemi, *op. cit.*, s. 145-146.

„Przybywasz z wybrzeża młody *mungwana*¹²³, a Kingalu zechciał zawrzeć z tobą braterstwo krwi. Przyszedłeś z towarami. Gdy Kingalu lub jego żona wezmą sobie [od ciebie] jedną *doti* tkaniny, a ty wpadniesz w gniew, pójdiesz na wybrzeże i oskarżysz go z tego powodu – obyś zginął. [Jeśli] Kingalu zostanie pojmany przez rząd [sultański] – zgiń. Jeśli pokumasz się z wrogiem Kingalu, pomożesz mu i powiesz „Kingalu jest bardzo złym człowiekiem” – obyś zginął. Jeśli w mieście spotkasz Kingalu lub jego brata i nie ugościsz ich jadłem i piciem – obyście zginęli ty i twa rodzina”¹²⁴.

Fragment ten dowodzi, że na szlakach handlowych wpływ zanzibarskiej władzy był mocno odczuwalny nawet w dość odległym interiorze (w tym wypadku około 150 km od wybrzeża). Szczególnie dotyczyło to ludzi, których władza uzależniona była od powodzenia w handlu. Poza tym interesujące jest zobowiązanie do gościny i rozciągnięcie kręgu lojalności na krewnych zainteresowanego (termin „brat” – *ndugu*, ma tu najpewniej znaczenie klasyfikujące i oznacza dość szeroki krąg krewnych). O zobowiązaniach Kingalu autor niestety nie pisze.

Afrykanie z interioru traktowali przysięgę bardzo poważnie obawiając się magicznej mocy, którą uruchamiało złamanie przysięgi. Tradycyjna treść takiego sojuszu zakładała solidarność i wzajemną pomoc partnerów, które szły znacznie dalej niż we wspomnianych wyżej przykładach¹²⁵. Jednak w relacjach między wodzami z interioru a muzułmańskimi kupcami przysięga nie zawsze tworzy dożgonne więzy lojalności. W relacji Selemaniego pewien wódz z obszaru dzisiejszej zachodniej Tanzanii wykorzystywał braterstwo krwi jako pretekst do uśpienia czujności i rabunku karawany¹²⁶. Muzułmanie, godząc się na podobne ceremonie, traktowali je być może jeszcze mniej poważnie. W relacji podróżniczej Meyera znajduje się opis zawarcia braterstwa krwi między gubernatorem Tabori a pewnym wodzem z regionu Ugalla (w dzisiejszej środkowo-zachodniej Tanzanii). Zobowiązania dotyczyły pomocy w czasie wojny, wspólnego majątku oraz prezentów. W razie niedotrzymania umowy przez gubernatora, jemu i jego rodzinie miała grozić śmierć, a majątek przypaść w udziale wodzowi. Arab sprokował zerwanie układu, co zdaniem Meyera pokazało, jak niewiele było dla niego warte braterstwo krwi¹²⁷. Wzmianka Speke'a o zabójstwie dokonany przy podobnej okazji sugeruje nawet, że sama ceremonia mogła być niebezpieczna dla uczestników¹²⁸.

¹²³ *Mungwana* – w interiorze to określenie oznaczało po prostu wolnego człowieka z wybrzeża.

¹²⁴ Mtoro bin Mwenyi Bakari, *Safari yangu*, s. 131.

¹²⁵ W opisie obyczajów ludu Doe, Bakari bin Mwenyi Mtoro wspomina, że jeśli jeden z braci krwi oskarżył by drugiego o cudzołóstwo z własną żoną przed sądem szariackim i zażądał odszkodowania, karą za donos byłaby śmierć. Według autora, dawniej bracia krwi nawet dziedziczyli po sobie, obecnie, tzn. w latach 90. XIX w., było to rzadkie. *Ibidem*, s. 194.

¹²⁶ Selemani bin Mwenye Chande, *op. cit.*, s. 101.

¹²⁷ Meyer, *op. cit.*, s. 94.

¹²⁸ Speke, *op. cit.*, s. 107-108.

Innym, bardziej pewnym sposobem na wciągnięcie elit politycznych interioru do kręgu zaufania zapewniającego bezpieczeństwo handlu, była islamizacja wodzów, bądź umieszczanie w centrach handlowych mużulmanów, którzy budowali więzi z lokalnymi przywódcami. W pewnym stopniu wodzowie byli zainteresowani przyjęciem islamu, ponieważ to podnosiło ich pozycję w kontaktach z kupcami z wybrzeża. Jednak konwersja nie pozwalała wodzowi pozbyć się zbędnych ogniw w łańcuchu pośrednictwa, tzn. sprzedawać wprost na wybrzeżu na równych prawach z kupcami mużulmańskimi. Faktem jest, że na wybrzeżu zyski uzyskiwane przez niemuzulmanów były znacznie niższe niż przez mużulmanów, m. in. dlatego, że obłożone były wyższym cłem i dodatkowymi opłatami¹²⁹.

Islamizacja nie ograniczała się do wodzów, mimo że właściwie tylko oni byli wartościowymi partnerami handlowymi¹³⁰. Nawrócenie wodza skutkowało przejściem na islam kolejnych członków rodziny i klientów, co zapewniało dość szybką islamizację społeczności zaangażowanych w handel karawanowy. Niestety niewiele wiadomo na temat funkcjonowania prawa i zwyczaju handlowego w nowych społecznościach mużulmańskich interioru¹³¹. Wiemy natomiast, że zislamizowani kupcy z interioru wtapiali się w krajobraz społeczny wybrzeża, do tego stopnia, że ich tożsamość była trudna do identyfikacji. Społeczności miast wykształciły mechanizmy pozwalające się asymilować przybyszom. Mieli oni często swoje dzielnice w miastach wybrzeża a nawet w Zanzibarze¹³².

Trudności towarzyszące dyfuzji kultury handlowej

Niemuzulmańscy wodzowie z interioru uważali, że istniejący system handlu karawanowego z jego złożonym pośrednictwem odbierał przynależne im zyski. Wielu szukało zaufanych pośredników (trafiali się i Europejczycy) dla zbytu swych zgromadzonych dóbr i niewolników, którzy sprzedali by je na wybrzeżu po cenach korzystniejszych niż te, które oferowali odwiedzający ich kupcy. Czasem chcieli też, aby pośrednicy kupili dla nich proch strzelniczy, którego, zgodnie z zanzibarskim prawem, niemuzulmanom z interioru nie wolno było sprzedawać¹³³.

¹²⁹ Burton, *Lake Regions*, I, s. 7.

¹³⁰ Wśród ważnych wodzów interioru tylko jeden z wodzów Yao nawrócił się na islam. Yohanna bin Abdallah, *op. cit.*, s. 45.

¹³¹ Na temat zislamizowanych mieszkańców interioru na obszarze wschodniego Konga patrz: Czekanowski, *op. cit.*, s. 295-308, 319-326, 350-357.

¹³² Baumann, *op. cit.*, s. 114; Burton, *Lake Regions*, I, s. 39.

¹³³ Mtoro bin Mwenyi Bakari, *Habari yangu ya Udoe*, s. 132; ʿAljjemy, *op. cit.*, s. 129-131; Ch. New, *Life, Wanderings, and Labours in Eastern Africa: With an Account of the First Successful Ascent of the Equatorial Snow Mountain, Kilima Njaro, and Remarks upon East African Slavery*, London 1873, s. 395. Próbę nawiązania bezpośrednich kontaktów handlowych między *kabaką* Bugandy Mutesą a sułtanem Majidem zniweczył Mirambo. El Murjebi, *op. cit.*, s. 36. Patrz też: J. M. Gray, *op. cit.*, s. 132.

Brak zaufania pomiędzy muzułmanami z wybrzeża a mieszkańcami interioru nie zachęcał do handlu na kredyt. Odroczone dostawa kości słoniowej w zamian za przekazane wcześniej towary nie była mile widziana. Jeśli nawet Tippu Tip przyznaje, że wypłacał wodzom z Ruemby zaliczki na poczet konkretnej liczby ciosów (autor używa słowa *kopesha* – pożyczka), zaznaczał, że byli to „przyjaciele”, „dobrzy ludzie” (*sahibu, watu wema*)¹³⁴. Niekiedy kredyt usiłowano wymuszać. Wódz Kitula oprócz *hongo* żądał od kupców towarów na kredyt, w zamian oferując im dostarczenie kości słoniowej, kiedy będą przechodzić przez jego ziemie w drodze powrotnej. Ci jednak odpowiedzieli, że nie udzielają kredytu. Ostatecznie jednak zostali przekonani przez sługę innego zaprzyjaźnionego wodza i zostawili mu towary w zamian za obietnicę dwóch dużych ciosów. Argumentem, który przeważał było to, że kredytobiorca był „sultaniem” i „miał własną ziemię”¹³⁵.

Wódz z kraju Lunda znany kupcom z wybrzeża jako Mkalikali (suahili: „bardzo ostry, surowy”), który najpierw handlował normalnie z towarzyszymi Selamaniego, potem wymusił na nich przekazanie reszty towarów w zamian za obietnicę dostarczenia kości słoniowej. Potem jednak odmówił wywiązania się ze zobowiązania pod pretekstem, że jednego z tragarzy widziano jak oddawał mocz na groby jego przodków. Suahili nie pogodzili się z takim postawieniem sprawy wysyłając delegację do wodza Kigongo, klienta ówczesnego władcy Katangi – Msiriego. Kigongo widząc zapewne dobrą okazję do wmieszania się w cudze sprawy rozkazał Mkalikaliemu zwrócić towary. Wódz natychmiast znalazł pięć ciosów, które wynagrodziły kupcom straty¹³⁶. Przypadek ten ukazuje, że ostateczną bronią kupców z wybrzeża było odwołanie się do potężnego protektora. Jego posiadanie było szczególnie ważne tam, gdzie władza sultana Zanzibaru i jurysdykcja jego sądów nie sięgały nawet teoretycznie¹³⁷. W czasach wczesnokolonialnych rolę patronów przejęli administratorzy kolonialni¹³⁸.

Kupcy muzułmańscy nie zawsze wzbudzali zaufanie swych partnerów handlowych. Na pewno chętnie przerzucali straty na barki kontrahentów i niechętnie płacili długi. Znany jest przykład Mirambo, który jeszcze jako jeden z pomniejszych wodzów Unyamwezi próbował odzyskać dług od pewnego Araba. Jego ziomkowie z Taboru nie dali się nakłonić wodzowi do współpracy. Kiedy karawana współnika owego zadłużonego kupca stanęła na granicy ziemi Mirambo, ten

¹³⁴ El Murjebi, *op. cit.*, s. 65.

¹³⁵ Selemani bin Mwenye Chande, *op. cit.*, s. 108.

¹³⁶ *Ibidem*, s. 117.

¹³⁷ Mirambo mówił, że dziad Tippu Tipa, Juma bin Rajab al-Murjebi zrobił jego dziadka wodzem Uyua. Z tego powodu wódz uważał się za syna ojca Tippu Tipa, mimo wrogości, jaka między nimi panowała. El Murjebi, *op. cit.*, s. 94. Arabska kolonia zawdzięczała koneksjom Tippu Tipa zawarcie pokoju z Mirambo. *Ibidem*, s. 106. Sam Tippu Tip korzystał z usług Mirambo np. przy wynajmowaniu tragarzy. *Ibidem*, s. 112. Tippu Tip zawierał przyjaźnie również z innymi ważnymi przywódcami interioru, np. Merere, wodzem Sangu. *Ibidem*, s. 26.

¹³⁸ Karawana Selamaniego odwołała się w podobnej sytuacji do administratora Karemy nad j. Tanganika z ramienia rządu Niemieckiej Afryki Wschodniej. Selemani bin Mwenye Chande, *op. cit.*, s. 102-103.

odmówił pozwolenia na jej przejście do czasu spłaty długu. Doprowadziło to do wybuchu czteroletniej wojny między wodzem a kolonią arabską w Unyanyembe (1871-1875 r.), która sparaliżowała na kilka lat handel karawany na szlaku Bagamoyo-Tabora-Ujiji¹³⁹.

Dla kupców karawanowych handel kością słoniową i niewolnikami był rzadkością. Codziennie angażowali się oni w negocjacje w sprawie dostaw żywności i możliwości korzystania z wody. Przekazy na ten temat są dosyć liczne, zwłaszcza w europejskich relacjach podróżniczych. Zwykle obrazują one punkt widzenia uczestników karawany akcentując chciwość mieszkańców interioru¹⁴⁰. Przyczyny nieporozumień wynikały często z niezrozumienia sytuacji społeczeństwa nie wytwarzającego znacznych nadwyżek, a niekiedy z nieprzystawalności pojęć związanych z własnością. W relacji von Höhnela wspomniana jest umowa pożyczki wołu udzielonej ekspedycji w kraju Meru. Mimo że, jak rozumiano, wół należał do jednej osoby, ceremonia obejmowała właściwie całą wspólnotę wsi i trwała tak długo, że zniechęcała przywódców karawany do podejmowania w przyszłości podobnych prób¹⁴¹.

Mieszkańcy interioru nie orientowali się w subtelnościach dotyczących wartości towarów pożądanых przez kupców z wybrzeża. Jeden z wodzów, których napotkał podczas podróży Selemani bin Mwenye Chande, usiłował sprzedać kupcom świńskie kły. Był on mylnie przekonany, że mają wartość porównywalną z zębem hipopotama, niewiele tańszym niż kość słoniowa¹⁴². Inną kulturową barierą było to, że lokalne systemy mierzenia wartości funkcjonujące w interiorze nie przystawały do wyobrażeń ludzi wybrzeża¹⁴³. Trudności w kontaktach z mieszkańcami interioru związane z mierzeniem i liczeniem nie były jednak niemożliwe do przezwyciężenia. Na przykład Kikuju przedstawiali w negocjacjach ilości dóbr, których pożąдали za pomocą pustych kolb kukurydzy różnych rodzajów¹⁴⁴. Władca Karagwe do podobnego celu wysyłał sznur z węzłkami, których liczba odpowiadała liczbie oferowanych na sprzedaż ciosów¹⁴⁵. Reichardt przytacza z terenu centralnej Tanzanii przykład oznaczania obwodu i długości ciosu słoniowego przy pomocy słomek¹⁴⁶.

Mieszkańcy bliskiego interioru powoli, lecz systematycznie, przyzwyczajali się do użycia monet. Było tak zwłaszcza na zapleczu wybrzeża Mrima – do głę-

¹³⁹ J. A. Grant, *A Walk across Africa: or, Domestic Scenes from my Nile Journal*, Edinburgh & London: W. Blackwood & Sons 1864, s. 150-151.

¹⁴⁰ El Murjebi, *op. cit.*, s. 40.

¹⁴¹ Höhnel, *op. cit.*, s. 160-161.

¹⁴² Selemani bin Mwenye Chande, *op. cit.*, s. 110.

¹⁴³ El Murjebi, *op. cit.*, s. 85.

¹⁴⁴ Höhnel, *op. cit.*, s. 161.

¹⁴⁵ Grant, *op. cit.*, s. 56.

¹⁴⁶ Reichardt, *op. cit.*, s. 444-445.

bokości około 200 km w głąb lądu. Utrwalenie zaufania do pieniądza (głównie miedzianych monet indyjskich) ułatwiało penetrację handlową drobnym kupcom, których nie stać było na wynajmowanie licznych tragarzy i przyspieszyło wprowadzenie tego obszaru w krąg kultury handlowej wybrzeża. Monety używane były tam nie tylko do wymiany towarowej, ale również w funkcji opłat społecznych¹⁴⁷.

Natomiast dalej w głębi interioru używano w podobnej funkcji różnych, w zależności od regionu, rodzajów paciorków lub muszli kauri. Zastosowanie standardowego, specyficznego dla danego regionu środka wymiany pozwalało lokalnym władcom utrzymać w pewnym stopniu kontrolę nad obrotem handlowym. W bardziej peryferyjnych regionach funkcjonowały systemy wymiany, oparte na miejscowych produktach. Przykładem jest kraj Ufipa, gdzie „walutą” były suszone ryby. Do systemu tego musieli dostosować się również kupcy karawanowi¹⁴⁸.

Kwestia miar i wag była jednak również polem do ogromnych nadużyć ze strony kupców z wybrzeża, którzy bezwzględnie wykorzystywali lepszą orientację w sprawach handlu i większy dostęp do informacji. W transakcjach z mieszkańcami interioru muzułmanie używali miar objętości i masy o tych samych nazwach, co na wybrzeżu, ale manipulowali ich wielkością w korzystny dla siebie sposób¹⁴⁹. Stanley przytacza obserwację próby oszustwa dokonanej na Zanzibarze. Mieszkaniec interioru zjawił się w sklepie u Hindusa z ciosem słoniowym ważącym kilka *frasila*. Banian kładąc go na szalę gotów był przysiąc, że ważył nie więcej niż 1 *frasila*. Na protesty reagował krzykiem, nie pozwalając gościowi odejść¹⁵⁰. Taria Topan w liście do amerykańskiego domu handlowego radził wprost, żeby adresat oferował na rynku wschodnioafrykańskim zwoje tkaniny zaopatrzone w etykiety podające zawyżoną długość zwoju. Takie zwoje, odpowiednio tańsze od pełnowartościowych cieszyły się większym powodzeniem kupców oferujących je później słabo zorientowanym odbiorcom w interiorze¹⁵¹.

Można zatem stwierdzić, że kupcy z wybrzeża wykorzystywali przewagę wynikającą z lepszego dostępu do informacji kupieckiej, a także z narzucenia swojej kultury handlowej i manipulowania nią we własnym interesie. Obszar, na którym można było uzyskać tę przewagę miał swoje geograficzne granice, choć ich dokładne wytyczenie jest dość trudne. Z wyjątkiem szlaku centralnego sięgał on najdalej łańcucha górskiego Usagara. Poza tą granicą egzekwowanie roszczeń wobec mieszkańców interioru mogła zapewnić tylko przewaga militarna i polityczna.

¹⁴⁷ Pawełczak, *The State and the Stateless*, s. 60-63.

¹⁴⁸ El Murjebi, *op. cit.*, s. 54, 58.

¹⁴⁹ Krapf, *op. cit.*, s.158.

¹⁵⁰ Stanley, *op. cit.*, s. 7.

¹⁵¹ Taria Topan to Ropes, Emmerton&Co., 29 VIII 1883, PEM, Ropes, Emmerton&Co., box 56, fol. 1.

Konkluzja

Ryzyko jest czynnikiem, który współcześni ekonomiści potrafią zmierzyć i opisać. Znacznie trudniejsze jest to dla historyka działającego w oparciu o nieliczne i często przypadkowo powstałe źródła, w dodatku w stosunku do działalności, która tak silnie spleciona była z kulturą, religią, wojną i dyplomacją. Na pytanie, czy ryzyko ponoszone przez uczestników wschodnioafrykańskiego handlu karawanowego malało czy rosło z upływem czasu, nie można odpowiedzieć. Być może jest to łatwiejsze, gdy weźmiemy pod uwagę osobno ryzyko ponoszone ze względu na ogólną destabilizację regionu (w tym wybrzeża), które z pewnością rosło, co było spowodowane w znacznej mierze przez ten handel i ryzyko ze względu na czynniki związane z jego organizacją.

W tym drugim przypadku odpowiedź jest niejednoznaczna. Mimo, że na wybrzeżu ceny na kość słoniową i niewolników rosły, nie równoważyło to ich wzrostu w interiorze. Działo się tak za sprawą lepszego przepływu informacji, rozwoju infrastruktury karawanowej, rutynizacji procedur handlowych, wyłonienia się wyspecjalizowanej grupy agentów i pośredników, wykształcenia potrzeb i gustów konsumentów, wzmocnienia władzy na głównych szlakach¹⁵².

Czy powstanie infrastruktury handlowej, rozumianej jako system dróg, baz zaopatrzeniowych, punktów wymiany, ale również system powiązań i wymiany informacji między uczestnikami handlu, w dłuższej perspektywie sprzyjał kupcom czy też godził w ich interesy? Z całą pewnością większe zyski osiągnęli wcióż ci, którzy przecierali szlaki, angażując się nie tylko w handel, ale również wojnę i grę dyplomatyczną na zachodniej rubieży zanzibarskiego systemu karawanowego, gdzie w dodatku nie trzeba było troszczyć się o konkurencję handlową, a ceny poszukiwanych produktów pozostawały śmiesznie niskie. Ci, którzy podążali utartymi ścieżkami, nie oddalając się od miejsc gdzie znano już wartość towarów i zasady prowadzenia handlu, musieli, przy ogromnym ryzyku utraty życia i majątku, zadowalać się minimalnym zyskiem. Czy mimo to handel karawanowy był zajęciem atrakcyjnym również dla nich? Zapewne tak, skoro ten sposób życia wybierało każdego roku tak wielu mieszkańców wybrzeża i interioru.

Dla ludów interioru handel karawanowy niósł nowe wyzwania: praktyczne, wynikające z analfabetyzmu, nieznaności systemu liczenia, miar i wag oraz jeszcze trudniejsze, płynące z zagrożenia dla porządku moralnego wspólnot. Normy postępowania kształtowały się jako wynik ścierania się różnych tradycji i systemów etycznych. W interiorze dawne obyczaje, takie jak na przykład zastaw siostrzeńca oraz braterstwo krwi, funkcjonowały w nowym kontekście. Nie wydaje się, aby doszło w interiorze do wykształcenia się stabilnej, spójnej kultury handlowej, mimo że islam wraz z językiem suahili rozprzestrzeniały się, dostarczając

¹⁵² Pawełczak, *op. cit.*, s. 109-123.

płaszczyzny porozumienia, szczególnie tam, gdzie handel dalekosiężny naruszył stare struktury społeczne. Również na wybrzeżu żadna z tradycji nie dominowała bezwzględnie, co dotyczy również prawa islamskiego, mimo tego, że miało tam ono charakter obowiązujący.

Muzułmanie przynieśli do interioru i propagowali swoją, ugruntowaną już i sankcjonowaną religijnie kulturę handlu. Ich kontrahenci z interioru zapożyczali ją lub budowali od podstaw, w obydwu przypadkach z narażeniem własnych struktur społecznych i systemów wartości. Ta różnica stawiała w lepszej sytuacji muzułmanów, nawet jeśli nie dysponowali oni przewagą militarną pozwalającą wszędzie narzucać własne zasady gry. Charakterystyczne, że braterstwo krwi, produkt kultury interioru, jako alternatywna podstawa do budowy eklektycznej kultury handlowej okazywało się instytucją zawodną. Nie była ona atrakcyjna dla muzułmanów z wybrzeża. Na niej musieli jednak bazować w kontaktach z niemuzułmanami drobni kupcy muzułmańscy próbujący sił w handlu o bliższym zasięgu lub na przetrartych szlakach.

Upowszechnienie kredytu tylko pozornie przynosiło zrównanie szans kupców. Na prawdziwe zyski z handlu karawanowego na dalekich peryferiach zanzibarskiego systemu handlowego, gdzie użycie siły, ale również patronatu, budowanie sieci wpływów, a nawet wykorzystanie aparatu państwowego Sułtanatu Zanzibarskiego było konieczne, mogli liczyć przede wszystkim członkowie nielicznej elity kupieckiej. Można było do niej trafić dziedzicząc wiedzę i kontakty biznesowe, zarówno w interiorze, jak i wśród finansistów na wybrzeżu. Nie można jednak wykluczyć, że kariera „od zera” była możliwa pod warunkiem zawarcia odpowiednich małżeństw z przedstawicielami elit interioru i zyskania zaufania finansistów na wybrzeżu.

Perspektywa nierówności dostępu do zysków z handlu karawanowego pozwala również zinterpretować położenie dostarczycieli produktów interioru. W bliskim zapleczu stosunkowo liczni dostawcy mogli liczyć na nawiązanie relacji handlowych z kupcami karawanowymi i ich agentami. Wielość transakcji skutkowałą zbliżaniem się kultur handlowych, czego przykładem jest stosunkowo zaawansowana monetaryzacja. Natomiast zjawisko kredytu nie przeniknęło do interioru, zarówno ze względu na barierę analfabetyzmu, jak i brak prawno-instytucjonalnych ram gwarantujących egzekwowalność. Muzułmanie z wybrzeża mogli sobie nawzajem wystawiać weksle i skrypty dłużne setki kilometrów od wybrzeża, ponieważ państwo zanzibarskie, mimo że pozornie słabe i odległe, potrafiło być zadziwiająco skuteczne w egzekwowaniu swych praw.

Dr hab. Marek Pawełczak jest historykiem, specjalistą w zakresie historii Afryki Wschodniej, adiunktem w Instytucie Historycznym UW. Stypendysta Fundacji

Garstków, Deutcher Akademischer Austausch Dienst i Fundacji Fulbrighta. Laureat m.in. Nagrody Prezesa Rady Ministrów za najlepszą pracę habilitacyjną (2012). Najważniejsze publikacje: *Wspólnoty i władza w państwie Kilindich. Umowa społeczna w Usambara w XVIII-XIX w. i jej interpretacje* (1998); *Kenia* (2004); *The State and the Stateless. The Sultanate of Zanzibar and the East African Mainland: Politics, Economy and Society, 1837-1888*, (2010).

Bibliografia

Archiwalia:

PEM – Phillips Library, Peabody Essex Museum, Peabody, Massachusetts

ZNA – Zanzibar National Archives

PP – House of Commons, British Parliamentary Papers

Książki i artykuły:

ʿAljżemi Abdallah bin Hemedi, *Habari za Wakilindi*, (red.) J. W. T. Allen, Nairobi: EALB 1962.

Arnoldi Jakob, *Ryzyko*, seria: Key Concepts, Warszawa: Sic! 2011.

Baumann Oscar, *Usambara und seine Nachbargebiete. Allgemeine Darstellung des Nordöstlichen Deutsch-Ostafrika und seiner Bewohner auf Grund einer im Auftrage der Deutsch-Ostafrikanischen Gessellschaft im Jahre 1890 ausgeführten Reise von Dr. --*, Berlin: Dietrich Reimer 1891.

Bennett Norman, Brooks Jr. George E. (red.), *New England Merchants in Africa: A History Through Documents 1802 to 1865*, Boston 1965.

Bohannon Paul, *Some Principles of Exchange and Investment among the Tiv*, w: E. LeClair, Jr., H. Schneider (red.) *Economic Anthropology. Readings in Theory and Analysis*, New York: Holt, Rinehart and Winston 1968, s. 300-310.

Bromber Katrin (red. i tłum.), *The Jurisdiction of the Sultan of Zanzibar and the Subjects of Foreign Nations*, Würzburg: Ergon 2001.

Burton Richard F., *Zanzibar: City, Island and Coast*, T. I-II, London 1872.

Burton Richard F., *The Lake Regions of Central Africa, a Picture of Exploration*, T. I-II, London 1860.

Büttner Carl G. (red.), *Suaheli-Schriftstücke in arabischer Schrift*, Lehrbücher des Seminars für Orientalische Sprachen zu Berlin 10, Stuttgart: Spemann 1892.

Büttner Carl G. (red.), *Anthologie aus der Suaheli Litteratur (Gedichte und Geschichten der Suaheli)*, Berlin: E. Felber 1894.

- Caillie Rene, *Travels through Central Africa to Timbuctoo; and across the Great Desert, to Morocco, Performed in the Years 1824-1828*, T. I, London: Colburn & Bentley 1830.
- Cameron Verney, *Across Africa*, T. I-II, New York: Harper & Brothers, 1877.
- Chretien Jan-Pierre, *The Slave Trade in Burundi and Rwanda at the Beginning of German Colonisation, 1890-1906*, w: *Slavery in the Great Lakes Region of East Africa*, (red.) Henri Medard and Shane Doyle, Oxford: James Currey 2007, s. 210-230.
- Curtin Phillip D., *Cross-cultural Trade in World History*, Cambridge: CUP 1984.
- Czarkowska Lidia, *Antropologia ekonomiczna. Elementy teorii*, Warszawa: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego 1999.
- Czekanowski Jan, *W głąb lasów Aruwimi. Dziennik wyprawy do Afryki Środkowej*. Wrocław: Polskie Towarzystwo Ludoznawcze 1958.
- Deutsch J.-G., *Slavery under German Colonial Rule in East Africa, c. 1860-1914*, Habilitationsschrift, Humboldt University at Berlin, October 2000.
- Glassman Jonathon, *Social Rebellion and Swahili Culture: the Response to German Conquest of the Northern Mrima*, Ph. D. diss., Univer. Of Wisconsin, Madison 1988.
- Grant James Augustus, *A Walk across Africa: or, Domestic Scenes from my Nile Journal*, Edinburgh & London: W. Blackwood & Sons 1864.
- Gray John M., *Ahmed ibn Ibrahim – the First Arab to Reach Buganda*, „Uganda Journal” 11, 1947, 1, s. 80-97.
- Hahner-Herzog Iris, *Tippu Tip und der Elfenbeinhandel in Ost- und Zentralafrika im 19. Jahrhundert*, München 1990.
- Hallaq Wael B., *Sharī'a. Theory, Practice, Transformations*, Cambridge: CUP 2009.
- Hardin Russel, *Zaufanie*, seria: Key Concepts, Warszawa: Sic! 2009.
- Höhnel Ludwig von, *Zum Rudolph-See und Stephanie-See. Die Forschungsreise des Grafen Samuel Teleki in Ost-Aequatorial-Afrika 1887-1888 geschildert von seinem Begleiter --*, Wien: A. Hölder 1892.
- Jackson Frederick, *Early Days in East Africa*, London: Dawsons of Pall Mall 1969.
- Karpiński Rafał, *Handel niemy w Afryce Zachodniej. Mit czy rzeczywistość?*, w: *Społeczeństwo, gospodarka, kultura. Studia ofiarowane Marianowi Małowistowi w czterdziestolecie pracy naukowej*, Warszawa 1974, s. 145-156.
- Khabari za zamani za Lindi*, w: (red.) Carl Velten, *Prosa und Poesie der Suaheli*, Berlin 1907, s. 265-72.
- Krapf Johann L., *A Dictionary of the Suahili Language*, London 1882.

- Lamphear John, *The Kamba and the Northern Mrima Coast*, w: (red.) R. Gray and D. Birmingham, *Pre-colonial African Trade. Essays on Trade in Central and Eastern Africa before 1900*, London 1970, s.75-101.
- J. S. Leigh, J. S. Kirkman, *The Zanzibar Diary of John Studdy Leigh, Part II*, „The International Journal of African Historical Studies” 13, 1980, 3, s. 492-507.
- Lewellen Ted C., *Antropologia polityczna. Wprowadzenie*, Kraków: WUJ 2011.
- Meyer Hans, *Expedition Ostafrika. Mit der Karawane zum Kilimanscharo*, Stuttgart: Reader’s Digest 2005.
- de Morais Farias P. F., *Silent Trade: Myth and Historical Evidence*, „History in Africa” 1, 1974, s. 9-24.
- Mtoro bin Mwenyi Bakari, *Khabari ya inchi ya Wazaramu na dasturi za Wazaramu kama zilizotungwa na --*, w: *Safari za Wasuaheli* (red. C. Velten), s. 205-252.
- Mtoro bin Mwenyi Bakari, *Safari yangu ya Udoe hatta Uzigua na khabari za Wadoe na mila yao, inatoka kwa --*, w: (red.) Carl Velten, *Safari za Wasuaheli*, Göttingen: Vandenhoeck und Ruprecht 1901, s. 126-180.
- Motoro bin Mwenyi Bakari, *Desturi za Wasueheli na khabari za desturi za sheri’a za Wasuaheli*, w: (red.) Carl Velten, Göttingen: Vandenhoeck und Ruprecht 1903.
- El Murjebi, Hamed bin Mohammed, *Maisha ya -- yaani Tippu Tip kwa maneno yake mwenyewe, kimefasiriwa na W.H. Whitely*, Nairobi : East Africa Literature Bureau 1974.
- New Charles, *Life, Wanderings, and Labours in Eastern Africa: With an Account of the First Successful Ascent of the Equatorial Snow Mountain, Kilima Njaro, and Remarks upon East African Slavery*, London 1873.
- Osgood J. F., *Notes of Travel, or; Recollections of Majunga, Zanzibar, Muscat, Aden, Mocha and other Eastern Ports*, Salem: G. Creamer [1854].
- Pawelczak Marek, *The State and the Stateless. The Sultanate of Zanzibar and the East African Mainland: Politics, Economy and Society, 1837-1888*, Warszawa: IHUW 2010.
- Reichard Paul, *Deutsch-Ostafrika. Das Land und seine Bewohner, seine politische und wirtschaftliche Entwicklung, dargestellt von --*, Leipzig 1892.
- Rockel Stephen, *Carriers of Culture. Labour on the Road in Nineteenth-Century East Africa*, Social History of Africa, Portsmouth NH: Heinemann 2006.
- Schmidt Karl W., *Sansibar: Ein Ostafrikanisches Culturbild*, Leipzig 1888.
- Selemani bin Mwenye Chande, *Safari yangu ya bara Afrika*, w: (red.) Lyndon Harries, *Swahili Prose Texts: a Selection from the Material Collected by Carl Velten from 1876 to 1896*, Oxford: OUP 1965, s. 92-120.
- Sheriff Abdul, *Slaves, Spices and Ivory in Zanzibar*, London 1987.
- Speke John H., *Journal of the Discovery of the Source of the Nile*, Edinburgh 1863

- Thomas H. B., *Arabic Corespondence Captured in South-west Bunyoro in 1895. With a Note on Arab Traders in Bunyoro*, "Uganda Journal" 13, 1949, 1, s. 31-38.
- Thomson Joseph, *To the Central African Lakes and Back: The Narrative of the Royal Geographical Society's East Central African Expedition, 1878-80*, T. I-II, London 1881.
- Velten Carl (red.), *Prosa und Poesie der Suaheli*, Berlin 1907.
- Velten Carl (red.), *Safari za Wasuaheli*, Göttingen: Vandenhoeck und Ruprecht 1901.
- Tymowski Michał, *Państwa Afryki przedkolonialnej*, seria: Monografie Fundacji na rzecz Nauki Polskiej, Wrocław 1999.
- Stanley Henry M., *How I Found Livingstone: Travels, Adventures, and Discoveries in Central Africa: Including Four Months' Residence with Dr. Livingstone*, London 1872.
- Stuhlmann Franz, *Mit Emin Pascha ins Herz von Afrika. Ein Reisebericht mit Beiträgen von Dr. Emin Pascha, in seinem Auftrage geschildert von Dr. Franz Stuhlmann*, Berlin 1894.
- Vesey-Fitzgerald Seymour, *Muhammadan Law. An Abridgement according to its Various Schools*, Oxford: OUP 1931.
- de Vienne Charles, *De Zanzibar à l'Oukami. Route des Lacs de l'Afrique équatoriale. Par -- Consul de France à Zanzibar*, "Bulletin de la Société de Géographie de Marseille" 6, 1872, 4, s. 356-69.
- Wimmelbücker Ludger, *Mtoro bin Mwinzi Bakari (c.1869-1927). Swahili Lecturer and Author in Germany*, Dar es Salaam: Nkuki wa Nyota 2009.
- Yohanna bin Abdallah, *The Yaos: Chiikala Cha Wayao*, Cass Library of African Studies. Missionary Researches and Travels No. 25, Routledge 1973.