

KUPCY INDYJSCY W MIĘDZYNARODOWYM HANDLU ZANZIBARU W LATACH 1840–1888*

Streszczenie

Artykuł dotyczy roli kupców indyjskich w międzynarodowym handlu Zanzibaru w latach 1840–1888, tzn. od umocnienia się władzy Saʿīda ibn Sulṭāna Āl Bu Saʿīdī na wybrzeżu Afryki Wschodniej do utraty tego obszaru przez Sułtanat Zanzibarski w wyniku podziału kolonialnego. Artykuł niniejszy dotyczy zarówno obiektywnych, jak i subiektywnych czynników określających miejsce Indusów w handlu zanzibarskim, w tym transportowo-komunikacyjnych, walutowych, związanych z udziałem w mechanizmach wymiany, negocjacji, kooperacji, konkurencji oraz przepływem kapitału. Oprócz tego analizuje przemianę wewnątrz społeczności indyjskiej Sułtanatu Zanzibarskiego odwołując się do pojęcia diaspory handlowej. Koncentruje się na sposobach, w jakie realizowała ona funkcję pośrednika w wymianie międzynarodowej na różnych jej poziomach adoptując się do zmieniających się warunków politycznych, technicznych i finansowych. Rozpatruje przemiany w relacjach między kupcami indyjskimi a zachodnimi, w tym erozji zaufania postępującej w związku ze wzrostem konkurencji i ryzyka, którym obciążony był handel. Autor kreśli model ewolucji społeczności indyjskiej od stadium, w którym dostęp do pośrednictwa był poddany kontroli ścisłej elity diaspory oraz władcy do sytuacji, w której hierarchia diaspory uległa fragmentacji a szeroki dostęp do kredytu otworzył nowe możliwości szerszej fali imigrantów z Indii. Dotyczyło to zarówno bezpośredniego handlu z rynkami zachodnimi, jak i handlu na wybrzeżu Afryki Wschodniej. Autor wykorzystał zasoby archiwalne znajdujące się na Zanzibarze, w Wielkiej Brytanii, Niemczech, USA i Francji, w tym źródła wytworzone przez firmy kupieckie zgromadzone, w Staatsarchiv w Hamburgu oraz Peabody Essex Museum w Peabody (MA, USA).

Słowa kluczowe: Afryka Wschodnia–XIX wiek–Indusi–Migracje–Handel–Finance–Transport parowy

* Badania archiwalne wykorzystane w niniejszym artykule umożliwił mi grant Narodowego Centrum Nauki (program OPUS, nr 2015/19/B/HS3/01747).

Wstęp

Do głównych wyzwań stojących przed historykami XIX-wiecznej globalizacji należy zrozumienie dróg, jakimi międzynarodowy kapitał handlowy docierał do peryferyjnych, tradycyjnych społeczności, analiza struktur społecznych i politycznych, poprzez które je penetrował oraz efektów tego procesu¹. W Afryce i Azji wspomniane struktury składały się między innymi z instytucji reprezentujących interesy polityczne i gospodarcze mocarstw zachodnich, takich jak faktorie, placówki dyplomatyczne, instytucje sądowe, na przykład sądy mieszane lub rozjemcze, które dawały zamorskim kupcom pewność, że ich spory z autochtonami będą rozstrzygane zgodnie z bliskim im poczuciem sprawiedliwości, siły zbrojne gotowe zareagować w przypadku, kiedy przybysze z zachodu mieli poczucie, że doszło do złamania zasad, na których odbywała się wymiana². Drugim członem wspomnianych struktur pośredniczących były instytucje miejscowe, takie jak wyspecjalizowane w handlu i pośrednictwie grupy etniczne, gildie kupieckie, a także formy organizacji produkcji wykształcone w długotrwałym kontakcie z Europejczykami, na przykład plantacje niewolnicze. Dostosowując się do potrzeb rosnącej wymiany handlowej i narzucających im politycznych reguł gry miejscowe elity gospodarcze potrafiły wykorzystać obecność zachodnich instytucji do realizacji własnych celów i robiły to niekiedy lepiej niż przedstawiciele zachodniego biznesu³. Na wybrzeżach Afryki subsaharyjskiej, w przeciwieństwie do Azji, Europejczycy mieli do czynienia ze społeczeństwami o relatywnie słabo wykształconych strukturach politycznych i o niewielkim zasięgu działania. W Afryce Wschodniej sytuacja była o tyle nietypowa, że Sułtanat Zanzibarski, państwo omańskich Bu Sa'īdich stworzone *de facto* w pierwszej połowie XIX w. Opanował bardzo długi odcinek linii brzegowej obejmujący wybrzeże dzisiejszej Tanzanii, Kenii oraz częściowo Somalii. Mimo że Sułtanat Zanzibarski bazował na tradycyjnych strukturach społecznych, wątłym aparacie państwowym i niewielkim potencjale militarnym, miał ambicje regionalnego mocarstwa i solidną bazę ekonomiczną. Władcy z dynastii Bu Sa'īdī promowali handel międzynarodowy i doprowadzili do stworzenia sektora plantacyjnego opartego na niewolniczej sile roboczej. Poprzez efektywny, zarządzany prywatnie system poboru ceł osiągnęli znaczne zyski z międzynarodowego i regionalnego handlu. Sułtanat Zanzibarski stworzył w XIX w. Najlepsze prawne i finansowe ramy do prowadzenia biznesu na

¹ Na ten problem po raz pierwszy zwrócił uwagę Eric Wolf: E. Wolf, *Europa i ludy bez historii*, Kraków: WUJ 2009.

² Patrz: M. Lynn, *British Policy, Trade and Informal Empire in the Mid-Nineteenth Century*, [w:] A. Porter (red.) *The Oxford History of the British Empire. Volume III: The Nineteenth Century*, Oxford: Oxford University Press 1999, s. 101–121.

³ Patrz: C. Newbury, *The Semantics of International Influence: Informal Empires Reconsidered*, w: M. Twaddle (red.), *Imperialism, the State and the Third World*, London: British Academic Press 1992, s. 23–66.

całym wschodnim wybrzeżu Afryki z wyjątkiem Afryki Południowej. Dzięki temu napływali tam i osiedlali się kupcy zamorscy z różnych regionów świata: USA, Europy, Azji Południowej. Najliczniej reprezentowani byli kupcy z Indii i to właśnie oni wrosli w krajobraz społeczny Zanzibaru oraz wybrzeża Afryki Wschodniej nadając kształt tamtejszemu handlowi zagranicznemu.

Aby zrozumieć, jak procesy zachodzące w gospodarce światowej w XIX wieku były przenoszone do społeczeństw Afryki Wschodniej, należy zbadać, w jaki sposób imigranci z Indii adaptowali się do przemian sytuacji politycznej, ekonomicznej i technologicznej w regionie. Przemiany te obejmowały wzmożony napływ kapitału i rozwój infrastruktury handlowej, na przykład wprowadzenie komunikacji parowcowej, która od lat 70. XIX w. sprawiła, że płody rolne, dobra handlowe, ludzie i informacja krążyły szybciej między Afryką a innymi kontynentami. Artykuł niniejszy dotyczy zarówno obiektywnych, jak i subiektywnych czynników określających miejsce Indusów w handlu zanzibarskim, w tym transportowo-komunikacyjnych, walutowych, związanych z udziałem w mechanizmach wymiany, negocjacji, kooperacji i konkurencji oraz przepływem kapitału. Skoncentruję się na sposobach, w jakie indyjska społeczność handlowa realizowała funkcję pośrednika w wymianie międzynarodowej na różnych jej poziomach. Rozpatrzę przemiany w jej relacjach z kupcami zachodnimi, w tym zjawisko erozji zaufania powstałe w związku ze wzrostem konkurencji i ryzyka, którym obciążony był handel.

Analizując przemiany wewnątrz społeczności indyjskiej Sułtanatu Zanzibarskiego odwołuję się do pojęcia diaspory handlowej. Philip Curtin zwrócił uwagę, że istnienie diaspory handlowej było jedną z faz przednowoczesnego handlu międzynarodowego. Problemem w tego rodzaju handlu był brak zaufania niezbędnego wszędzie tam, gdzie duże transakcje przekraczały polityczne, etniczne i kulturowe granice⁴. Członkowie diaspory handlowej dzielili wspólny system wartości, co dawało im poczucie przynależności do wspólnoty moralnej, często potwierdzane i wzmacniane przez obowiązujące ich, sankcjonowane religijnie prawo regulujące sferę własności i przedsiębiorczości. Członkowie każdej takiej diaspory byli rozsiani po świecie, co ułatwiało budowanie rozległych więzi handlowych, często przekraczających granice kontynentów. Mieli oni głęboką wiedzę na temat źródeł pozyskania towarów, popytu, cen, mechanizmów wymiany i walut. W miejscu zamieszkania byli kulturowo i religijnie wyobcowani, co narażało ich na przemoc ze strony lokalnych wspólnot. Skazywało to ich na uzależnienie od łask panujących, którzy w dobrych okresach mogli przyznać im rozległe przywileje i samorząd, ale w razie potrzeby narzucić nadzwyczajne podatki, poddać konfiskatom oraz prześladowaniom, a nawet wygnać, aby skanalizować niezadowolenie społecz-

⁴ P. Curtin, *Cross-Cultural Trade in World History*, Cambridge: Cambridge University Press 1984, s. 1.

ne. Wraz ze wzmocnieniem instytucji państwa i ujednoczeniem prawa funkcje pełnione przez diasporę były przejmowane przez reprezentantów zagranicznych kompanii zakorzenionych w miejscowych społecznościach⁵. Dlatego też diaspora handlowa jest instytucją kojarzoną zwykle ze światem przednowoczesnym.

Abner Cohen definiuje diasporę jako *“a nation of socially interdependent, but spatially dispersed, communities”* postrzegając ją między innymi. Jako wspólnotę moralną⁶. Definiowanie indyjskiej diaspory w Afryce Wschodniej może wydawać się niepoprawne, ponieważ składała się ona z kilku kast i wspólnot religijnych, w tym dwóch kast hinduistycznych (Vania i Bhatia), dwóch szyickich wspólnot religijnych należących do kast Chodża i Bohra i jednej wspólnoty sunnickiej z kasty Memon. W dodatku Afrykę Wschodnią zamieszkiwały nieliczne grupy katolickich Goañczyków, Parsów, jak również innych wspólnot. W Zanzibarze grupy te zajmowały często odrębne kwartały miasta. Każda z nich miała jakiś rodzaj samorządu, ale ciała te nie współpracowały⁷. Jeśli nawet nie podzielały one wspólnej, opartej na zasadach religijnych etyki biznesu, większość posługiwała się wspólnym językiem (głównie gudżarati i marathi), a także dzieliła zarówno profesjonalne, jak i prawne doświadczenie wyniesione z Indii brytyjskich oraz z Kaćchu. Wszystko to sprawiało, że łatwiej było osiągnąć porozumienie dotyczące kredytu czy też transakcji wewnątrz diaspory niż poza nią, tzn. z Afrykanami, Arabami, czy też Europejczykami i Amerykanami. Indyjcy szyici nie czuli specjalnej więzi z miejscowymi muzułmanami (tzn. sunnitami i ibadytami) i przez nich samych nie byli jako muzułmanie postrzegani⁸. Konkludując, można uważać społeczność indyjską w Afryce za rodzaj luźnej diaspory w sensie Cohena, składającej się ze wspólnot spojonych językiem, miejscem pochodzenia, podobnym podejściem do spraw handlowych i podobnymi problemami adaptacyjnymi w obcym kulturowo środowisku.

Wykorzystane przeze mnie źródła archiwalne oprócz brytyjskich, amerykańskich i francuskich źródeł konsularnych, raportów specjalnych dla francuskiej marynarki wojennej i rządu, obejmują źródła, zarówno oficjalne jak prywatne, wytworzone przez pracowników zachodnich firm handlowych działających na Zanzibarze, w tym zebrane w bibliotece Peabody Essex Museum w Salem, Massachusetts oraz Staatsarchiv w Hamburgu. Dzięki codziennym rozmowom i relacjom handlowym kupcy zachodni mieli głęboką wiedzę o diasporze indyjskiej.

⁵ Na temat zmięzchu diaspor handlowych patrz: Curtin, *Cross-Cultural Trade*, s. 230–254.

⁶ A. Cohen, *Cultural Strategies in the Organization of Trading Diasporas*, [w:] C. Meillassoux (red.), *The Development of Indigenous Trade and Markets in West Africa*, London: Oxford University Press, 1971, s. 267.

⁷ H. M. Amiji, *The Bohras of East Africa*, „Journal of Religion in Africa” 7, 1975, 1, s. 38.

⁸ F. A. Bishara, *A Sea of Debt: Histories of Commerce and Obligation in the Indian Ocean, c. 1850–1940*, (PhD. diss., Duke University, 2012); H. M. Amiji, *Some Notes on Religious Dissent in Nineteenth-Century East Africa*, „African Historical Studies”, 4, 1971, 3, s. 603–616.

Jak wyraził się jeden z agentów, “*you could find out almost anything about the Zanzibar trade community*”⁹. Wymienione archiwa zawierają m.in. dokumenty wytworzone przez firmy indyjskie. Oprócz listów do firm zachodnich dotyczą one głównie bankructw i spraw sądowych, w tym rozpatrywanych przez sądy arbitrażowe. Szczególnie cenne są listy Tharii Topana, członka indyjskiej diaspory handlowej, który prowadził rozległe interesy handlowe na czterech kontynentach, do jego amerykańskich partnerów handlowych.

W pierwszej połowie XIX wieku wybrzeże Afryki Wschodniej zostało zjednoczone przez władcę Maskatu Sa’īda ibn Sulṭāna Āl Bu Sa’īdī (1806–1856). Stało się to między innymi dzięki poparciu brytyjskiemu. Sukcesy polityczne władcy spowodowały falę imigracji omańskiej na Zanzibar, Pembę i do niektórych miast wybrzeża Afryki Wschodniej. Arabscy osadnicy koncentrowali się na gospodarce plantacyjnej, głównie uprawie goździków, a także handlu. Od samego początku arabska przedsiębiorczość kredytowana była przez Indusów, zwykle hinduistów, z których niektórzy byli członkami rodzin osiadłych wcześniej w Maskacie. O ile indyjscy przedsiębiorcy podróżowali na Zanzibar jeszcze przed panowaniem Sa’īda, nie pozwalano im na pozostawanie tam poza porą północno-wschodniego monsunu¹⁰. Ich liczba rosła, zwłaszcza, po 1840, kiedy władca przeniósł swój dwór z Maskatu na Zanzibar. Mimo że w skład religijnie i etnicznie zróżnicowanej społeczności indyjskiej wchodziłi bankierzy i bogaci kupcy, większość jej członków pracowała jako rzemieślnicy i sklepikarze¹¹. Najbogatsi szybko przejęli kontrolę nad pośrednictwem w handlu międzynarodowym i znaczną część samego handlu. Od lat 30. bombajska firma Shivji Topana (później jego syna Jairama Shivji) dzierżawiła zanzibarskie cła wywierając wpływ na politykę celną władcy. Dzierżawca cel zdołał między innymi wykluczyć kupców zachodnich z bezpośredniego udziału w handlu na Mrima — odcinku wybrzeża Afryki Wschodniej gdzie prowadzono najbardziej intratne interesy¹².

Z drugiej strony, obecność Indusów była korzystna dla kupców zachodnich, ponieważ współtworzyli oni ramy instytucjonalne handlu międzynarodowego. Stolica państwa zanzibarsko-maskackiego stała się entrepôt nie tylko dla interioru Afryki Wschodniej, ale również południowej Somalii i znacznej części południowo-zachodniej części basenu Oceanu Indyjskiego (Madagaskar, Mozambik i Komory). Wiele

⁹ K. Evers, *Das Hamburger Zanzibarhandelshaus Wm. O’Swald & Co. 1847–1890. Zur Geschichte des Hamburger Handels mit Ostafrika*, (PhD diss., Universität Hamburg 1986), s. 20.

¹⁰ Cpt. Loarer, “Ile de Zanguebar. Organisation, population, poids, mesures, et monnaies”, *Archives Nationales d’Outre-mer, Aix-en-Provence* (dalej: ANOM), fm sg oind 5/23/1.

¹¹ John Kirk Diary, 4 VII 1870, National Library of Scotland, Edinburgh, Papers of Sir John Kirk, (dalej: Kirk Diary), Acc.9942, 2, f. 25.

¹² M. Pawełczak, *The State and the Stateless. The Sultanate of Zanzibar and the East African Mainland: Politics, Economy and Society, 1837–1888*, Warszawa: IHUW 2010, s. 303.

spośród międzynarodowych domów handlowych operujących w regionie założyły swoje główne bazy w Zanzibarze, ponieważ ten właśnie port oferował przewidywalność zachowań administracji, opłat i procedur oraz względne bezpieczeństwo, przede wszystkim jednak godnych zaufania i sprawnych partnerów handlowych. Począwszy od lat 30. XIX wieku Sa'īd podpisywał traktaty o handlu i przyjaźni z krajami zachodnimi zapewniając im relatywnie przyjazne i stabilne warunki działania. Rozmiary handlu rosły szybko i w Zanzibarze powstawały zachodnie konsulaty — amerykański, brytyjski, północnoniemiecki oraz francuski. Napływ zarówno kapitału zarówno indyjskiego, jak i zachodniego pomógł w rozwinięciu dróg wiodących do wschodnioafrykańskiego interioru. Co roku przemierzały je karawany załadowane importowanymi towarami, aby kupić kość słoniową i inne produkty interioru.

Polityczny i prawny status indyjskiej diaspory w Afryce Wschodniej był początkowo nieokreślony. Sa'īd, mimo nalegań konsula amerykańskiego unikał deklaracji, czy byli oni jego poddani, czy też brytyjskimi¹³. Indusi początkowo nie mieli zbyt wielu powodów, aby deklorować brytyjską przynależność państwową. O ile protekcja Wielkiej Brytanii, wbrew zapisom traktatu brytyjsko-zanzibarskiego nie dawała im przywilejów w komorze celnej, konsul brytyjski był jedyną instancją, która mogła wstawić się za nimi w sprawie egzekucji długów zaciągniętych przez omańskich Arabów¹⁴. Jednak opcja brytyjska oznaczała także wyrzeczenie się posiadania niewolników, co budziło sprzeciw większości Indusów. Konsulat podejmował kroki zmierzające do wykluczenia Indusów z handlu żywym towarem, jak i pozbawienia ich niewolników. Obydwa cele udało się zrealizować dopiero w latach 70. XIX wieku.¹⁵ Na Zanzibarze Indusi byli dyskryminowani jako obcy, zarówno pod względem etnicznym, jak religijnym, jednak polityka Bu Sa'īdich *de facto* ich faworyzowała. Skierowane przeciw nimi akty przemocy ze strony mieszkańców miast służyły jako wygodny pretekst, aby pozbawić dawne elity miejskie przywilejów, jak w przypadku działań po zabójstwie Indusa w Mombasie¹⁶.

Następcy Sa'īda, którzy panowali jako sułtanowie Zanzibaru do końca niepodległości: Mājid (1856–70) i Barḡaš (1870–88), kontynuowali politykę otwartości na zagraniczny kapitał, nawet jeśli musiało to oznaczać coraz większą zależność od Wielkiej Brytanii. Z biegiem czasu większość Indusów zaakceptowała brytyjską

¹³ Ward do Buchanana, 7 III 1847, [w:] Bennett, Brooks (red.), *New England Merchants*, s. 376.

¹⁴ Schultz do O'Swald & Co., 27 VII 1861, Staatsarchiv Hamburg, Niemcy (dalej STA) 621–1/147/4 Bd. 12.

¹⁵ Sir Bartle Frere, "Memorandum respecting the Banians of Zanzibar and the Slave Trade", 9 II 1873, House of Commons, British Parliamentary Papers (dalej PP), C.820, 51/2.

¹⁶ C. Guillain, *Documents sur l'histoire la géographie et le commerce de l'Afrique Orientale*, T. II/2, Paris 1858, 261; Loarer, "Ile de Zanguebar", ANOM, fm sg oind 2/10/1.

jurysdykcję umiejętnie nią manipulując w celu egzekucji kontraktów¹⁷. Dyskryminujące prawa wydane przez Barğaša, jak również rosnąca fala skierowanej przeciw nim przemocy przyczyniały się do ukształtowania wśród nich postaw probrytyjskich¹⁸. Zanzibaru nie ominęły zmiany cywilizacyjne, które dotknęły cały świat w drugiej połowie XIX wieku. Odległość wyspy od świata uległa zmniejszeniu dzięki komunikacji parowcowej, najpierw przez Seszele, które uzyskały połączenie parowcowe z Indiami w pierwszej połowie lat 60., a następnie od 1872, dzięki regularnym połączeniom pocztowym łączącym Zanzibar z Bombajem (poprzez Aden) oraz z Durbanem. Nawet jeśli parowce pocztowe nie przejęły całego handlu zanzibarskiego, doprowadziły one do wzrostu konkurencji w handlu międzynarodowym oraz w ruchu pasażerskim na Oceanie Indyjskim, co nie tylko ożywiło życie religijne i rodzinne, ale również pozwoliło podtrzymać i rozwinąć więzi biznesowe w całym regionie. W 1879 r. otwarta została podwodna linia telegraficzna łącząca Zanzibar z Adenem, co ułatwiło wymianę informacji handlowej, jak również przesyłanie pieniędzy. Zmiany te pozwoliły na wzrost obrotów handlowych¹⁹.

Rynek zanzibarski w latach 1840–1870

W początkowej fazie badanego okresu w pewnych dziedzinach handlu międzynarodowego arabscy kupcy dość skutecznie konkurowali z Indusami. W połowie lat 40. kontrolowali większą część handlu kością słoniową na kontynencie, choć nie handlowali bezpośrednio z kupcami zachodnimi. Arabowie nie byli wówczas jeszcze uzależnieni od indyjskiego kredytu i czekali ze sprzedażą kości do osiągnięcia przez nią dogodnej ceny²⁰. Indusi byli od początku najważniejsi w pośrednictwie świadczonym kupcom zachodnim. Kupowali na Zanzibarze importowane towary zachodnie nie tylko, aby sprzedać je na wybrzeżu Afryki Wschodniej, ale również w Maskacie, w portach nad Morzem Czerwonym i na Madagaskarze²¹. Arabowie również prowadzili samodzielny handel zamorski na sporą skalę. Zostali z niego wyparci najpóźniej w początku lat 60. Jeszcze w późnych latach 40. Loarer, francuski urzędnik ministerialny badający relacje handlowe w Afryce Wschodniej, wymienił w swoim raporcie znaczną liczbę Arabów wśród 40 kupców, którzy mieli na Zanzibarze „kredyt i reputację”. Aż do ery parowcowej zarówno Indusi jak Arabowie osiągnęli przewagę nad kupcami zachodnimi w handlu na Oceanie Indyjskim dzięki użyciu *dhow*, pozornie wolniejszych i prymitywniejszych środ-

¹⁷ Schultz do O'Swald & Co., 3 I 1873, STA 621–1/147/4, Bd. 24; Schultz do O'Swald & Co., 27 VII 1861, STA 621–1/147/4, Bd. 12.

¹⁸ Kirk Diary, 12 XI 1870.

¹⁹ M. Pawełczak, *The State and the Stateless*, s. 99–102.

²⁰ Fabens do Shepada, 4 IX 1845, Phillips Library, Peabody Essex Museum, Peabody, MA (dalej PEM), Michael Shepard Papers, MH 23, box 12, fol. 7.

²¹ Ward do Shepada, 17 IV 1849, PEM, Michael Shepard Papers, box 14 fol. 1.

ków transportu niż zachodnie statki żaglowe. Jak pisze Loarer, miesięczny koszt utrzymania pod żaglami francuskiego statku wynosił 284% kosztu jego arabskiego odpowiednika o podobnym tonażu²².

Choć uważano, że indyjscy kupcy dysponowali większymi zasobami kapitałowymi od Arabów, sumy inwestowane przez tych ostatnich w handel wymieniane przez Loarera są dosyć znaczne jak na ten okres. O ile źródła brytyjskie najczęściej wspominają o potentatach, takich jak Jairam Shivji a potem Tharia Topan, dokumenty firmy O'Swald & Co. pozwalają śledzić współpracę Hamburgczyków z co najmniej dwoma dziesiątkami firm indyjskich już w latach pięćdziesiątych²³. Większość Indusów ograniczała się do jednego zachodniego partnera, zwłaszcza, gdy w grę wchodziło przyjmowanie zaliczek, zatem firm indyjskich handlujących z kupcami zachodnimi było znacznie więcej. Poza tym wydaje się, że większość z Indusów w ogóle nie nawiązywała tego rodzaju relacji, lecz ograniczała się do handlu z Indiami. Uchwycenie liczby drobnych kupców krążących między Bombajem, Kaćchem i Zanzibarem jest niezwykle trudne. Szef konsulatu francuskiego Henryk Jabłoński na podstawie obserwacji doszedł do wniosku, że obecność trzydziestu samodzielnych kupców i handlarzy na statku przybyłym z Indii była typową sytuacją²⁴. Konsul brytyjski John Kirk odnotowuje natomiast przybycie 53 *dhow* z Indii w czasie jednej pory północno-wschodniego monsunu²⁵. Szacując ostrożnie należy przyjąć, że co najmniej kilkuset kupców i handlarzy przybywało każdego roku z Indii na Zanzibar. Trudno jednak oszacować, jaka część z nich była mieszkańcami Afryki Wschodniej, którzy wracali z podróży w interesach, a ilu było wśród nich ludzi udających się tak ze stosunkowo krótką wizytą.

Loarer uważał, że Indusi zdobyli przewagę nad konkurentami dzięki większym umiejętnościom negocjacyjnym. Z tekstu jego raportu wynika jednak, że w dłuższej perspektywie zawdzięczali ją także innym czynnikom. Po pierwsze, w latach 40. znaczna część importowanych dóbr trafiała na wybrzeże, a nawet na Zanzibar, jako kontrabanda, co ułatwiała słabo wówczas rozwinięta sieć komór celnych. Arabowie jako bliżsi kulturowo i religijnie rdzennej ludności wybrzeża lepiej dawali sobie radę jako przemytnicy. Wydaje się, że stopniowy rozwój systemu celnego do imponujących rozmiarów, jakie przybrał w latach 70. i 80.²⁶ wyeliminował szmugiel, co faworyzowało Indusów. Ważny zwrot w arabskim handlu nastąpił w 1847 r., kiedy eksport niewolników poza posiadłości Sa'ida w Afryce Wschodniej został zakazany. Dla wielu Arabów transport niewolników na Półwysep Arabski był kluczowym ele-

²² Loarer, "Ile de Zanguebar", ANOM, fm sg oind 2/10/2.

²³ STA 621-1/147/4 Bd. 8-10

²⁴ Jabłoński do Ministère des affaires étrangères (dalej MAE), 2 II 1862, Centre des Archives diplomatiques du ministère des Affaires étrangères, La Courneuve, France (dalej CADMAE), P. 254, vol. 2.

²⁵ Kirk Diary, 30 III 1870.

²⁶ M. Pawełczak, *The State and the Stateless*, s. 306.

mentem handlu prowadzonego w trójkącie między Indiami, Półwyspem Arabskim i Afryką Wschodnią. Zakaz ten nie wyeliminował co prawda eksportu niewolników poza Afrykę, ale znacząco go ograniczył z powodu wzrostu ryzyka utraty ładunku, jak i samej łodzi po spotkaniu z brytyjskim okrętem patrolowym. Zniechęciło to Arabów do handlu zamorskiego i skłoniło ich do skoncentrowania się na gospodarce plantacyjnej oraz, w mniejszym stopniu, handlu karawanowym²⁷.

Za panowania Sa'ida, pomimo ostrej konkurencji między zachodnimi domami handlowymi, handel Zanzibaru nie był oparty na zasadach wolnorynkowych. W każdej większej transakcji dobrami importowanymi pośredniczyli ludzie powiązani z władcą. Amerykańskie źródła z lat 40. wymieniają dwóch największych dostawców afrykańskich towarów, którzy podzieli między siebie rynek i dyktowali ceny. Kapitan Hasan był bliskim krewnym Sa'ida. Wykształcony w Kalkucie, mówił i pisał biegle po angielsku²⁸. Drugim pośrednikiem był syn dzierżawcy ceł, należący do hinduistycznej kasty Bhatia Jairam Shivji, który przejął rodzinny interes po śmierci ojca w 1851, choć *de facto* kierował nim wcześniej²⁹. Dzięki temu, że jego pracownicy kontrolowali komory celne na wybrzeżu, miał najlepszy dostęp do pochodzących stamtąd informacji handlowych, co pozwalało mu przewidywać trendy cenowe. Przekazy źródłowe stwarzają wrażenie, że obydwaj brokerzy działali w doskonałej harmonii, przy czym Jairam Shivji miał większy potencjał kapitałowy i wyższe obroty. Często jednak rezygnował z zyskowej transakcji i kierował klienta do kapitana Hasana³⁰.

W latach 40. i 50. zachodnia społeczność na Zanzibarze postrzegała Indusów jako dobrze zorganizowaną klikę z jasną, niepodważalną hierarchią³¹. Edgar Botsford pisał w 1842 r.:

„Poborca ceł Jairam Bin Seva³², Banian, na mocy sprawowanego urzędu jest w stanie kontrolować prawie wszystkich tubylczych kupców. W konsekwencji każ-

²⁷ Loarer, „Lois et coutumes de Douanes. Commerce sous les divers Pavillons”, ANOM fin sg oind 5/23/2.

²⁸ *“He received a good education at Calcutta which expanded his by no means contemptable talents, which freed him entirely from all the superstition and prejudices of his countrymen. He is open, frank, and stands high in the confidence of his master. At Zanzibar he is chief interpreter. His pronunciation of English is clear and correct. He is very partial to Americans. He is upwards of fifty, lively, and possesses a great deal of unaffected dignity. At his house all foreigners resort as a sort of exchange and receptacle for the news of the day. He has adopted many of our customs. At his table you find silver knives and forks, tumblers, wine-glasses, and an excellent glass of wine, although the Koran prohibits the use of wine to all believers. He does not hesitate to pledge you in a bumper. He is very particular in his dress, which is becoming”*. “A private journal of events and scenes at sea and in India China – Zanzibar by Sandwith Drinker”, PEM MH 83.

²⁹ McMullan do Sheparda, 28 I 1851, PEM, MH 23.

³⁰ Ward do Sheparda, 4 VIII 1848, PEM, Michael Shepard Papers, MH 23, Box 13, fol. 4.

³¹ Kimball do Westa, 7 VI 1840, w: Bennett, Brooks (red.), *New England Merchants*, s. 226.

³² Na temat arabskiego zapisu indyjskich imion i patronimów patrz: Bishara, “Sea of Debt”, s. 130–138.

dy, kto tu przybywa musi najpierw poprosić Jairama, który [następnie] zwołuje wszystkich tubylczych kupców, przyjmuje od nich oferty, a następnie sam decyduje, poprzez który z domów handlowych interes będzie zrealizowany. Nie ma alternatywy. Brak zgody na jego warunki oznacza usunięcie z rynku”³³.

W latach 40. rodzina Shivji Topana była prawdopodobnie w zмовie z konsulem USA Richardem Watersem, który zmuszał innych Amerykanów do korzystania z pośrednictwa indyjskiego potentata nie dopuszczając konkurencji ze strony angielskiego brokera Norsworthy’ego. W zamian firma poborcy ceł dzieliła się z konsulem prowizją³⁴. Jairam Shivji zabronił “Banianom” (wydaje się, że w tym wypadku termin ten oznacza po prostu Indusów³⁵) utrzymywać z Norsworthym stosunki handlowe. Skuteczność tego zakazu może świadczyć, że przywództwo rodziny Shivji Topana w społeczności indyjskiej nie było wymysłem³⁶. Waters, konsul USA reprezentujący firmę Pingree & West z Salem, a także jego sukcesorzy przyjaźnili się z Jairamem Shivji. Osobiste więzi z poborcą ceł oparte na wymianie podarunków, częstych wizytach oraz drobnych przysługach, pomagały Amerykanom zachować czołową pozycję wśród zachodniej społeczności kupieckiej Zanzibaru. Z drugiej strony przyjaźń ta bywała kosztowna, zwłaszcza, kiedy Jairam Shivji prosił o zmianę warunków umowy niekorzystnych dla któregoś z jego protegowanych. Taka zmiana mogła być bardzo niebezpieczna w przypadku gwałtownych wahań cenowych. Dla Amerykanów korzystniej było przystać na prośbę Jairama Shivji niż narażać na szwank relacje z potężnym kontrahentem³⁷. Dobrym przykładem symbiozy między czołowymi kupcami indyjskimi i agentami zachodnich firm jest rynek kości słoniowej. W odróżnieniu od stosunkowo wolnego rynku niewolniczego, transakcje kością słoniową w erze przedparowcowej (do około 1870 r.) dokonywane były zwykle między zaprzyjaźnionymi partnerami w zaciszu domostw należących do dostawców. Tylko niewiele słoniowych ciosów kupowano w tym czasie w komorze celnej, która pełniła w tym czasie rolę giełdy towarów eksportowych. Z punktu widzenia niektórych spośród zachodnich domów handlowych sytuacja ta była pożądana³⁸.

³³ Botsford do Webstera, 10 XI 1842, w: Bennett, Brooks (red.), *New England Merchants*, s. 239–241.

³⁴ Ibidem.

³⁵ Termin “Banian” może, w zależności od kontekstu, oznaczać zarówno kupca indyjskiego w ogóle lub, w opozycji do indyjskich muzułmanów, trudniącego się handlem i finansami hinduistę, członka kasty Bhatia lub Vania (od nazwy tej ostatniej może pochodzić słowo “Banian”). Na temat roli “Banianów” w pośrednictwie w handlu azjatyckim patrz, Curtin, *Cross-Cultural Trade*, s. 172–176.

³⁶ Norsworthy do Hamertona, 6 IX 1841, BL, IOR/F/4/1983/87920.

³⁷ Diary of John Felt Webb 1851–52, 26 VI 1851, PEM MSS 0.145.

³⁸ Hamerton do Willoughby’ego, 8 VI 1841, 6 IX 1841, British Library, Indian Office Records F/141/1983/87920(101).

W 1843 r. Jairam Shivji, *de facto* kierujący już firmą ojca został ciężko ranny w wyniku zamachu na jego życie³⁹. Po zamachu faktyczny monopol jego firmy na handel z Amerykanami został naruszony. Do gry weszli inni hinduiści, jak również indyjscy szyici, tacy jak na przykład Esau, dostarczyciel kopalni⁴⁰. Gdy wyzdrowiał, odzyskał czołową pozycję jako broker. O ile nie ma wątpliwości, że poborca ceł wywierał ogromny wpływ na całą społeczność indyjską, handel międzynarodowy był zorganizowany przede wszystkim na bazie lojalności kastowej i religijnej. Nie oznaczało to, że hinduiści nie zatrudniali muzułmanów i vice-versa, co ilustruje przypadek zatrudnienia Jivanji Buddabhoya w należącej do hinduistów firmie Shivji Topan⁴¹. Jednak członkowie różnych kast i wspólnot religijnych nie działali do spółki i nie dopuszczali innowierców do sekretów swoich firm. Na przykład Bohra Pirabhoy Jivanji zatrudniał braminów, ale tylko do liczenia pieniędzy⁴². Relacjonując sytuację z końca lat 40. Charles Guillain wymienia osiem rodzin z kast Bhatia i Vania, na czele których miał stać Jairam Shivji. Francuski oficer wymienia również sześć domów handlowych należących do indyjskich muzułmanów oraz osiem arabskich (w większości jemeńskich, które specjalizowały się w handlu z rejonem Morza Czerwonego), nie licząc Bu Sa'īdich. Na czele kupców arabskich miał stać sam władca i dwóch jego synów⁴³.

System poboru ceł panujący aż do 1883 r. pozwalał importerom na płacenie należności dopiero po sprzedaży towaru. W praktyce rachunki podsumowywano co pół roku. Korzystali na tym kupcy zachodni i niektórzy, faworyzowani Indusi⁴⁴. Zależność kupców od firmy Shivji Topan/Jairam Shivji można wyjaśnić nie tylko lepszym dostępem do informacji handlowej i przywilejami celnymi, ale również faktem, że poprzez pomoc udzielaną nowo przybyłym budowała ona sieć powiązań opartą na patronacie. Można to zilustrować przypadkiem rodziny Jivanji. W czasach, gdy Shivji Topan stał jeszcze na czele firmy, jego syn podróżował do Indii co 2–3 lata. Podczas jednej z tych podróży w porcie Mandvi w Kaćchu spotkał Buddabhoya Nurmuhammada, kupca z kasty Bohra, który zachęcony przez Jairama Shivji wysłał swego syna Jivanji do Zanzibaru „aby dowiedział się, jakie są tam możliwości dla rodziny”. Młody człowiek terminował w firmie Shivji Topan, a w 1825 r. założył własną spółkę Jivanji Buddabhoy & Co., która handlowała kopalem i goździkami. Znacznie później importowała też tekstylia z USA oraz z Niemiec. Co najmniej trzech synów, w tym Pirabhoy Jivanji, prowadziło później

³⁹ R. Waters, Notebook, 5 VI 1843, PEM, Richard P. Waters Papers, MH 14.

⁴⁰ R. Waters, Notebook, 21 VII 1843, PEM, Richard P. Waters Papers, MH 14.

⁴¹ Loarer, „Ile de Zanguebar”, ANOM, fm sg oind 2/10/2.

⁴² “Papers received from W. H. Hathorne Esq. relating to the case of Augustus Sparhawk” [n.d.], PEM MSS 104, box 3, f.3.

⁴³ Guillain, *Documents*, T. II/2, s. 372.

⁴⁴ Kirk do Granville’a, 9 IX 1883, The National Archive, Londyn (dalej NA), FO 84/1645.

własne firmy w Afryce Wschodniej⁴⁵. Mimo że wyznawali islam, podobnie jak ojciec byli powiązani z firmą Jairam Shivji & Co.

Jairam Shivji kierował firmą do swojej śmierci w 1866, ale od schyłku lat 50. mieszkał w Indiach, a w Afryce reprezentował go plenipotent, zarazem zarządca firmy i ceł. Na początku lat 60. amerykański konsul zauważył, że w Zanzibarze istniało „coś na kształt izby handlowej (*board of trade*)”. Grupa najbardziej wpływowych Indusów zbierała się co rano w komorze celnej dyskutując o ładunkach statków, które ostatnio przybyły do portu, cenach towarów i potencjalnych kupcach⁴⁶. Przymyślnie człowiekiem, który przewodniczył owym spotkaniom był najdłużej reprezentujący firmę Jairam Shivji & Co. Ladha Damji (zmarł w 1871 r.). Jako że Majid ibn Sa‘īd, inaczej niż jego ojciec, nie angażował się zupełnie w handel, Ladha był jego półoficjalnym brokerem. Majid otwarcie namawiał kupców, aby robili z nim interesy. Słynnemu kupcowi karawanowemu Tippu Tipowi Majid zasugerował pożyczanie od Ladhy ogromnej ilości dóbr handlowych (tzn. tkanin, paciorków i drutu) na wyprawę do Konga. Tippu Tip zgodził się, ale po pewnym czasie zmienił zdanie i zawarł porozumienie z konkurentem Ladhy, Tharią Topanem. Decyzja kosztowała Tippu Tipa krótki pobyt w więzieniu pod pretekstem złamania przez niego przepisów dotyczących przechowywania prochu strzelniczego⁴⁷.

W latach 60. nie tylko Amerykanie, ale również Niemcy próbowali wkupić się w łaski Ladhy Damji⁴⁸. Z drugiej strony w tym okresie zachodni kupcy podawali jego dyktat krytyce. Agent John Bertram & Co. sformułował ją następująco: „Wstyd, że poborcy ceł wolno robić interesy i to na jego własnych zasadach. Najpierw szybko dostaje wszystkich w swoje ręce i muszą robić to, czego nie chce... może podnosić ceny, kiedy tylko zechce i robi to wówczas, kiedy ma znaczną ilość kości słoniowej do sprzedania”⁴⁹.

Mimo niezadowolenia warunki finansowe stwarzane przez poborcę ceł były na tyle korzystne, że nie sposób było się bez niego obejść. Na przykład wszystkie zachodnie firmy obecne na Zanzibarze utrzymywały rachunki finansowe w komorze celnej. Deponowały tam one sumy należne za cło, ale również pobierały gotówkę na 9% rocznie, kiedy tylko jej potrzebowały. Kiedy pieniądze pozostawały na

⁴⁵ C. Salvadori, *We Came in Dhows*, T. III, Nairobi: Paperchase Kenya Ltd. 1996, 106; G. Oonk, *The Karimjee Jivanjee Family Merchant Princes of East Africa 1800–1900*. Erasmus University Rotterdam. Pallas Publications 2009, s. 26.

⁴⁶ Wm J. Speer [Raport z Zanzibaru], 26 XI 1862, National Archives and Records Administration, Washington DC, USA (dalej NARA), Despatches from US Consuls Zanzibar, 1836–1906, Microcopy 468, roll 2.

⁴⁷ Hamed bin Mohammed el Murjebi, *Maisha ya Hamed bin Muhammed el Murjebi yaani Tippu Tip kwa maneno yake mwenyewe*, Nairobi: East Africa Literature Bureau 1974, s. 30.

⁴⁸ Schultz do O’Swald & Co., 1 I 1862, STAH 621–1/147/4, Bd. 13.

⁴⁹ Webb do Bertrama, 5 IV 1868, PEM, MSS 104, box 3, f. 1.

rachunku, to oni otrzymywali odsetki przy identycznym oprocentowaniu⁵⁰. Było to korzystne rozwiązanie, jako że w latach 60. weksle niemal nie były jeszcze na Zanzibarze akceptowane, a gotówki nieustannie brakowało⁵¹.

Wydaje się, że już w latach 40. istniał konkurencyjny ośrodek decyzyjny wśród Indusów zanzibarskich, którego opinia liczyła się na dworze sułtańskim, choć wzmianki o nim są niezwykle rzadkie. Od początku w Afryce Wschodniej działała obecna od dawna w Maskacie wyspecjalizowana firma bankierska Wat Bhima („synowie rodziny Bhimani”), która praktycznie nie brała udziału w handlu. Kiedy konsul USA Charles Ward przekonywał Sa'ida, że Arabowie zyskaliby na dopuszczeniu do obrotu, oprócz talarów Marii Teresy (MTT), walut innych krajów po ustalonym kursie, między innymi dolarów meksykańskich, Indusi, w tym Ladha, w większości poparli zmianę. Przychylny był początkowo również władca. Przeciwny był Karn, agent firmy Wat Bhima i kilku jego przyjaciół. Jednym z argumentów wysuwanych przez tę grupę było to, że dolary meksykańskie były tanie w USA i gdyby Amerykanie wprowadzili je do zanzibarskiego obiegu po kursie równym dolarowi amerykańskiemu, byłoby to dla nich na tyle opłacalne, że handel bawełną ustałby. Był to argument fałszywy. Właściwym przedmiotem trosk Karna była obawa utraty zysków ze skupu monet po bardzo niskich kursach. Większość Indusów skłoniła się ostatecznie do jego zdania, ponieważ była u niego zadłużona. Wat Bhima pojawia się w źródłach jako rywal firmy Jairam Shivji & Co. również w późniejszym okresie, między innymi w podczas przetargu w 1871 r., jako kandydat na dzierżawcę cel⁵².

Pieniądz i kredyt

Typową formą transakcji zawieranych przez kupców zachodnich na Zanzibarze w latach 40. i 50. był pseudo-barter, to znaczy wymiana towar za towar rozliczana w pieniądzu z uwzględnieniem odsetek w wypadku, kiedy dostawa towarów nie następowała równocześnie. Gdy statki żaglowe przybywały na Zanzibar nie było chętnych na zapłacenie za ich towar pieniędzmi, a towary eksportowe nie czekały na nie. Znalezienie kupców na towary zachodnie i sprowadzenie odpowiedniej ilości kości słoniowej, kopalni, itp. najczęściej wymagało czasu. Jednak począwszy od lat 60. coraz ważniejsze stawały się transakcje gotówkowe. Bez gotówki trudno było o korzystny zakup afrykańskich produktów. Na przykład plantatorzy goździków zawsze wymagali natychmiastowej zapłaty⁵³. Aby kupić najlepsze partie kości słoniowej, które szybko zniknęły z rynku, też trzeba było dysponować monetą. W niektórych regionach Sułtanatu, jak na przykład na wybrzeżu Benadir

⁵⁰ Jabłoński do MAE, 26 III 1864, CADMAE, P. 254, vol. 2.

⁵¹ *Ibidem*.

⁵² Kirk Diary, 29 XII 1871.

⁵³ Ropes do Arnold Hines & Co. i Ropes Emmerton & Co., 27 IX 1886, PEM, Ropes, Emmerton and Company Records (dalej RE), MSS 103, box 56, f. 6.

(pd. Somalia) sprzedawano wyłącznie za gotówkę⁵⁴. Z drugiej strony importerzy bawełny nie mogli zazwyczaj oczekiwać od Indusów płatności monetą. Jedynym produktem oferowanym przez Amerykanów, za który przyjmowali płatność w gotówce była nafta, ale tylko dlatego, że prowadzili sprzedaż detaliczną. Klientami byli często drobni sklepikarze⁵⁵.

Źródła gotówki były wielorakie. Jak wspomniałem, od początku lat czterdziestych 40. do początku lat 60. jedyną legalną walutą były talary Marii Teresy, Mimo że do początku lat 60. zarówno Europejczycy, jak Indusi przywozili je na Zanzibar, nigdy nie było ich tam pod dostatkiem. Rynek zanzibarski zawsze był bardzo niestabilny i podatny na polityczne zawirowania. Prawo wydane w 1850 r. przez Sa'īda, które wykluczało Indusów z handlu niewolnikami spowodowało trwającą rok depresję w handlu, ponieważ Indusi wycofali się z planowanych transakcji⁵⁶. W tym samym czasie Sa'īd pożyczył dużą sumę pieniędzy od Jairaama Shivji na potrzeby wojny toczonej w Omanie. Pożyczka wydrenowała zasoby gotówki na Zanzibarze na tyle, że pogłębiło to kryzys w handlu. W obiegu zanzibarskim były też inne waluty: hiszpańska, amerykańska, meksykańska, portugalska i francuska. Jednak płacenie nimi przynosiło stratę w relacji do zawartości kruszcu. Nie można było nimi regulować należności celnych. Od 1863 do 1869 r. trwał okres pluralizmu monetarnego. Obok niebędącego w praktyce w obiegu talara Marii Teresy oficjalny kurs wobec tej monety miały złoty dolar amerykański (przy zawyżonym o około 2% kursie dolara równym MTT) oraz rupia indyjska (równa 0.47 MTT). Później, mimo że transakcje i płatności rozliczano znów wyłącznie w austriackich talarach, główną walutą znajdującą się w obiegu była rupia indyjska, która jako jedyna miała nadal sztywny kurs względem MTT⁵⁷. Decyzja Majīda o odejściu od pluralizmu monetarnego likwidowała stan bimetalizmu i lokowała Zanzibar na peryferiach indyjskiego systemu monetarnego. Od 1835 do 1893 r. był to system oparty na srebrze, tzw. *free coinage*, to znaczy każdy, kto dysponował srebrem mógł zanieść je do mennicy i zażądać wyprodukowania z niego monet. Oznaczało to oczywiście, że monety były pełnowartościowe i skarb Indii na ich biciu nie zarabiał, zarabiał natomiast na biciu miedzianej monety zdawkowej, która była przewartościowana ciesząc się zarazem popytem na Zanzibarze. Brytyjczycy zajmowali pozycję neutralną wobec decyzji Majīda, ponieważ straty na niedowar-

⁵⁴ O'Swald do O'Swald & Co., 16 I 1888, STAH 621-1/147/4, Bd. 39.

⁵⁵ Grallert do O'Swald & Co., 18 VI 1884, STAH 621-1/147/4, Bd. 35; Grallert do O'Swald & Co., 7 VII 1885, STAH 621-1/147/4, Bd. 36; Schmeisser do O'Swald & Co., 27 VI 1851, STAH 621-1/147/4, Bd. 2.

⁵⁶ Ward do Abbota, 13 III 1851, w: Bennett, Brooks (red.), *New England Merchants*, s. 479; J. F. Webb do M. Shepparda, 22 II 1852, w: Bennett, Brooks (red.), *New England Merchants*, s. 494.

⁵⁷ Hines to Seward, 4 I 1864, w: Bennett, Brooks (red.), s. 523-524; Kirk do FO, 12 XI 1868, NA, FO 881/1242/35/2; Bure do MAE, 25 IV 1869, CADMAE, P. 254, vol. 3; Kirk do Sekretarza Rządu w Bombaju, 12 XI 186, NA, FO 881/1242/35/3; Kirk do Granville'a, 7 IV 1884, NA, FO 84/1677.

tościowaniu złotego suwerena na rynku zanzibarskim były równoważone z nadwyżką przez popyt na monetę zdawkową oraz wygodę, jaką dawało użycie rupii i korzyści z wysokiej pozycji kupców indyjskich⁵⁸.

Raport Johna Kirka na temat sytuacji monetarnej na Zanzibarze pochodzący z 1884 r. przedstawia sytuację nieco inaczej. Mówi on o jakimś porozumieniu zawartym między sułtanem a konsulami „16 lat temu”, tzn. około 1868 r., na mocy którego wszystkie główne waluty (tzn. amerykańska, brytyjska i francuska, a także rupia) miałyby ustalony kurs wobec talara Marii Teresy („*arificial and fixed value in terms of an imaginery dollar* [tzn. MTT]”). Raport Kirka stoi zatem w wyraźnej sprzeczności ze źródłami z lat 60., ponieważ gdyby o stopie wymiany monety decydowała zawartość kruszcu, kursy walut nie mogłyby być stałe. O ile nie ma powodu, aby sądzić, że Kirk się mylił co do stanu rzeczy obowiązującego w okresie pisania raportu, wydaje się, że sztywne kursy wprowadzono nieco po 1869 r., choć, jak zobaczymy, raczej nie po 1873 r. Musiało się tak stać w reakcji na niezadowolenie konsulatów wywołane wcześniejszą decyzją. Niezależnie od tego, kiedy wprowadzono w życie nowe prawo pozostawało ono martwą literą, ponieważ okoliczności niezależne od woli sułtana sprawiły, że w latach 70. i 80. jedyną walutą znajdującą się faktycznie w obiegu miała stać się rupia⁵⁹.

Ponowne wejście do systemu opartego wyłącznie na srebrze tuż przed 1870 r. miało na Zanzibarze nieoczekiwane i chyba nie do końca zrozumiałe dla współczesnych konsekwencje. Od początku XIX w. aż do około 1873 r. stosunek wartości złota do srebra wynosił około 15:1, ale między 1873 a 1900 r. szybko i systematycznie rósł, przy czym w końcu okresu przedkolonialnego w Afryce przekroczył już 20:1. Miało to wpływ zarówno na *terms of trade*, jak i podaż pieniądza w Afryce Wschodniej. W tym czasie ani rząd Indii, ani władca Zanzibaru, nie nakładali żadnych ograniczeń ani opłat na eksport i import srebra z kraju, co oznaczało, że przepływy kruszcu między tymi krajami podlegały czynnikiem wyłącznie rynkowym. Jeśli chodzi o eksport, ceny towarów dyktowane były w dużym stopniu przez rynek londyński, oparty na złotym funcie. Nominalne ceny lokalne produktów afrykańskich na Zanzibarze wyrażane w srebrze rosły zatem jeszcze szybciej niż ceny światowe, co działało na korzyść kupców karawanowych, a zwłaszcza zanzibarskich brokerów. Import towarów ze strefy złotej i systemów bimetalicz-

⁵⁸ J. Adams, R. Craig West, *Money, Prices, and Economic Development in India, 1861–1895*, „The Journal of Economic History” 39, 1979, 1, s. 55–68; F. D. Graham, *The Fall in the Value of Silver and Its Consequences*, „Journal of Political Economy” 39, 1931, 4, s. 425–470; K. N. Chaudhuri, *India’s International Economy in the Nineteenth Century: An Historical Survey*, „Modern Asian Studies” 2, 1968, 1, s. 31–50; S. Sashi, *In Search of Stability: Economics of Money, History of the Rupee*, Taylor and Francis. Kindle Edition; S. H. Jevons, *Money, Banking and Exchange in India*, Simla: Government Central Press 1922.

⁵⁹ Kirk do Granville’a, 7 IV 1884, NA, FO 84/1677.

nych (USA, Wielka Brytania, Niemcy, Francja) był coraz mniej opłacalny przy słabnącym srebrze i mało elastycznym popycie, przede wszystkim na tkaniny bawełniane. Relatywnie bardziej opłacalny stał się import z Indii, co przy pewnym odrodzeniu indyjskiego przemysłu, jaki w tym czasie nastąpił, sprawiło że w latach 80. tamtejsze tkaniny w pewnym zakresie konkurowały z produktami przemysłu zachodniego⁶⁰. Nie mogły jednak ich zastąpić całkowicie, przede wszystkim na wysoko cenioną jakość niektórych z tych ostatnich. Efektem ubocznym rezygnacji ze sztywnego kursu dolara amerykańskiego, a zarazem urealnienia jego kursu wobec talara Marii Teresy, była redukcja długów, jakie mieli kupcy amerykańscy u Indusów o około 2%⁶¹.

O ile w czasach, gdy w obiegu były jeszcze talary Marii Teresy kupcy zaopatrywali się w monetę zarówno w Europie jak w Bombaju⁶², w czasach supremacji rupii monety pochodziły w zasadzie wyłącznie z Indii. Bombaj od dawna był ważnym centrum handlowym dla całego regionu zachodniej części Oceanu Indyjskiego, a zarazem miejscem, gdzie stykały się interesy Wschodu i Zachodu. Z perspektywy zanzibarskiej, dzięki komunikacji morskiej wspomaganą przez wiatry monsunowe, Bombaj był położony znacznie bliżej niż porty w Europie i USA. Aby zamówić stamtąd towar do Afryki Wschodniej i przetransportować go żaglowcem w porach korzystnego monsunu potrzeba było trzech miesięcy. W przypadku Marsylii czy Hamburga było to, co najmniej około 6 miesięcy (zwykle dłużej). Bombaj był miejscem atrakcyjniejszym niż porty europejskie z punktu widzenia kupców obsługujących klientów muzułmańskich. Można było tam kupić zarówno towary produkcji europejskiej, jak i występujące wyłącznie w krajach islamskich⁶³. Wydaje się, że w erze przedparowcowej to lokalne trendy cenowe w Bombaju, a nie na przykład w Londynie, wyznaczały poziom cen zarówno towarów eksportowanych z Zanzibaru, jak również importowanych do tego portu. Należy pamiętać, że Bombaj wchłaniał towary przywożone na rynek zanzibarski, które nie zostały tam sprzedane⁶⁴.

W czasie wojny secesyjnej w Ameryce Północnej, kiedy Indie przejęły rolę głównego eksporterów surowej bawełny do Europy, instytucje finansowe Bombaju

⁶⁰ Szczególne zaniepokojenie budziło *gamtee*, niebielone płótno gorszej jakości. „*The way gamtee is coming here is alarming. Many local merchants were then purchaisng it and attempting to pass it off as the superior American cloth*”. Ropes do ojca, 25 V 1883, [w:] E. D. Ropes, *The Zanzibar Letters of Edward D. Ropes, Jr.*, N. Bennett (red.), African Studies Center, Boston University 1979, s. 27. Na temat *gamtee* patrz także: K. Schmidt, *Sansibar: Ein Ostafrikanisches Culturbild*, Leipzig 1888, s. 143. Inne wzmianki o napływie bawełny z Indii: Tharia Topan do Ropes Emmerton & Co., 13 IV 1883, PEM, RE, box 56 f. 3; Tharia Topan do Ropes Emerton & Co., 18 VII 1883, PEM, RE, Box 56, f. 1.

⁶¹ Kirk do Sekretarza rządu w Bombaju, 12 XI 1868, NA, FO 881/1242/35/3.

⁶² Fabens do Shepada, 22 XII 1845, PEM, MH 23, box 12, fol. 7.

⁶³ Jabłoński do MAE, 20 II 1864, CADMAE, P. 254, vol. 2.

⁶⁴ Ward do Shepada, 5 I 1851, PEM, MH 23, box 14, fol. 5.

bardzo szybko się rozwinęły. W początkach wojny w Bombaju znajdowało się tylko pięć lub sześć filii zachodnich banków. W początkach 1865 r. ich liczba wzrosła do 23 banków lub agencji oraz 12 innych instytucji finansowych. W wielu z nich Indusi byli znacznymi lub nawet większościowymi udziałowcami⁶⁵. Brakuje danych na temat czysto indyjskich instytucji pożyczających pieniądze, ale można przypuszczać, że w tym okresie one również znakomicie się rozwijały. Na Zanzibarze lata 60. charakteryzuje szczególna podatność na odpływy kapitału, co wiąże się z zależnością od kwitnącego, jednak jeszcze bardziej niestabilnego bombajskiego rynku finansowego. Koniec wojny secesyjnej i idące za nim zmiany na rynku bawełny zbiegły się z boomem na inwestycje infrastrukturalne. Kiedy w 1866 r. do Bombaju dotarły wieści o kryzysie finansowym w Londynie (pierwszy, mniej dotkliwy miał miejsce w 1865 r.), doszło tam do zapaści, która dotknęła niemal wszystkie banki. Praktycznie wszystkie bombajskie przedsiębiorstwa handlowe zbankrutowały. Doprowadziło to do zawieszenia na pewien czas komunikacji z Zanzibarem. Po kryzysie bombajskim europejscy kupcy wykorzystali sposobność i zawiązali znowę cenową kupując znaczną ilość tkanin w przewidywaniu, że indyjska konkurencja sprowadzająca brytyjskie tkaniny z Bombaju zostanie odcięta od źródła dostaw⁶⁶.

Nawet jednak prosperity w Bombaju nie musiała być korzystna dla handlu zanzibarskiego, ponieważ pociągała za sobą wzmożony odpływ gotówki, która angażowana była z większą korzyścią w Indiach⁶⁷. Popularny pogląd, lansowany między innymi przez podróżnika Richarda Burtona głosił, że permanentny brak monety na rynku zanzibarskim wynikał z jej tezauryzacji dokonywanej przez Arabów⁶⁸. Prawda jest jednak bardziej złożona. Ponieważ niektóre indyjskie firmy na Zanzibarze były filiami przedsiębiorstw bombajskich, z końcem każdego roku finansowego przypadającego na 20 sierpnia musiały one rozliczać się ze swymi centralami, co blokowało możliwości kredytowania firm zachodnich, które o tej porze roku kupowały między innymi kość słoniową⁶⁹. Znaczne odpływy pieniędzy do centrali miały charakter nadzwyczajny, jak wówczas, gdy skutki bombajskiego kryzysu finansowego z 1866 r. zbiegły się ze śmiercią Jairaama Shivji. Jego zanzibarski agent na polecenie spadkobierców musiał odesłać do Indii całą gotówkę, którą dysponował⁷⁰. Aby zaradzić złu w tym czasie pojawiła się idea założenia

⁶⁵ E. Muirhead, *Crisis Banking in the East. The History of the Chartered Mercantile Bank of India, London and China, 1853–93*, Routledge 1996, s. 80.

⁶⁶ Jabłoński do MAE, 31 XII 1866, CADMAE, P. 254, vol. 3.

⁶⁷ Witt do O'Swald, 1 XII 1866, STA 621–1/147/4, Bd. 17. Podobny mechanizm opisuje John Witt: J. Witt do O'Swald, 14 III 1864, STA 621–1/147/4, Bd. 15.

⁶⁸ R. F. Burton, *Zanzibar: City, Island and Coast*, T. I, London 1872, s. 324.

⁶⁹ Schultz do O'Swald & Co., 29 VIII 1868, STA 621–1/147/4, Bd. 19.

⁷⁰ J. Witt do O'Swald & Co., 22 XII 1866, STA 621–1/147/4, Bd. 17.

na Zanzibarze banku typu zachodniego. Jej autorem był właśnie Ladha Damji, który zaproponował współdziałanie przedstawicielom firm John Bertram z Salem i O'Swald & Co. z Hamburga, jak również kilku firmom indyjskim. Kapitał założycielski miał wynieść 500,000 MTT, z czego większość miał dostarczyć sam poborca ceł. Jednak czołowe zachodnie firmy nie były zainteresowane projektem, ponieważ uważały, że bank wzmocniłby pozycję słabszych, mocno wówczas zadłużonych, konkurujących z nimi firm zachodnich⁷¹.

Abdul Sheriff miał do pewnego stopnia rację twierdząc w oparciu o bardzo wyrywkowe dane, że zachodnie domy handlowe obecne na Zanzibarze były w znacznym stopniu zadłużone wobec Indusów⁷². W latach 60. firma Jairam Shivji była największą firmą handlową na Zanzibarze i największym tamtejszym pożyczkodawcą. W 1866 r. trzy amerykańskie domy handlowe były jej winne 310,000 talarów⁷³. W 1869 r. według agenta O'Swald & Co., największa amerykańska firma miała wobec dzierżawcy ceł dług wysokości 800,000 talarów, a druga pod względem wielkości 100,000 dolarów⁷⁴. Zachowane w Peabody Essex Museum w Massachusetts dokumenty nie pozwalają na weryfikację powyższych danych, które mogą być oparte na plotkach. Szacunkowa liczba dotycząca pierwszej z firm wydaje się przesadzona, ale nie musi być fałszywa, o ile weźmie się pod uwagę, że znaczna część długu mogła pochodzić z nieuregulowanych jeszcze należności celnych.

Z drugiej strony dziesiątki średnich i mniejszych firm indyjskich były permanentnie zadłużone u kupców zachodnich. Nie są one wymieniane w źródłach innych niż niemieckie dokumenty handlowe, do których Sheriff nie sięgał. Aby umożliwić Indusom regularne zakupy importowanych dóbr, a także skupowanie towarów na eksport, trzeba było udzielać im kredytu. We wczesnych latach 60. dokumenty O'Swald & Co. wymieniają jako jedyny wyjątek firmę pewnego Deramsi, właściciela „najsprawniej działającej firmy w Zanzibarze”, który nie potrzebował zaliczek na poczet dostarczanych towarów⁷⁵. W latach 70. i 80. co lepsi klienci otrzymywali od O'Swalda dziesiątki tysięcy talarów. Było to i tak mniej niż oferowała jego hamburska konkurencja, Hansing & Co.⁷⁶ Aby udzielić tych kredytów agenci firm zachodnich sami pożyczali pieniądze, często od indyjskich finansistów. Bilanse O'Swalda wykazują długi zaciągane wobec osób, które nie miały z firmą związków handlowych. Były to sumy nie przekraczające kilku tysięcy

⁷¹ J. Witt do O'Swald & Co., 22 XII 1866, STA 621-1/147/4, Bd. 17.

⁷² A. Sheriff, *Slaves, Spices and Ivory in Zanzibar: Integration of an East African Commercial Empire into the World Economy, 1770-1873*, London 1987, s. 107.

⁷³ J. Witt, Privatim, 9 IX 1866, STA 621-1/147/2.

⁷⁴ Schultz do O'Swald & Co., 29 IV 1869, STA 621-1/147/4, Bd. 20.

⁷⁵ J. Witt, Privatim, 14 III 1863, STA 621-1/147/7.

⁷⁶ O'Swald do O'Swald & Co., 7 VII 1885, STA 621-1/147/4 Bd. 36.

cy talarów wobec pojedynczego pożyczkodawcy⁷⁷. Pożyczki były kosztowne. Jak pisał jednak jeden z amerykańskich przedstawicieli handlowych:

Zobaczy Pan w rachunkach [statków] La Plata i E. Wilder dużą sumę reprezentującą odsetki od pieniędzy, które pożyczyłem, aby utrzymać działalność firmy. Być może robiłem źle decydując [o wzięciu pożyczki] tak szybko, ale na Zanzibarze wszyscy tubylczy kupcy dysponują niewielkim kapitałem i jeśli nie znajdują natychmiastowego zbytu na swoje towary nie mogą handlować⁷⁸.

Powyższy fragment dotyka ważnej kwestii źródeł i rozmiarów indyjskiego kapitału zaangażowanego w Afryce Wschodniej. Skromny styl życia indyjskich biznesmenów potwierdzają zgodnie wszystkie źródła, jednak wbrew temu, co sugeruje Sheriff⁷⁹ oszczędności na kosztach mieszkania i utrzymania z pewnością nie wystarczały na prowadzenie handlu na dużą skalę. Zdaniem Loarera Indusi akumulowali środki dzięki długim seriom opłacalnych transakcji opartych na pożyczkach udzielanych na lichwiarski procent, jak również wykorzystaniu możliwości kredytowych wszystkich członków wspólnoty religijnej lub kastowej, w tym pomocy z Indii⁸⁰. Sposób, w jaki Loarer przedstawia typową karierę w zanzibarskim biznesie jest spójny z tym, co na ten temat pisał Sir Bartle Frere ponad 20 lat później:

Niektóre z dużych firm działają [tu] od dawna i dysponują znacznym kapitałem, ale ogólnie kariera młodego handlarza w Afryce jest bardzo podobna do kariery Marwari⁸¹ w centralnych i południowych Indiach. Przybywając...z niemal niczym poza listami polecającymi do członków swojej kasty, czasem też krótką praktyką w dłuższej działającej firmie, otwiera sklep z towarami, które bierze na kredyt w jednym z dużych domów handlowych. Po kilku latach, kiedy zarobi trochę pieniędzy, zwykle płynie do domu, aby się ożenić i nawiązać nowe znajomości handlowe, a następnie wraca do Afryki, aby robić to, co dotychczas na większą skalę⁸².

Niekiedy karierę młodych adeptów biznesu wspomagali zamożni patroni. Według opartej na tradycji ustnej biografii Tharii Topana, przybył on do Afryki bez

⁷⁷ Roczny bilans filii zanzibarskiej O'Swald & Cp., STA 621–1/147/4 Bd. 1–39.

⁷⁸ W. McMullan do M. Shepard, 25 II 1851, w: Bennett, Brooks (red.), *New England Merchants*, s. 476–477.

⁷⁹ Sheriff błędnie cytuje tekst Loara sugerując, że Indusi żyli na wybrzeżu za 2–3 talary rocznie, podczas gdy źródło podaje 7–8 talary. Patrz: Loarer, "Ile de Zanguebar", ANOM, fm sg oind 2/10/2. Por. Sheriff, *Slaves, Spices and Ivory*, s. 105–108.

⁸⁰ Loarer, "Ile de Zanguebar", ANOM, fm sg oind 2/10/2.

⁸¹ Potoczne określenie członków kasty kupieckiej wywodzących się pierwotnie z regionu Marwar w Radżastanie.

⁸² Bartle Frere, "Memorandum by Sir B. Frere regarding Banians or Natives of India in East Africa", 31 III 1873, PP C.820, 51/1. Loarer pisze podobnie, "Ile de Zanguebar", ANOM, fm sg oind 2/10/2.

grosza w bardzo młodym wieku. Rozpoczął handel goździkami i orzechami kokosowymi mając do dyspozycji jedynie wózek ciągnięty przez osła. Niektóre jednak źródła twierdzą, że był początkowo ogrodnikiem u Ladhy Damji, u którego nauczył się pisać, został pisarzem, a następnie asystentem poborcy ceł, co znakomicie poprawiło jego możliwości kredytowe⁸³.

Generalizując należy stwierdzić, że akumulacja kapitału wymagała przychylności władzy, kredytu od kupców zachodnich, ale także powiązań finansowych w Indiach, które przekraczały granice religijne i kastowe. Bogaci kupcy zanzibarscy posiadali rozległe kontakty biznesowe w zachodniej części regionu Oceanu Indyjskiego. Ich głównymi bazami były Bombaj i porty Kaćchu. Stamtąd pochodził kredyt, który za pośrednictwem sieci agentów i filii trafiał na Półwysep Arabski, Zanzibar, Madagaskar, Mozambik i gdzie indziej⁸⁴. Podczas znacznej części XIX wieku Mandvi w Kaćchu było głównym miejscem zbytu wschodnioafrykańskiej kości słoniowej⁸⁵. Ten niewielki indyjski port kredytował zatem najbardziej kapitałochłonną gałąź handlu afrykańskiego. Czynił to za pomocą znanych od setek lat weksli *hundi*. System obrotu nimi opierał się na instytucjach religijnych, a zarazem finansowych, działających zupełnie niezależnie od systemu finansowego Indii stworzonego przez Brytyjczyków. Chhaya Goswami odwiedził osobiście świątynię w Mandvi, gdzie pokazano mu *hundi* wystawione przez hinduistę z kasty Bhatia Jairama Shivji i szytą Tharię Topana⁸⁶. Potentaci zanzibarscy polegali w zasadzie wyłącznie na indyjskim kapitale⁸⁷. Kiedy zanzibarski agent O'Swald & Co. zapytał bombajską filię Chartered Bank of India, Australia & China o reputację kredytową kilku spośród swoich indyjskich klientów, odpowiedź zawierała informację tylko o dwóch osobach: Tharii Topanie oraz Ebji Shivji. Zdaniem banku, obydwaj byli dobrze znani i mieli wysoki kredyt. Byli również bogaci, ale wartość ich majątku była „trudna do ustalenia”. Co ważne, obydwie kompanie klasyfikowano jako „firmy tubylcze”. Jako takie były one, przynajmniej oficjalnie, nieznane bankowi, ponieważ nie korzystały z usług jego i innych zachodnich instytucji finansowych. Imiona innych osób wymienione przez agenta O'Swald's były bankowi całkowicie nieznane⁸⁸.

Na temat rozmiarów kapitału, który mieli do dyspozycji zanzibarscy kupcy można sobie wyrobić opinię na podstawie dość wrywkowych danych dotyczą-

⁸³ Ch. Goswami, *The Call of the Sea. Kachchhi Traders in Muscat and Zanzibar, c. 1800–1880*, New Delhi: Orient Blackswan Private Ltd. 2011, s. 177–178.

⁸⁴ Guillain, *Documents*, T. II/2, s. 372–3.

⁸⁵ Goswami, *The Call of the Sea*, s. 144.

⁸⁶ *Ibidem*, s. 51–54.

⁸⁷ H. M. Amiji, *Some Notes on Religious Dissent in Nineteenth-Century East Africa*, „African Historical Studies” 4, 1971, 3, s. 608–609.

⁸⁸ Jannat do O'Swald & Co., 14 V 1884, STA 621–1/147/4, Bd. 35.

cych zaangażowanych przez nich środków, skali dokonywanych operacji handlowych, zasobów gotówkowych oraz zgromadzonego przez nich majątku. W latach 60 Tharia Topan dokonywał już transakcji na setki tysięcy talarów rocznie. Nie ograniczał się jednak do Afryki Wschodniej. W 1867 r. kupił w USA parowiec wart 40,000 dolarów, który posyłał do Indii i Chin. Statek ten jednorazowo przewoził ładunki warte na przykład 80,000 dolarów⁸⁹. Tharia Topan nie zawsze odnosił sukcesy w swoich zamorskich interesach. Na przykład na skutek wypadku nieubezpieczonego statku transportującego surową bawełnę z Bombaju do Londynu stracił 120,000 dolarów⁹⁰. Większe zasoby gotówki mieli tylko potentaci, tacy jak firma Jairam Shivji & Co. W czasie śmierci właściciela w 1866 r. spółka miała na Zanzibarze 300,000 MTT⁹¹. Tharia Topan trzymał w pewnym momencie w domu 400,000 rupii (nieco mniej niż 200,000 MTT), ale była to wyjątkowa sytuacja⁹². W latach 80. pisano, że tylko on spośród zanzibarskich kupców był w stanie zgromadzić ponad 30,000 MTT w gotówce.

Wyrzykowe szacunki kapitału zaangażowanego przez Indusów w Afryce Wschodniej pochodzą z okresu po 1870 r. Konsul brytyjski John Kirk cytuje w swym dzienniku w 1871 r. dane dotyczące kilku indyjskich biznesmenów, w większości powiązanych z domem Jairam Shivji. Sama firma miała zainwestować w Afryce Wschodniej cztery miliony talarów, a prowadzący własną firmę poborca ceł Ladha Damji 400,000. Żyjący jeszcze brat Jaira, Ebji Shivji zaangażował 300,000, pracownik firmy Jairam Shivji Lakka Kanji (później samodzielny przedsiębiorca) 40,000, a pewien Korja Wolundas 200,000 MTT⁹³. W 1873 r. Kirk ocenił całkowity indyjski kapitał zaangażowany w Afryce na 1,600,000 funtów szterlingów (około 7,500,000 dolarów amerykańskich lub MTT)⁹⁴. W tym samym roku konsul pokazał przebywającemu z misją dyplomatyczną na Zanzibarze Sir Bartle Frere księgi handlowe pewnej indyjskiej firmy, której sprawy były przedmiotem sądowego śledztwa. Mimo że Frere nie podaje nazwy firmy jest bardzo prawdopodobne, że chodziło o dom handlowy Jairam Shivji. Rozmiary kapitału zainwestowanego przez firmę w pożyczki i kredyty hipoteczne wynosiły 434,000 funtów. Z tej sumy około 200,000 funtów firma pożyczyla “Arabom i tubylcom Zanzibaru” (w tym 60,000 funtów sułtanowi i jego rodzinie), 140,000 £ Europejczykom i Amerykanom, a pozostałe 100,000 funtów Indusom w Afryce.

⁸⁹ Witt do O'Swald & Co., 17 June 1868, STA 621–1/147/4, Bd. 18.

⁹⁰ Witt do O'Swald & Co., 10 I 1868, STA 621–1/147/4, Bd. 19.

⁹¹ Witt do O'Swald & Co., 22 XII 1866, STA 621–1/147/4, Bd. 17.

⁹² Tharia Topan do Ropes Emmerton & Co., 21 VII 1883, PEM, Ropes Emmerton and Company Records, 1873–1902 (dalej RE), MSS 103, box 56, f. 2.

⁹³ Kirk Diary, 24 X 1871.

⁹⁴ Frere, “Memorandum by Sir B. Frere regarding Banians or Natives of India in East Africa”, 31 III 1873, PP, C.820, 51/1.

Sumy te nie zawierają kapitału zaangażowanego w firmy należące do krewnych z Mandvi i Bombaju, które prowadziły rozległe interesy z Afryką Wschodnią⁹⁵.

Fakt, że prawie wszyscy wymienieni kupcy byli powiązani, poprzez związki rodzinne lub biznesowe, z Jairam Shivji & Co. może wynikać z tego, że konsul czerpał dane z dokumentów otrzymanych od pracowników tej firmy, a do innych źródeł nie miał dostępu. Jeśli chodzi o kredyt udzielony domowi panującemu, nie był on wysoki. W późniejszym okresie sułtan był poważniej zadłużony wobec dzierżawcy ceł⁹⁶. Jednak spoglądając szerzej można zauważyć, że prawie połowę zaangażowanego kapitału firma pożyczyła Arabom, w tym plantatorom goździków i organizatorom handlu karawanowego. Miało to kluczowe znaczenie z punktu widzenia oddziaływania na władzę polityczną Zanzibaru. Relatywnie mniejsze były pożyczki dla Indusów. Były one jednak na tyle duże, że pozwala to mniemać iż w dalszym ciągu firma sprawowała patronat wobec znacznej liczby mniejszych kupców i poprzez nich wywierała wpływ na cały rynek.

W latach 70., wraz z utworzeniem regularnego połączenia parowcowego i linii telegraficznej, mechanizm kredytowania firm zachodnich uległ zmianom. Poprzednio otrzymywały one gotówkę własnymi transportami morskimi lub pożyczały na miejscu. Teraz głównym instrumentem służącym bardziej pozyskaniu kredytu niż przesyłaniu pieniędzy stały się weksle. Pierwsze wzmianki o ich użyciu datują się jeszcze z początku lat 50., kiedy agent firmy Michaela Shepada sprzedał kilka firmie Shivji. Sprzedaż miała raczej charakter eksperymentalny i raczej nie przyjęła się w owym czasie⁹⁷. Zastosowanie weksli w regularnym handlu (nie licząc na przykład obsługi statków wielorybnych) datują się na późne lata 60⁹⁸. Wówczas jeszcze obrót nimi był ograniczony ze względu na wysoką stopę dyskontową spowodowaną realnym dystansem komunikacyjnym dzielącym Zanzibar od światowych centrów finansowych. Popularne stały się dopiero w latach 70. i 80. Firmy handlowe działające na Zanzibarze sprzedawały je zarówno zachodnim, jak indyjskim kolegom oraz wyspecjalizowanym indyjskim finansistom⁹⁹. Na przykład Tharia Topan otrzymywał transporty gotówki z Bombaju i Adenu „prawie każdym parowcem” (tzn. nawet co dwa tygodnie)¹⁰⁰ co i tak nie zaspakajało nawet jego własnych potrzeb¹⁰¹ stąd na poziomie dużych transakcji w dalszym stopniu stoso-

⁹⁵ *Ibidem*.

⁹⁶ Kirk Diary, 23 VIII 1871.

⁹⁷ Ward to Shepard, 25 V 1850, PEM, Michael Shepard Papers, MH 23, box 12, f. 7.

⁹⁸ Churchill do Marka (konsul brytyjski w Marsylii), Schultz do O'Swald & Co., 30 VIII 1868, STAH 621-1/147/4, Bd. 19; Schultz do O'Swald & Co., 27 IX 1868, STAH 621-1/147/4, Bd. 19.

⁹⁹ Cheney do Arnold Hines & Co. i Ropes Emmerton & Co., 19 I 1885, PEM, RE, MSS 103 box 57, f. 2; Cheney do Arnold Hines & Co. i Ropes Emmerton & Co., 14 X 1884, PEM, RE, MSS 103 box 57, f. 2.

¹⁰⁰ Ropes do Ropes Emmerton & Co., 9 IV 1888, PEM, RE, MSS 103, box 57, f. 6.

¹⁰¹ Hathorne do Bertrama, 28 X 1879, PEM, William Hathorne Letter Books (dalej WH), MSS 1578.

wał barter jednocześnie skupując weksle od kupców zachodnich¹⁰². Weksle znajdujące się w obiegu były wystawiane na Bombaj lub, znacznie rzadziej, Londyn na trzy, sześć lub dziewięć miesięcy. Oprocentowanie kredytu uzyskanego w oparciu o weksel było niższe niż pożyczki udzielane na Zanzibarze. Te ostatnie kupcy zachodni otrzymywali na 7.5 do 9% w skali rocznej, natomiast Indusi pożyczali sobie nawet na 5%¹⁰³, co dowodzi wyższego poziomu zaufania pomiędzy nimi.

Bezpośrednie relacje handlowe indusów z zachodem i ich skutki

Przed latami 60. handel Zanzibaru z USA oraz Europą w zdecydowanej większości przechodził przez ręce zachodnich firm obecnych na Zanzibarze. Jedynie Sa'īd ibn Sulṭān wykorzystując klauzule najwyższego uprzywilejowania umieszczone w traktatach, które podpisał z USA, Wielką Brytanią i Francją, organizował na swoich własnych żaglowcach ekspedycje handlowe do tych krajów¹⁰⁴. Niektóre z załadowanych na nie dóbr należały do najbogatszych indyjskich kupców z Zanzibaru. Amerykański agent wspomina w 1851 r. przybycie statku Sa'īda z Marsylii z ładunkiem wartym 20,000 MTT należącym do Ebji Shivji. Władca wysyłał statki w międzykontynentalne podróże prawie co roku, ale uważano, że ponosił przy tym regularne straty. Jego londyński broker, obecna również na Zanzibarze firma Hunt & Newman, oszukiwała go oferując w zamian za kość słoniową i inne atrakcyjne produkty afrykańskie towary przemysłowe o bardzo niskiej jakości¹⁰⁵. Zyskiwali natomiast Indusi, którzy nie płacili frachtu¹⁰⁶. Władca próbował kompensować sobie straty zmuszając ich do kupowania przywiezionych dla niego zza granicy towarów po zawyżonych cenach¹⁰⁷.

Indyjscy kupcy z Zanzibaru zaczęli handlować z Zachodem na początku lat 60. Inaczej niż Sa'īd, powierzali oni towary w komis firmom zachodnim, które przywoziły je do Europy i USA na własnych statkach, a następnie wystawiały na sprzedaż po ustalonej z właścicielem cenie¹⁰⁸. Niekiedy zanzibarscy eksporterzy wysyłający towary w komis otrzymywali połowę pieniędzy na miejscu i czekali na resztę do czasu sprzedaży. Nie jest do końca jasny mechanizm przepływu pieniędzy. Być

¹⁰² Ropes do Arnold Hines & Co. i Ropes Emmerton & Co., 27 IX 1886, PEM, RE, MSS 103, box 56, f. 6.

¹⁰³ Schmidt, *Sansibar*, s. 152.

¹⁰⁴ "A private journal of events and scenes at sea and in India China – Zanzibar by Sandwith Drinker", 14 XII 1840, 18 XII 1840, PEM MH 83; Ward do Sheparda, 26 I 1849, w: Bennett, Brooks, *New England Merchants*, s. 438.

¹⁰⁵ Loarer, "Ile de Zanguebar", ANOM, fm sg oind 2/10/2.

¹⁰⁶ McMullan do Sheparda, 28 I 1851, [w:] Bennett, Brooks (red.), *New England Merchants*, s. 475.

¹⁰⁷ Ward do Buchanana, 13 III 1847, [w:] Bennett, Brooks (red.), *New England Merchants*, s. 384; "A private journal of events and scenes at sea and in India China— Zanzibar by Sandwith Drinker", PEM MH 83; Fabens do Sheparda, 27 I 1846, PEM, MH 23, box 12, fol. 7.

¹⁰⁸ Witt do O'Swald & Co., 26 X 1863, STAH 621–1/147/4, Bd. 14.

może korzystano z pośrednictwa firmy Jairam Shivji & Co., która sprowadzała gotówkę z Bombaju po niższych kosztach niż z Zachodu¹⁰⁹. W tym czasie również kupcy z Indii nieposiadający przedstawicieli w Afryce próbowali sprzedawać wschodnioafrykańskie produkty w Europie, lecz napotykali problemy wynikające z braku aktualnej informacji rynkowej. W 1860 r. poważna firma z Bombaju wycarterowała duży brytyjski żaglowiec, aby popłynął na Zanzibar i zabrał produkty oferowane przez tamtejszy rynek do Londynu. Firma ta miała swego agenta w Zanzibarze, jednak list z instrukcjami dotyczącymi ładunku dotarł do niego długo po przybynięciu wycarterowanego statku. W tym czasie, nawet na części trasy Bombaj-Zanzibar nie funkcjonowała jeszcze komunikacja parowcowa. Agent nie miał przygotowanego towaru, a zachodni kupcy z Zanzibaru działając w zмовie doprowadzili do wzrostu cen wszystkich produktów o 40%. Statek został ostatecznie wysłany do Londynu pod balastem, co przyniosło inwestorom znaczną stratę¹¹⁰.

W tym czasie wojna secesyjna paraliżowała amerykański handel międzynarodowy. Największy z nowoangielskich domów handlowych reprezentowanych na Zanzibarze zachęcił Tharię Topana, który już wówczas osiągnął pozycję potentata, aby nawiązał bezpośrednie kontakty handlowe z Londynem, mając nadzieję na „odzyskanie” go po zakończeniu wojny. Plan powiódł się, choć Tharia utrzymał kontakty z londyńską firmą Maclean & Mares. Jak wspomniałem, po zakończeniu wojny kryzys finansowy w Bombaju¹¹¹ spowodował zahamowanie ruchu statków między tym indyjskim portem a Zanzibarem, a co za tym idzie utrudnił dopływ gotówki do zachodnich kupców. Skłoniło to ponownie Indusów do sprzedaży swoich towarów wprost do Londynu¹¹². Nadzieje miejscowej europejskiej społeczności kupieckiej na odwrócenie tego trendu ziściły się, ale tylko na pewien czas¹¹³.

Wraz z szybszym obiegiem informacji importerzy towarów przemysłowych podlegali coraz większemu naciskowi gustów i potrzeb konsumenckich. Niektóre marki tkanin szybko zyskujące popularność równie szybko ją traciły¹¹⁴. Coraz częściej indyjscy kupcy zamawiali tkaniny bezpośrednio z Londynu, Hamburga i Nowego Jorku, zamiast negocjować ceny z agentami firm zachodnich na Zanzibarze. Wielu Indusów zapoznało się z realiami światowego handlu, w tym z zasadami obiegu weksli, cenami i frachtami. Zamawianie zachodnich dóbr stało się łatwe, odkąd w 1883 r. pierwszy zachodni bank handlowy założył filię w Zanzibarze.

¹⁰⁹ Witt, *Privatim*, 10 I 1863, STA 621–1/147/7.

¹¹⁰ Rigby do Coghlanda, 5 X 1860, w: Ch. P. Rigby, *General Rigby and the Slave Trade. With Journals, Despatches, etc.*, London: Allen and Unwin 1935, s. 103.

¹¹¹ Muirhead, *Crisis Banking*, s. 81–88.

¹¹² J. Witt, *Privatim*, 25 June 1866, STA 621–1/147/7; Webb do Ropesa, 15 VIII 1866, Edward D. Ropes Papers, PEM MH 201, box 4.

¹¹³ Schultz do O'Swald & Co., 17 June 1866, STA 621–1/147/4, Bd. 18.

¹¹⁴ Na ten temat patrz: J. Prestholdt, *Domesticating the World: African Consumerism and the Genealogies of Globalization*, University of California Press, 2006.

Mali przedsiębiorcy, w tym sklepikarze, mogli uzyskiwać odtąd wysokie obroty otrzymując kredyt pod zastaw listu przewozowego potwierdzającego wcześniejszą wysyłkę towaru w komis za granicę¹¹⁵. Zanzibarski agent Hansing & Co. wspomina, że jego firma pożyczala Indusom sumy do pełnej wysokości kwoty wymienionej w liście przewozowym, co uważano za bardzo ryzykowną praktykę¹¹⁶.

Zgodnie z dokumentem cytowanym w dzienniku Johna Kirka, całkowity brytyjski import z Zanzibaru za rok rozliczeniowy 1876/77 był wart 1,574,680 MTT. Poza Smith Mackenzie & Co., czwartą pod względem importu firmą należącą do brytyjskich poddanych, 14 pozostałych wymienionych z nazwy firm należało do Indusów. Ich łączny import wyniósł 814,078 MTT. Oprócz tego lista wspomina 146 “brytyjskich” importerów, których nazw jednak nie wymienia. Średnio importowały one towary za 4565 MTT rocznie, co nie przekraczało możliwości sklepikarza¹¹⁷. Nie ma wątpliwości, że przytłaczająca większość z nich była Indusami. Głównie dzięki tym ludziom, między końcem lat 50. a drugą połową lat 70. udział indyjskiego importu w całkowitym imporcie na Zanzibar prawie się podwoił i zrównał z importem firm z Zachodu. Wśród siedmiu największych międzynarodowych importerów w latach 1876/1877 było dwóch indyjskich, dwóch niemieckich, dwóch amerykańskich i jeden francuski¹¹⁸.

W drugiej połowie lat 70. reprezentant firmy John Bertram & Co. z Salem miał poważny dylemat, kiedy firma Jairam Shivji & Co. zaoferowała mu wyższą cenę za tkaniny bawełniane i naftę niż ta, którą proponował tradycyjny kontrahent Amerykanów Tharia Topan¹¹⁹. Lojalność i tradycja kooperacji były ważnym czynnikiem przy podejmowaniu decyzji biznesowych na Zanzibarze aż do lat 80., zwłaszcza, gdy współpraca trwała od kilku dekad. Na przykład agent O'Swald & Co. odnotowuje z satysfakcją, że pomimo chwilowego „zachłyśnięcia” się wolnym rynkiem, dawni klienci wracają do jego firmy¹²⁰. O ile taktyka Tharii polegała między innymi na podtrzymywaniu długotrwałych relacji z John Bertram & Co. (później Ropes Emmerson & Co.), nawet wówczas, gdy był całkowicie niezależny zarówno jako eksporter jak importer, wydaje się że motywowała go obawa, aby żaden indyjski konkurent nie zajął jego miejsca jako partner Amerykanów. Tharia był dla tych ostatnich praktycznie jedynym odbiorcą tkanin bawełnianych. Przywiązał ich

¹¹⁵ Tharia Topan do Ropes Emmerton & Co., 16 III 1883, PEM, RE, MSS 103 box.1; Grallert do O'Swald, 19 I 1884, STA 621–1/147/4, Bd. 35.

¹¹⁶ J. Strandes, *Erinnerungen an Kindheit und Jugend und an die Kaufmannszeit in Hamburg und Ostafrika, 1856–1889*, Hamburg: Verlag Hanseatischer Merkur, 2004, s. 101.

¹¹⁷ “Statement of the value of imports landed at Zanzibar during the financial year 1876–1877: British importers”, John Kirk Papers, NLS, 2, f. 25.

¹¹⁸ Kirk Diary, 12 V 1878; Rigby do Foreign Office, 1 VII 1860, NA, FO 54/17; Kirk Diary, 12 V 1878, NLS, f. 35.

¹¹⁹ W. Hathorne do Arnold Hines & Co., 14 XI 1879, PEM, WH, MSS 1578.

¹²⁰ Grallert do O'Swald & Co., 28 I 1879, STA 621–1/147/4, Bd. 30.

do siebie oferując im długoterminowy kredyt do wysokości 100,000 MTT przy stopie oprocentowania znacznie poniżej rynkowej. Amerykanie wykorzystywali go nawet, gdy go nie potrzebowali, ponieważ wierzyli, że Tharia nie pozwoliłby im zbankrutować, gdyby wiązałoby się to z jego własną stratą¹²¹. Podobnie aż do późnych lat 60. firma Jairam Shivji podtrzymywała zadłużenie zachodnich firm¹²². Taką samą taktykę wykorzystywali kupcy zachodni, aby przywiązać do siebie mniejszych indyjskich klientów. Poza tym ci ostatni zobowiązywali ich do pisemnej rezygnacji z zakupu pewnych gatunków tkanin od innego dostawcy. W praktyce jednak zapisy te trudno było wyegzekwować¹²³.

W oczach zachodniej społeczności handlowej kupcy skoncentrowani na lokalnych interesach, nie angażujący się w bezpośredni handel z Europą lub Indiami uchodzili za bardziej wiarygodnych. Klientów O'Swald & Co. zachęcano nawet, aby porzucili import z Europy wabiąc lepszymi warunkami kredytu¹²⁴. Nawet reputacja Tharia Topana chwilowo podupadła po stratach, jakie poniósł w handlu z Chinami¹²⁵. Przypadek Hassanbey Thavura ukazuje, w jaki sposób stosunki z Bombajem mogły destrukcyjnie wpłynąć na reputację handlową kupca zanzibrskiego, niezależnie od tego, w jakiej kondycji firma naprawdę się znajdowała. Spółka zdobyła pewien rozgłos na początku lat 60. dzięki handlowi z Mozambikiem¹²⁶. W drugiej połowie lat 70. jej reputacja wciąż była bez zarzutu¹²⁷. W 1878 r. nadeszły z Bombaju fałszywe wieści o rzekomym samobójstwie jednego z właścicieli. Mimo że kondycja finansowa firmy w Afryce Wschodniej uważana była za dobrą (miała o 15,000 MTT więcej aktywów niż pasywów, w tym nieruchomości), jedna plotka przyczyniła się do podkopania zaufania do niej zarówno w Mozambiku, jak i na Zanzibarze. Aby umożliwić spłatę pomniejszych wierzycieli, zaprzyjaźnieni przedsiębiorcy pożyczili jej pieniądze pod zastaw nieruchomości. Okazało się jednak, że spółka zbankrutowała w Bombaju i nieruchomości w Afryce zostały zajęte¹²⁸. Dopiero po śmierci partnera Thavur Mula zdołał spłacić długi i znaleźć nowych kontrahentów¹²⁹.

¹²¹ Hathorne do Arnold Hines & Co., 6 III 1878, PEM, WH, MSS 1578; Hathorne do Arnold Hines & Co., 14 XI 1878, PEM, WH, MSS 1578; Veers do O'Swald & Co., 1 VIII 1874, STAH 621-1/61/2, Bd. 4; Witt do O'Swald & Co., 17 VI 1867, STAH 621-1/147/4, Bd. 18; Witt do O'Swald & Co., 10 I 1868, STAH 621-1/147/4, Bd. 19.

¹²² Schulz do O'Swald & Co., 29 VIII 1868, STAH 621-1/147/4, Bd. 19.

¹²³ O'Swald do O'Swald & Co., 9 VI 1884, STAH 621-1/147/4, Bd. 35.

¹²⁴ *Ibidem*.

¹²⁵ Ropes do Arnold Hines & Co. i Ropes Emmerton & Co., 25 X 1886, PEM, RE, MSS 103, box 58, f. 4.

¹²⁶ Witt do O'Swald & Co., 9 XI 1863, STAH 621-1/147/4, Bd. 14.

¹²⁷ Gallert do O'Swald & Co., 15 VII 1878, STAH 621-1/147/4, Bd. 29.

¹²⁸ *Ibidem*.

¹²⁹ Gallert do O'Swald & Co., 12 VIII 1878, STAH 621-1/147/4, Bd. 29.

Tharia Topan i jego strategia biznesowa

Człowiekiem, który osiągnął najwięcej w bezpośrednim handlu z krajami zachodnimi był Tharia Topan. Zanim w 1876 r. wygrał rywalizację o pięcioletni kontrakt na dzierżawę zanzibarskich cel, był już na szczycie drabiny biznesowej i społecznej Zanzibaru. W 1871 r., po śmierci Ladhy Damji, wspólnie z Johnem Kirkiem stał się powiernikiem majątku firmy Jairam Shivji, nawet mimo że był jej konkurentem. Tharii powierzono również zredagowanie testamentu zmarłego¹³⁰. W 1875 r. towarzyszył sułtanowi Barġašowi w jego podróży do Londynu. Jednak w czasie pełnienia urzędu poborcy cel jego współpraca z władcą nie układała się najlepiej i zakończyła rezygnacją z przedłużenia kontraktu w 1880 r.¹³¹ Później Tharia spędzał większość czasu w Indiach. W 1885 r. Bombaju został opiekunem prawnym młodego Agi Chana, przywódcy religijnego i politycznego światowej wspólnoty ismelickiej Chodża¹³².

Na długo przed tym Tharia Topan cieszył się szczególną pozycją w zanzibarskich kręgach biznesowych. Udało mu się, jako jedynemu Indusowi, wejść na rynek przewozów parowcowych, gdzie konkurował z samym władcą. Jego statki pływały między Zanzibarem, Bombajem, Londynem, Mozambikiem i Półwyspem Arabskim¹³³. Tharia Topan dysponował głęboką wiedzą na temat międzynarodowych rynków¹³⁴ i szerokimi horyzontami umysłowymi, przy czym wyznawana przezeń filozofia handlu była daleka od myślenia wolnorynkowego. W latach 70. jego pozycja opierała się raczej na taktyce budowania monopolistycznej pozycji, a nie na negocjowaniu najniższych cen dostaw. Gdy tylko udało mu się opanować handel wybraną kategorią towaru eksportowego lub importowego mógł dyktować detalistom ceny. Zwykle skupiał się na goździkach, tkaninach bawełnianych i nafcie, ale handlował również kością słoniową i skórami bydłocymi¹³⁵.

Przewaga Tharii Topana nad rywalami na rynku amerykańskich tkanin bawełnianych była szczególnie spektakularna na rynku importowanych tekstyliów¹³⁶.

¹³⁰ Kirk do Wedderburna, 24 XI 1871, NA FO 84/1344.

¹³¹ N. Bennett, *A History of the Arab State of Zanzibar*, London 1978, s. 104–105.

¹³² J. S. Mangat, *A History of the Asians in East Africa, ca. 1886 do 1945*, Oxford Studies in African Affairs, Oxford: Clarendon, 1969, s. 20–21.

¹³³ Hathorne do Arnold Hines & Co., 6 III 1878, PEM, WH, MSS 1578; Hathorne do Arnold Hines & Co., 14 XI 1878, PEM, WH, MSS 1578; Veers do O'Swald & Co., 1 VIII 1874, STAH 621–1/61/2, Bd. 4; Witt do O'Swald & Co., 17 VI 1867, STAH 621–1/147/4, Bd. 18; J. Witt do O'Swald & Co., 10 I 1868, STAH 621–1/147/4, Bd. 19.

¹³⁴ Tharia znał dość aktualne ceny nowojorskie jeszcze przed otwarciem połączenia telegraficznego Zanzibaru ze światem i wykorzystywał tę wiedzę w negocjacjach z Amerykanami. Hathorne do Tharia Topan, 27 VII 1877, PEM, WH, MSS 1578.

¹³⁵ Veers do O'Swald & Co., 10 February 1875, STAH 621–1/147/4, Bd. 26; Hathorne do Bertrama, 18 IX 1878 and 8 VIII 1878, PEM, WH, MSS 1578.

¹³⁶ Hathorne do Bertrama, 28 VI 1878, 18 IX 1878, 27 VI 1879, PEM, WH, MSS 1578.

Jego przewaga na rynku goździków była mniej imponująca. Na przykład w 1878 r. z 3,000 worków tego produktu dostępnych w mieście Tharia miał 1000, a inny kupiec 400¹³⁷. Po 1880 r., kiedy zamierzał kupić znaczną ilość jakiegoś produktu, upewniał się uprzednio, czy ktoś mógłby zagrozić jego pozycji na rynku i uniemożliwić dyktowanie ceny. Jeśli tak było rezygnował. Gdy uzyskanie monopolistycznej pozycji było możliwe gotów był kupować całe ładunki statków przepłacając za towar¹³⁸. Kiedy Tharia kierował poborem ceł, grupa konkurencyjnych kupców zawiązała przeciw niemu znowę cenową. Amerykanie nazywali ją „*the ring*”. Jej członkowie brali na cel całe ładunki tkanin bawełnianych zwykle kupując je na kredyt. Przypuszczalnie pomysł pochodził od zarządców firmy Jairam Shivji & Co., którzy również brali udział w zakupach, ale nie finansowali całego przedsięwzięcia. Celem strategicznym było stworzenie realnej konkurencji dla Tharii Topana, ale również podkopanie jego sojuszu z firmą Ropes Emmerton & Co¹³⁹.

Dobre relacje Tharii z Ropes Emmerton & Co. trwały co najmniej do połowy lat 80., a potem popsuły się, za co można obwiniać obydwie strony. Tharia był rozczarowany postawą agenta amerykańskiej firmy, który nalegał na natychmiastowe płatności kosztem tego, co stanowiło o trwałości sojuszu: transakcji pseudo-barterowych oraz wymiany przysług. Tharia nie chciał ograniczać się do kupna amerykańskich towarów. Jako jeden z pierwszych sprowadzał do Afryki tanie indyjskie płótna i rosyjską naftę. Wraz ze zmniejszającym się popytem na amerykańskie tkaniny coraz mniej opłacało mu się wymieniać kość słoniową w zamian za całe ładunki statków przybywających z Nowej Anglii. Przełomowe znaczenie dla zerwania sojuszu miało znalezienie przez Tharię innego agenta, który miał go reprezentować w USA¹⁴⁰. Wybór ten doprowadził do stopniowej erozji współpracy na innych polach. Na przykład agent Ropes Emmerton & Co. odmówił Tharii sprzedaży weksli, a ten z kolei skupował najatrakcyjniejsze partie kości słoniowej, aby niedawni sojusznicy nie mogli ich kupić¹⁴¹. Firma Ropes Emmerton & Co. była przygotowana na wojnę z Tharią i jej konsekwencje. Jednak Amerykanie jeszcze w 1887 r. mieli nadzieję na utrzymanie sojuszu. Ówczesny ich agent naiwnie radził centrali, aby wysłała do Tharia Topan & Co. list informujący o wejściu na rynek detaliczny nafty, ponieważ „przedkładają go nad wcześniejszy system hurtowy, jaki wcześniej stosowali [wspólnie z adresatem]”¹⁴². W tym czasie zanzibarską

¹³⁷ Hathorne do Bertrama, 11 XII 1878, PEM, WH, 1878–1880, MSS 1578.

¹³⁸ Hathorne do Arnold Hines & Co., 17 V 1878, PEM, WH, MSS 1578.

¹³⁹ Hathorne do Bertrama, 15 X 1879, PEM, WH, MSS 1578; Grallert do O'Swald & Co., 3 I 1881, STAH 621–1/147/4, Bd. 32; Hathorne do Bertrama, 8 I 1879, PEM, WH, MSS 1578.

¹⁴⁰ Tharia Topan do Ropes Emmerton & Co., 26 VII 1884, PEM, RE, MSS 103 box 57, f. 2; Ropes do Arnold Hines & Co. i Ropes Emmerton & Co., 22 XI 1886, PEM, RE, MSS 103, box 58, f. 4.

¹⁴¹ Ropes do Arnold Hines & Co. i Ropes Emmerton & Co., 22 XI 1886, PEM, RE, MSS 103, box 58, f. 4.

¹⁴² Ropes do Ropes Emmerton & Co., 9 June 1887, PEM, RE, MSS 103 box 58, f. 2.

filią przedsiębiorstwa Tharii Topana zarządzali jego dwaj synowie. Jeden z nich, jak twierdził agent Ropes Emmerton & Co. publicznie obwieścił nieuchronny upadek amerykańskiej firmy¹⁴³. Synowie Tharii nie przyznawali Amerykanom preferencyjnych warunków przy zakupie kości słoniowej, ani sprzedaży tekstyliów, co ostatecznie podkopało wiarę tych ostatnich w przywrócenie sojuszu¹⁴⁴. Ostatecznie tuż przed końcem okresu przedkolonialnego nastąpił całkowity rozbrat między firmami i nastąpiła ostra wojna cenowa, zwłaszcza na wybrzeżu Benadir¹⁴⁵.

Tharia Topan zapoczątkował trend, w który wpisała się działalność kolejnych indyjskich kupców. Coraz więcej z nich porzucało dystrybucję towarów przywiezionych przez firmy amerykańskie i europejskie. Zamiast tego prowadziły handel hurtowy z Zachodem, co odbywało się kosztem domów handlowych z Salem, Nowego Jorku, Hamburga i Marsylii. Jednym z nich był protegowany Barğaša Pira Dewji, który udzielał pożyczek na preferencyjnych warunkach innym Indusom, aby stworzyć sieć sprzedaży w Afryce Wschodniej¹⁴⁶. Pira Dewji zdobył znaczną część rynku tkanin bawełnianych¹⁴⁷. Innym przykładem nowej strategii jest firma Thavur Muli. Jego syn i przedstawiciel Fazel Thavur zaczął penetrować rynek południowoafrykański, a następnie udał się do Anglii, aby nawiązać współpracę z fabrykantami z Manchesteru i Londynu, dzięki czemu mógł zaferować na Zanzibarze ceny tkanin o około 10% niższe, niż O'Swald & Co. Obroty firmy osiągnęły 50,000–60,000 funtów szterlingów rocznie¹⁴⁸. Inni hurtowi importerzy byli agentami indyjskich domów handlowych z Bombaju¹⁴⁹.

Ubocznym efektem globalizacji handlu zanzibarskiego było usamodzielnienie się najemnych pracowników indyjskich firm. Na przykład znany kupiec Lakka Kanji zaczynał karierę skupując towar dla Tharii Topana¹⁵⁰. W latach 80. inny długoletni agent Tharii Topana pracujący na wybrzeżu Benadir, Khanji Rajpar zdecydował się opuścić pracodawcę i jako niezależny przedsiębiorca współpracować z jego byłymi kontrahentami – firmą Emmerton Ropes & Co. Dobra opinia, jaką miał u Amerykanów pomogła mu wkrótce uzyskać nowo utworzony urząd sułtańskiego poborcy cel¹⁵¹. Nawet mocne więzi rodzinne nie zapewniały nierozzerwalności spółek. W źródłach można znaleźć wiele informacji o rozpadzie firm współ-

¹⁴³ Ropes do ojca, 16 I 1887, w: Ropes, *The Zanzibar Letters*, s. 61–3.

¹⁴⁴ Ropes do Ropes Emmerton & Co., 6 VI 1887, PEM, RE, MSS 103, box 58 f. 3.

¹⁴⁵ O'Swald, do O'Swald & Co. 16 I 1888, STA 621–1/147/4, Bd. 39.

¹⁴⁶ O'Swald do O'Swald & Co., 27 IX 1886, STA 621–1/147/4, Bd. 37.

¹⁴⁷ *Ibidem*.

¹⁴⁸ Grallert do O'Swald & Co., 14 II 1883, STA 621–1/147/4, Bd. 34.

¹⁴⁹ O'Swald do O'Swald & Co., 21 VIII 1887, STA 621–1/147/4, Bd. 38.

¹⁵⁰ Meyer do O'Swald, 11 V 1873, STA 621–1/147/4, Bd. 24.

¹⁵¹ Khanji Rajpar do Ropes Emmerton & Co., 25 VIII 1887, PEM, RE, MSS 103 box 58, f. 2; Ropes do Ropes Emmerton & Co., 9 V 1887, PEM, RE, MSS 103, box 58, f. 3.

tworzonych przez braci, na przykład Nassura i Isę Lila, Jumę i Dinę Thavurów¹⁵² oraz Mohammada i Walli Nassura Ali¹⁵³.

Kupcy indyjscy na Wybrzeżu Afryki Wschodniej

Już w latach 20. XIX wieku, wraz z rosnącymi wpływami omańskimi, na wybrzeżu Afryki Wschodniej postępowało indyjskie osadnictwo¹⁵⁴. W latach 40. indyjscy agenci handlowi mieszkali w kilku większych miastach wybrzeża. Muzułmanie mieszkali po dwa lub trzy lata w jednym miejscu, po czym przenosili się do innej miejscowości. Hinduiści przebywali na wybrzeżu tylko przez kilka miesięcy w roku¹⁵⁵. Amerykańskie źródło z 1844 r. wspomina też o niezależnych indyjskich kupcach przebywających na wybrzeżu. W tym czasie tylko jeden z nich miał posługiwać się językiem używanym przez Afrykanów (źródło nie wspomina, czy mówił suahili, możliwe jednak, że chodziło o inny język)¹⁵⁶. Indusi musieli w tym czasie mierzyć się z ostrą konkurencją Arabów, którzy na przykład na południowym wybrzeżu obecnej Tanzanii (Mgao) handlowali tkaninami z Kaćchu¹⁵⁷. Rozważając przyczyny rosnącej przewagi Indusów Guillain dostrzega wagę czynnika kapitałowego – jak nikt inny byli oni w stanie handlować znacznymi ilościami towarów i uzyskiwać efekt skali¹⁵⁸. Zanzibarskim hurtownikom utrzymywanie przedstawicieli na wybrzeżu pozwalało na skuteczniejsze dotarcie z towarami importowanymi do klienta, skup nawet niewielkich ilości docierających tam produktów interioru, jak i uzyskanie informacji o nadchodzących karawanach, a co za tym idzie przewidywanie ruchu cen¹⁵⁹.

Zachodni obserwatorzy zafascynowani sukcesem Indusów w handlu z karawanami próbowali uchwycić jego kulturowe podłoże. Francuski oficer marynarki podkreślał, że byli oni „aktywni, przedsiębiorczy, trzeźwi i zadowalali się niewielkim zyskiem”. Jednocześnie jednak ich sytuacja na wybrzeżu była trudna, nie tylko z powodu konkurencji, ale i obcości kulturowej. Musieli drogo płacić miejscowym elitom za prawo do osiedlenia się i budowy domu¹⁶⁰. Zwłaszcza przekazy z okolic Mombasy mówią o wrogości, z jaką się spotykali ze strony wszystkich grup, których interesy naruszała ich obecność¹⁶¹. Być może trudności te były jednym z czynników

¹⁵² Grallert do O'Swald & Co., 22 VIII 1879, STAII 621–1/147/4, Bd. 30.

¹⁵³ O'Swald do O'Swald & Co., 28 II 1884, STAII 621–1/61/2, Bd. 12.

¹⁵⁴ Guillain, *Documents*, T. II/2, s. 373.

¹⁵⁵ *Ibidem*.

¹⁵⁶ Raport M.W. Shepada, 1844, w: Bennett, Brooks (red.), *New England Merchants*, s. 263.

¹⁵⁷ Guillain, *Documents*, T. II/2, s. 373; Loarer, Zanzibar, ANOM, fm sg oind 2/10/2.

¹⁵⁸ Guillain, *Documents*, T. II/2, s. 373.

¹⁵⁹ William do Arnold Hines & Co. i Ropes Emmerton & Co., 24 V 1883, PEM, RE, MSS 103, box 56, f. 3; Webb do J. Betrama, 9 II 1868, PEM John Betram Papers, box 3, f. 1.

¹⁶⁰ Mtoro bin Mwinyi Bakari, *Desturi za Wasuaheli na khabari za desturi za sheri 'a za Wasuaheli*, C. Velten (red.), Göttingen 1903, s. 227.

¹⁶¹ Guillain, *Documents*, T. II/2, s. 238.

zachęcających indyjskich muzułmanów do zawierania małżeństw z miejscowymi kobietami, co ułatwiało zdobycie zaufania lokalnych społeczności¹⁶². Ważnym elementem strategii przystosowania było też nawiązanie przyjaznych więzi z handlującymi na wybrzeżu przedstawicielami społeczności interioru. Negocjując ceny towarów Indusi starali się utrzymywać je na stałym poziomie. Ceny zbyt wysokie lub niskie mogły powstrzymać Afrykanów od przychodzenia na wybrzeże przez dłuższy czas. Duże zyski zaspakajały ich potrzeby na dłużej, tracili zatem motywację, aby przynosić własne produkty. Zbyt niska cena odstręczała od tego jeszcze bardziej¹⁶³.

W drugiej połowie lat 40. szacowano, że handel z wybrzeżem obsługiwało 1,500–2,000 Indusów¹⁶⁴. Nie wiadomo jednak, ilu w rzeczywistości tam przebywało. Na podstawie innych źródeł można przypuszczać, że w tym czasie były to nie setki, lecz raczej dziesiątki osób, choć już w 1867 r. jedna tylko firma zanzibarska, należąca do największych klientów firmy O'Swald & Co. miała już 30 agentów w miastach wybrzeża¹⁶⁵. W czasach Barġaša ibn Sa'īda liczba Indusów zajmujących się handlem na wybrzeżu szybko rosła. Porównanie danych Raportu Administracyjnego konsula brytyjskiego z 1870 r. z cenzusem z 1887 r. (tabela poniżej) pokazuje, że populacja Indusów wzrosła, zwłaszcza w Bagamoyo i Mombasie, ale również w Lamu. Zwiększona obecność drobnych kupców i sklepikarzy ułatwiała finansowanie karawan, szczególnie tych operujących w pasie zaplecza do 250 km w głąb lądu, których wyposażenie nie było tak kapitałochłonne, jak karawan udających się po kość słoniową w odległe rejony interioru, które często były powiązane z inwestorami zanzibarskimi¹⁶⁶.

Tabela: Indusi w wybranych miastach wybrzeża¹⁶⁷

Miasto	1859–62	1870	1887
Bagamoyo	b.d.	191	493
Kilwa Kivinje	85–160	200	252
Lamu	90	84	230
Mombasa	35	171	533
Tanga	b.d.	80	127

¹⁶² J. L. Krapf, *Travels, Researches, and Missionary Labours during an Eighteen Years' Residence in Eastern Africa*, London, 1860, s. 135; Gissing do Kirk, 11 V 1884, Zanzibar National Archive (dalej ZNA) AA 10/1.

¹⁶³ McMullan do Shepada, 25 II 1851, w: Bennett, Brooks (red.), *New England Merchants*, s. 476–477.

¹⁶⁴ Ward do Departmentu Stanu, 21 III 1847, w: Bennett, Brooks (red.), *New England Merchants*, s. 387.

¹⁶⁵ Witt, Privatim, 11 VIII 1867, STA 621–1/147/7.

¹⁶⁶ M. Pawełczak, *The State and the Stateless*, s. 128–129.

¹⁶⁷ M. Pawełczak, *The State and the Stateless*, s. 128.

W latach 70. i 80. zanzibarscy potentaci nadal prowadzili handel detaliczny poprzez sieć agentów, ale zaopatrywali również drobnych niezależnych handlarzy¹⁶⁸. Spółka Jairam Shivji & Co. prowadziła sprzedaż detaliczną za pośrednictwem agentów celnych, którzy w poprzednich dekadach stanowili największą i najbardziej efektywną sieć handlową na wybrzeżu, teraz ich znaczenie jednak zmalało z powodu ograniczenia działalności handlowej firmy¹⁶⁹. Przedstawiciele we wszystkich częściach wybrzeża miał natomiast Tharia Topan. Oprócz tego wysyłał karawany do odległego interioru, co odróżniało jego strategię od większości indyjskich konkurentów. Wydaje się prawdopodobne, że rozwinął on interesy na kontynencie w latach 1876–1880, kiedy dzierżawił cła¹⁷⁰. Jak wspominałem, w 1886 r. Tharia zaczął ograniczać handel w Afryce Wschodniej, w związku, między innymi, ze wzrostem konkurencji na rynku zbytu tkanin bawełnianych¹⁷¹.

Zdaniem konsula Johna Kirka część wybrzeża Sułtanatu Zanzibarskiego leżąca w przybliżeniu w obecnej Kenii była zdominowana przez kupców z kasty Bohra, a ta, która pokrywa się z wybrzeżem dzisiejszej Tanzanii przez kastę Chodża¹⁷². Przedsiębiorcy Bohra, tacy jak Pirabhoy Jivanji i Ibrahim Walji działali nie tylko w Mombasie, Lamu i na Pembie, ale również na wybrzeżu Benadir i na Madagaskarze¹⁷³. Na południowym wybrzeżu widać większą specjalizację regionalną, na przykład Korji Shamsi i jego partner biznesowy Kesenji Peragji dominowali w okolicach Lindi i Kilwy. Najważniejszą pod względem handlowym częścią wybrzeża Sułtanatu był zamknięty dla handlu kupców zachodnich region Mrima. W latach 80. najwybitniejszym niezależnym kupcem tej części wybrzeża był Sewa Haji, ale jak się wydaje ograniczał się on do Bagamoyo. Do ważniejszych domów handlowych z centrum tego regionu można zaliczyć również Peragji Dasę, a z północy – Virji Kanji¹⁷⁴. Na wybrzeżu Benadir w latach 70. czynni byli, obok wyżej wymienionych Bohra, przede wszystkim zanzibarscy potentaci: Tharia Topan, Jairam Shivji & Co., jak również inni potomkowie Shivji Topana – Damodar Jairam i Ebji Shivji oraz były pracownik poborcy cel Lakka Kanji¹⁷⁵. Wśród kupców ograniczających się do handlu w wybranej części wybrzeża żaden nie prowadził

¹⁶⁸ Hathorne do Tharii Topana, 27 VI 1877, PEM, WH, MSS 1578, 63.

¹⁶⁹ O'Swald do O'Swald & Co., 26 IX 1886, STA 621–1/147/4, Bd. 37.

¹⁷⁰ Tharia Topan do Ropes Emmerton & Co., 21 VII 1883, PEM, RE, MSS 103, box 56, f. 2.

¹⁷¹ Tharia Topan do Ropes Emmerton & Co., 15 II 1886, PEM, RE, MSS 103, box 56, f. 7.

¹⁷² Kirk do FO, 2 VIII 1873, PP 1874 C.946/52/3; Kirk do Granville'a, 6 XI 1873, PP 1874 C.946/68.

¹⁷³ O'Swald do O'Swald & Co., 26 IX 1886, STA 621–1/147/4, Bd. 37; Rohlfs do Ostafrikanische Gessellschaft, 6 VII 1885, Bundesarchiv, Abteilungen Berlin, Reichskolonialamt (dalej BA RKA) 392, f. 95; Schultz do O'Swald & Co., 4 III 1870, STA 621–1/147/4, Bd. 21; W. Hathorne do Arnold Hines & Co., 6 III 1878, PEM, WH, MSS 1578.

¹⁷⁴ Rohlfs do Ostafrikanische Gessellschaft, 6 VII 1885, BA RKA 392, f. 95.

¹⁷⁵ O'Swald do O'Swald & Co., 30 IX 1884, STA 621–1/147/4, Bd. 35.

bezpośrednich interesów z Europą, jednak utrzymywali oni własne kontakty z Indiami, przede wszystkim z Bombajem. Importowali stamtąd tkaniny bawełniane, a eksportowali goździki i kość słoniową¹⁷⁶. Powyższe zestawienie wskazuje, że w latach 70. i 80. polem dla nowych inicjatyw stały się nowe, dotychczas słabo eksploatowane rynki, takie jak wybrzeże Benadir, Madagaskar oraz Mozambik. Zarówno tam, jak i w częściach wybrzeża, które eksploatowano od dawna, przedmiotem zainteresowania były nowe towary, takie jak przede wszystkim kauczuk, ziarno sezamowe, skóry bydłące oraz indygowiec¹⁷⁷.

Docieranie przez indyjskich kupców do niemuzułmańskich wspólnot bliskiego interioru przyczyniło się do istotnych zmian w gospodarce i stylu życia tych ostatnich. Na przykład Makonde, którzy jeszcze w latach 70. prowadzili gospodarkę wyżywieniową zachęceni przez Indusów zaczęli angażować się w eksploatację kauczuku. W latach 80. zyski z tego nowego zajęcia pozwoliły Makonde na kupno licznych niewolników, którzy zasilili ich farmy produkujące na rynek¹⁷⁸. Do 1876 r. średni roczny eksport sorgo, prosa, kukurydzy i ryżu z części wybrzeża przylegającej do terenów zamieszkałych przez Makonde wynosił 400t, a sezamu 350t. W 1883 r. było to odpowiednio 1700t i 750t¹⁷⁹. Dobrym przykładem wiejskiego obszaru wybrzeża objętego imigracją indyjską jest obszar położony na północ od ujścia Rufidzi, tzw. dystrykt Samanga. Składał się on z pięciu wsi, gdzie osiadło 15 hinduistów i kilku Chodża. W 1874 r. posiadali oni około 150 niewolników. Rolnictwem zajmowali się jednak w większości częściowo zsuahilizowani autochtoni¹⁸⁰. Indusi prowadzili skup kopalu, niewielkich ilości kości słoniowej oraz zboża. Oferowali dostawcom zaliczki w postaci paciorków, tkanin i innych dóbr przemysłowych. Od co najmniej 1870 r. musieli konkurować z miejscowymi kupcami. Jako że na miejscu nie było sułtańskiej administracji, Indusi bardziej niż gdzie indziej musieli sobie radzić z molestowaniem i wymuszeniami, do których podburzali Afrykanów lokalni przywódcy¹⁸¹.

Wydaje się, że o ile handel kością słoniową, jako wymagający znacznych inwestycji był zdominowany przez kupców z Zanzibaru. Kupcy z wybrzeża, nawet, jeśli byli w wysokim stopniu uzależnieni od zanzibarskiego kredytu, kontrolowali handel kopalem i kauczukiem. Przy niemal nieograniczonym popycie na te produkty w latach 70. i 80. mogli dyktować ceny i pozbywać się towaru o bardzo

¹⁷⁶ Rohlf do Ostafrikanische Gessellschaft, 6 VII 1885, BA RKA 392, f. 95.

¹⁷⁷ M. Pawełczak, *The State and the Stateless*, s. 97–103.

¹⁷⁸ Smith do Kirka, 30 I 1884, ZNA AA5/6.

¹⁷⁹ *Ibidem*; Holmwood do Kirka, 30 I 1880, NA, FO 881/4637x; “Official notes taken by the Commissioners, 1886”, NA, FO 403/5271/155/1.

¹⁸⁰ Holmwood do Kirka, 9 III 1874, NA, FO 881/2499/3/3; Holmwood do Kirka, 30 I 1880, NA, FO 881/4637x.

¹⁸¹ Elton do Prideaux, 10 II 1874, PP 1874, C.946/1/1.

niskiej jakości. Sprzedawali go w porcie zanzibarskim tzw. metody *šīla bilā*, co w arabskim dialekcie z Zanzibaru znaczy w wolnym tłumaczeniu „bez wyładunku”, a w praktyce i bez oglądania przez kupca¹⁸². Tego rodzaju możliwości bogacenia się w połączeniu z łatwością uzyskania kredytu tłumaczą szybki wzrost populacji indyjskiej na wybrzeżach Sułtanatu Zanzibarskiego w ostatnich dwóch dekadach niepodległości.

Lata 80. XIX wieku i kryzys zaufania

We wczesnych latach 80. duża konkurencja, łatwy kredyt i niewielki w relacji do podaży popyt na wyroby przemysłowe doprowadziły w końcu do spektakularnych upadków firm, choć ich skala była znacznie mniejsza niż można było się spodziewać. Bankructwa Indusów na Zanzibarze, licznie odnotowywane w źródłach już w początku lat 60., następowały zapewne w związku z wojną secesyjną i towarzyszącym jej kryzysem handlowym w tym okresie¹⁸³. Bliższe szczegóły nie są jednak znane, wiadomo jednak, że w większości kast indyjskich obowiązywała odpowiedzialność wspólnotowa za zadłużonych, co wzbudzało zaufanie u zachodnich kontrahentów¹⁸⁴. Sprawy związane z handlem rozstrzygały instytucje wspólnotowe, które działały jak trybunały sądowe. Na przykład we wspólnocie Chodża osoba, która złamała obowiązujące zasady nie mogła liczyć na kredyt udzielany normalnie przez zgromadzenie kastowe (*jamat*) i w praktyce musiała wracać do Indii¹⁸⁵. W wypadku śmierci zadłużonego wspólnota ustanawiała zarząd jego majątku, który wystawiano na aukcję regulując, o ile to było możliwe, pozostawione długi¹⁸⁶.

Pierwszym zachodnim przedsiębiorcą, który zbankrutował na Zanzibarze był niejaki Rieck z Hamburga, ale ponieważ prowadził on interesy na niewielką skalę wydarzenie to pozostało bez większego echa¹⁸⁷. Niemiecka społeczność handlowa, niezwykle krytyczna wobec owego krajana, winiła za jego bankructwo indyjskich kredytorów, którzy rzekomo postępowali z Rieckiem zbyt „dobrodusznie” (*gut-muthig*) udzielając mu kredytu mimo kiepskiej sytuacji firmy. Jednak wszystko wskazuje na to, że kredytorzy działali tym przypadku w typowy dla siebie sposób oparty na długoletnim doświadczeniu. Podstawową wyznawaną przez nich zasadą postępowania z bankrutami (o ile nie uciekli) było ponowne wyposażenie ich

¹⁸² Tharia Topan do Ropes Emmerton & Co., 28 X 1883, PEM, RE, box 55, f. 4; Cheney do Ropes Emmerton & Co., 2 VIII 1886, PEM, RE, MSS 103 box 56, f. 6; Cheney do Arnold Hines & Co. i Ropes Emmerton & Co., 21 XII 1885, PEM, RE, MSS 103 box 56, f. 7.

¹⁸³ Jabłoński do MAE, 2 II 1862, CADMAE, P. 254, vol. 2.

¹⁸⁴ Loarer, „Ile de Zanguebar”, ANOM, fm sg oind 2/10/2; Witt do O'Swald & Co., 1 XII 1866, STA 621-1/147/4, Bd. 17; Grallert do O'Swald & Co., 28 II 1884, STA 621-1/61/2, Bd. 12.

¹⁸⁵ Frere do Granville'a, 29 V 1873, PP 1873, C.820/56. Patrz też: Amiji, *Some Notes on Religious Dissent*, s. 608-609.

¹⁸⁶ Schultz do O'Swald & Co., X 1873, STA 621-1/147, Bd. 24.

¹⁸⁷ Witt, Privatim, 16 XII 1862, STA 621-1/147/7.

w środku, tak aby mogli w przyszłości oddać dług¹⁸⁸. Zachodni kupcy rozumieli, że nadmierny pośpiech w odzyskiwaniu długu był niepożądany z powodu ryzyka utraty klientów i dostawców¹⁸⁹. Ogłoszenie jednego bankructwa mogło pociągnąć za sobą upadłości kolejnych klientów. Aby zachęcić ich do terminowych spłat i dostaw przyznawali drobne nagrody wywiązującym się ze zobowiązań: sejfy, lustra, złote zegarki itd.¹⁹⁰ Nawet agenci O'Swald & Co. mimo stosowania restrykcyjnej polityki kredytowej używali indyjskiej zasady drugiej szansy¹⁹¹.

Wiara w stabilność zanzibarskiego rynku została zachwiana dopiero w 1883 r., kiedy zbankrutowała firma Roux de Fraissinet z Marsylii. Powszechnie uważano, że upadek był rezultatem ryzykownych operacji jej agenta, ale można go przypisać także innym czynnikom, takim jak kryzys w handlu spowodowany klęską głodu na kontynencie. Nawet, jeśli po upadku marsylskiej firmy sposób myślenia zanzibarskiej społeczności kupieckiej o kredycie zmienił się na zawsze¹⁹², nie pociągnął on za sobą kolejnych bankructw wśród zachodnich firm. Jedyne większe bankructwo wśród indyjskich firm, które spotkało firmę Thavur Mula, miało miejsce niecały rok później. Roux de Fraissinet był zadłużony wobec niej na 27,000 MTT, a ona sama była dłużna zachodnim kupcom tylko 44,000 MTT. Jednak jej zobowiązania wobec Indusów na Zanzibarze i w Mozambiku wynosiły aż 100,000 MTT¹⁹³. Bankructwo Thavur Mula można postrzegać jako rezultat zbyt ambitnej polityki, do której zachęcały możliwości stworzone przez rewolucję transportową. Jak wspomniałem, niedługo przed upadkiem firmy syn właściciela udał się do Anglii i Hamburga, aby nawiązywać bezpośrednie kontakty z tamtejszymi fabrykantami. Z powodu braku pieniędzy na realizację już podpisanych kontraktów Thavur Mula zwrócił się do Tharia Topan & Co. oferując tej firmie udział we własnej firmie, mimo że z łatwością mógł znaleźć udziałowców w Anglii. Wolał jednak uniknąć tego obawiając się, że przybycie nowego przedstawiciela z Anglii doprowadzi szybko do jego usamodzielnienia i tym samym wzrostu konkurencji na

¹⁸⁸ Witt, *Privatim*, 5 VIII 1864, STA 621–1/147/7. Nie jest jasne czy Rieck oddał kiedykolwiek długi, ponieważ treść traktatu zawartego przez republiki hanzeatyckie z Zanzibarem czyniła bankrutów w praktyce bezkarnymi. Pewne jest natomiast, że Hamburgczyk do handlu zanzibarskiego powrócił.

¹⁸⁹ Witt, *Privatim*, 16 XII 1862, STA 621–1/147/7.

¹⁹⁰ Witt, *Privatim*, 14 III 1863, STA 621–1/147/7.

¹⁹¹ Robutheers do O'Swald & Co., 6 I 1872, STA 621–1/147/4, Bd. 23; O'Swald do O'Swald & Co., 9 VI 1884, STA 621–1/147/4, Bd. 35.

¹⁹² *“They say there are several others now that must fail. Everyone is frightened and will not sail and money is very tight”*. Cheney do Arnold Hines & Co. i Ropes Emmerton & Co., 28 I 1884, PEM, RE, MSS 103, box 55, f. 3. Jeśli chodzi o indyjskie domy handlowe, Tharia Topan stracił stosunkowo dużą kwotę na bankructwie Francuzów (zgodnie z jednym ze źródeł nawet 180,000 MTT), co w dłuższym okresie zniechęciło go do inwestycji w Afryce. Firma Jairam Shivji & Co., która w tym okresie w niewielkim tylko stopniu angażowała się w handel, straciła tylko 35,000 MTT.

¹⁹³ *Ibidem*.

lokalnym rynku. Okazało się, że pomoc ze strony Tharii Topana przyszła zbyt późno¹⁹⁴. Wśród powodów bankructwa wymieniano spadające ceny goździków i kauczuku, opóźnione płatności ze strony arabskich plantatorów oraz zwłokę w wystawianiu listów przewozowych przez firmę spedycyjną Smith Mackenzie & Co., co pozbawiło firmę Thavur Mula zdolności kredytowej¹⁹⁵. Najważniejszą rolę odegrał jednak prawdopodobnie sam rozwój rynku kredytowego, a konkretnie obiegu papierów dłużnych. Jednym z odbiorców bankruta był Sewa Haji, potentat w handlu karawanowym z Bagamoyo na wybrzeżu kontynentalnym. Użył on skryptów dłużnych wystawionych przez Thavur Mula, aby pokryć swoje własne zobowiązania w transakcji z bombajskim kontrahentem, co doprowadziło do sekwestru towarów dłużnika w Mozambiku¹⁹⁶.

Inaczej niż w przypadku firmy Roux de Fraissinet brakuje szczegółowych informacji o stratach poniesionych przez zanzibarskich przedsiębiorców w związku z upadłością Thavur Muli oraz zastosowaniu zasady kolektywnej odpowiedzialności wspólnoty religijnej za jego długi. Nie ulega wątpliwości, że obydwa bankructwa wywarły duży wpływ na handel zanzibarski. Wśród zachodnich kupców rosło przekonanie, że aby zapobiec w przyszłości podobnym kryzysom konieczna będzie zmiana jego zasad. Powróciła wówczas stara idea dokonywania transakcji wyłącznie przy pomocy gotówki¹⁹⁷. Za konieczne uważano wprowadzenie restrykcyjnych limitów pożyczek udzielanych Indusom, jak również podwyższenie wymagań dotyczących zabezpieczeń kredytu¹⁹⁸. Porozumienie w tej sprawie zostało zablokowane przez jedną z firm niemieckich, znaną z liberalnej polityki kredytowej¹⁹⁹, ale to opozycja ze strony kupców indyjskich skazywała plan na niepowodzenie²⁰⁰. Obydwa bankructwa przyczyniły się do odpływu gotówki z rynku zanzibarskiego. Sytuację pogarszała dobra koniunktura w Bombaju. Na przykład w 1885 r. sułtan, motywowany dobrą koniunkturą, wysłał tam całą gotówkę, którą dysponował. Podobnie uczyniło kilku kupców indyjskich, a także konsulat brytyjski. Lokalna filia Chartered Bank of India, Australia, and China, po której spodziewano się ratowania sytuacji, nie sprowadziła monety²⁰¹.

Nie jest do końca jasne, jak rozległy był negatywny wpływ obydwu bankructw na obroty handlowe Zanzibaru i czy trwał on do końca ery przedkolonialnej w Afryce Wschodniej, ponieważ prawie nie zachowały się wiarygodne, całościowe

¹⁹⁴ Grallert do O'Swald & Co., 14 II 1883, STA 621-1/147/4, Bd. 34.

¹⁹⁵ Grallert do O'Swald & Co., 19 I 1884, STA 621-1/147/4, Bd. 35.

¹⁹⁶ Ibidem.

¹⁹⁷ Grallert do O'Swald & Co., 29 II 1884, STA 621-1/147/4, Bd. 35.

¹⁹⁸ Grallert do O'Swald & Co., 19 I 1884, STA 621-1/147/4, Bd. 35.

¹⁹⁹ Ibidem; W. O'Swald do O'Swald & Co., 7 VII 1885, STA 621-1/147/4, Bd. 36.

²⁰⁰ Ropes do Arnold Hines & Co. i Ropes Emmerton & Co., 22 XI 1886, PEM, RE, MSS 103, box 58, f. 4.

²⁰¹ O'Swald do O'Swald & Co. 7 VII 1885, STA 621-1/147/4, Bd. 36.

we statystyki handlu z lat 80. Najpóźniejsze z najbardziej wiarygodnych, tzn. brytyjskich, opartych na rejestrach komory celnej danych, pochodzą z roku rozliczeniowego 1878/79. Dostępne dane z pierwszej połowy lat 80. sugerują, że wartość handlu zanzibarskiego istotnie zmalała²⁰². Można to jednak przypisać czynnikom innym niż kryzys zaufania wywołany bankructwami. W tym czasie światowa cena goździków utrzymywała się na niskim poziomie, a wybrzeże i bliski interior Afryki Wschodniej trapił w latach 1884–1885 rekordowy niedostatek żywności. Poza tym, w następstwie Konferencji Berlińskiej i aneksji niemieckich na zapleczu posiadłości zanzibarskich (w dzisiejszej wschodniej Tanzanii) panowała duża niepewność, która musiała wpłynąć na praktyki handlowe. Nie ma wątpliwości, że w tych warunkach lepiej radziły sobie firmy indyjskie i umocniły one swą pozycję kosztem firm zachodnich.

Konkluzja: diaspora indyjska jako współtwórcza i beneficjent procesów globalnej zmiany

Badaną w niniejszym artykule epokę można podzielić na dwa okresy. Na początku XIX wieku polityczne i handlowe struktury Oceanu Indyjskiego miały cechy głęboko tradycyjne. Jednak pod koniec ery przedkolonialnej (1870–1888) Sułtanat Zanzibarski wchodził, nierównomiernie choć dynamicznie, w okres nowoczesności. Dotyczyło to zwłaszcza transportu, transferu kapitału i obrotu towarowego. Pomędzy tymi punktami na osi czasu Zanzibar śmiało otworzył się na świat zewnętrzny przyciągając imigrantów z różnych zakątków świata. W społeczeństwach przednowoczesnych, składających się z licznych mniejszościowych grup etnicznych, każda dążyła do zajęcia miejsca w społecznym podziale pracy adekwatnego do przekazywanych z pokolenia na pokolenie umiejętności. Mimo nieuniknionej rywalizacji i spowodowanych nią tarć, w takim kosmopolitycznym społeczeństwie ekonomiczna supremacja jednej z konstytuujących je wspólnot mogła wydawać się naturalna i akceptowalna dla większości. W rozważanym tutaj przypadku ten stan rzeczy wspierały potężne siły ekonomiczne, a częściowo i polityczne. Siły te działały również w relacjach kupców indyjskich z zachodnimi. Błędem byłoby jednak postrzeganie tych relacji głównie w kategoriach konfliktu i rywalizacji. Wydaje się, że aż do końca lat 70. można raczej mówić o symbiozie, której podstawy stanowiła wymiana usług i zobowiązań, w tym wzajemny kredyt i uzupełnianie się sieci handlowych.

Nie ma wątpliwości, że Indusi zanzibarscy pełnili na wiele sposobów funkcję pośredników. Abdul Sheriff, historyk zanzibarski wywodzący się z rodziny indyjskich mużulmanów, szukając terminu opisującego funkcję Indusów w XIX-wiecznej Afryce Wschodniej użył określenia „burżuazja kompradorska” – a więc za-

²⁰² M. Pawelczak, *The State and the Stateless*, s. 306.

można warstwa kupiecka traktująca jako główne źródło dochodów pośrednictwo w handlu między rodzimym krajem a zachodnimi kupcami²⁰³. Określenie to ma jednoznacznie pejoratywny wydźwięk, ponieważ przymiotnik „kompradorski” odnoszony do późnoimperialnej rzeczywistości chińskiej kojarzy się z nielojalnością wobec własnego społeczeństwa, a zarazem służbą imperialnej potędze. Tymczasem indyjscy kupcy z Zanzibaru służyli za pośredników przede wszystkim Amerykanom i Niemcom z Hamburga, którzy planów imperialnych w tym regionie nie mieli (w przypadku tych drugich do 1885 r.). Pozostawiając jednak na boku sferę skojarzeń, która obciążona jest nieuchronnie politycznymi uprzedzeniami, określenie to, co najmniej z kilku powodów jest nietrafne i nie przystaje do realiów, w których działali indyjscy kupcy w Afryce Wschodniej. Byli oni „podwójnie obcy”, a zatem podatni na dyskryminację, natomiast kompradorzy chińscy byli pochodzenia miejscowego, na czym zasadzały się ich możliwości oddziaływania na miejscowe władze. Kompradorzy przejmując liczne elementy zachodniej kultury dokonywali swoistego kulturowego metysażu, podczas gdy Indusi oferowali jedynie swoje kompetencje profesjonalne i językowe pilnie strzegąc tożsamości²⁰⁴. Co najważniejsze, inaczej niż dla zdecydowanej większości Indusów, pośrednictwo w interesach kupców zachodnich było dla kompradorów głównym źródłem zysku.²⁰⁵ Nawet ci nieliczni Indusi, dla których funkcja brokerów kupców zachodnich była kluczowa, stopniowo usamodzielniali się stając się dla swych dotychczasowych kontrahentów skutecznymi konkurentami. Podobieństwem sytuacji chińskiej i zanzibarskiej, ale tylko z okresu pierwszej połowy XIX w. jest duży stopień uzależnienia kupców zagranicznych, w przypadku zanzibarskim zarówno zachodnich, jak indyjskich, od przychylności władzy. Jednak na Zanzibarze w okresie panowania Barğaša centrum władzy uległo fragmentacji z powodu wzrostu politycznej roli brytyjskiego konsulatu. Kupcy nie musieli już poświęcać wiele czasu i energii na wkupienie się w łaski panującego. Żaden z indyjskich potentatów nie cieszył się szczególną opieką sultana Barğaša. Indusi, teraz już jednoznacznie protegowani brytyjscy, nie byli użyteczni w sposób, w jaki grupy imigranckie były wykorzystywane przez władców ery przednowoczesnej. Sami mogli natomiast oddziaływać na władze Sułtanatu zarówno poprzez nacisk na konsulat brytyjski, jak i mechanizm kredytowa-

²⁰³ Sheriff używa również terminu *compradorial state* na określenie państwa zanzibarskiego. Sheriff, *Slaves*, s. 5, 8, 22, 109.

²⁰⁴ Najobszerniej na ten temat pisze James Christie: J. Christie, *Cholera Epidemics in East Africa: An Account of the Several Diffusions of the Disease in that Country from 1821 Till 1872, with an Outline of the Geography, Ethnology and Trade Connections of the Regions Through which the Epidemics Passed*, London: Macmillan 1876.

²⁰⁵ R. Bickers, *The Scramble for China. Foreign Devils and the Qing Empire, 1832–1914*, Penguin Books 2011, s. 39, 101, 289–290.

nia produkcji goździków, który doprowadził większość plantatorów arabskich do ogromnego zadłużenia.

Levi rozważa decydujące czynniki, które pomogły indyjskiej diasporze kupieckiej zdominować handel w Azji Centralnej. Badacz zwraca szczególną uwagę na „po prostu olbrzymie rozmiary indyjskiej gospodarki, która dawała im dostęp do znacząco większych zasobów kapitałowych niż te, jakimi dysponowali inni kupcy działający na tych samych rynkach”²⁰⁶. W Afryce Wschodniej zaangażowane były gospodarki nawet większe niż indyjska działając, przynajmniej w późniejszym okresie przedkolonialnym, w warunkach zbliżonych do wolnego handlu. Jednak ich reprezentanci raczej tracili niż zyskiwali udział w rynku na rzecz kupców indyjskich. Czynnikiem przewagi kapitałowej decydował tylko w rywalizacji między Indusami a Arabami, która toczyła się we wczesnej fazie badanego okresu. O ile przewaga kapitałowa Indusów wynikała początkowo z powiązań z Indiami, później wykorzystali oni umiejętnie możliwości oferowane przez kapitał zachodni.

Abdul Sheriff zwrócił swego czasu uwagę na problem zmiany *terms of trade* między Afryką Wschodnią a Zachodem na korzyść tej pierwszej²⁰⁷. Obserwacja Sheriffa jest niewątpliwie słuszna. W kontekście interesującego nas tematu rodzi jednak następujące pytania: czy zmiana ta dotyczy także Indii i co z tego wynika w praktyce dla zamorskich firm handlowych działających na Zanzibarze. Wydaje się, że Sheriff dosyć mechanicznie zaliczył Indie do krajów Zachodu. Ma to uzasadnienie o tyle, że Indie reeksportowały na Zanzibar między innymi towary brytyjskie. Rzetelna analiza struktury wymiany handlowej między Indiami a Afryką Wschodnią nie została jak dotąd dokonana w oparciu materiały indyjskie, ale przeglądając brytyjskie statystyki handlowe z Zanzibaru, a także korespondencję handlową z lat 80. łatwo zauważyć, że znaczna część importu z Indii była wytwarzana w tym kraju²⁰⁸. Ulokowanie Indii w strefie walut srebrnych, w opozycji do Wielkiej Brytanii i coraz większej części świata zachodniego, doprowadziło po 1870 r. do pogorszenia ich *terms of trade* z Zachodem, ale jednocześnie spowodowało wzrost atrakcyjności indyjskiego eksportu. Z drugiej strony praktyczne włączenie Afryki Wschodniej do indyjskiego systemu walutowego, co było prawdopodobnie decyzją o podłożu politycznym, sprawiło, że indyjscy kupcy osiągnęli w Afryce Wschodniej *de facto* korzystniejsze warunki handlu niż kupcy zachodni.

²⁰⁶ S.C. Levi, *The Indian Diaspora in Central Asia and Its Trade, 1550–1900*, Brill’s Inner Asian Library, vol. 3., Leiden: Brill, 2002, s. 265.

²⁰⁷ Sheriff, *Slaves, Spices and Ivory*, s. 101–102, 128.

²⁰⁸ “Report by Lieutenant-Colonel Playfair on the Trade and Commerce of Zanzibar for the Year 1864”, PP 1865, c. 3488; „Report by Mr. Acting Consul Seward on the trade and Commerce of Zanzibar for the Year 1864/65”, PP 1867, c.3761; “Report by Consul-General Kirk on the Trade and Commerce of Zanzibar for the Year 1881”, 21 IV 1882, NA FO 84/1657; “Report by Captain Prideaux on the Trade and Commerce of Zanzibar for the Years 1873 and 1874”, PP 1876, c.1588/33/1; “Administration report of The Zanzibar Agency”, 1870, 18 VI 1870, NA FO 881/1936/14/1.

W latach 1870–1888 w gospodarce zanzibarskiej można zauważyć wpływ innych, ale powiązanych z powyższym globalnych procesów: nastąpiło przyspieszenie transportu i komunikacji, wzrost obrotów i rozmiarów handlu oraz ułatwienia w transferze kapitału. I te zmiany okazały się korzystne dla kupców indyjskich, choć w uzyskanych korzyściach tkwiły załączki niebezpieczeństwa, m.in. związane z negatywnymi skutkami ścisłego związku z chwiejnym rynkiem kapitałowym Bombaju. Dzięki wzrostowi roli obrotu wekslowego, przy stosunkowej łatwości uzyskania kredytu handlowego, Indusi nadal rozwijali sieci handlowe na wybrzeżu i w interiorze stymulując handel karawanowy i w coraz większym stopniu kontrolując rynek produktów eksportowych. Regularna komunikacja parowcowa ułatwiła bezpośrednie relacje z kupcami i producentami na Zachodzie, a w efekcie pomijanie agencji firm zachodnich na Zanzibarze jako zbędnego ogniwa. Tam, gdzie podobne więzi się utrzymały, poprawiła się pozycja negocjacyjna Indusów wobec kupców zachodnich, co często prowadziło po prostu do zmiany rodzaju relacji. Niezależnie od transportu przy pomocy *dhow*, który niewątpliwie kwitł w dalszym ciągu²⁰⁹, otwarcie komunikacji parowcowej pomogło, zwłaszcza małym i średnim przedsiębiorcom, wejść na dotychczas niedostępne dla nich rynki.

Spoglądając na indyjską diasporę w interesującym nas okresie można zauważyć pewne osłabienie jej wewnętrznej hierarchii opartej wcześniej głównie na zasobach kapitałowych i związkach z władcą. Biznesowa emancypacja średniej i niższej warstwy kupieckiej nie mogła oczywiście doprowadzić do całkowitego zburzenia tej hierarchii, ponieważ główni gracze wypracowywali swoje zasoby przez dziesięciolecia dysponując ponadto siecią klientów i potężnym zapleczem. Jednak wschodnioafrykański rynek stwarzał wciąż nowe perspektywy. Nie chodzi tu jedynie o handel z Zachodem prowadzony bez pośredników, ale również o nowe rynki i towary we wschodniej części Afryki. Eksploatacja produktów bliskiego interioru wiązała się z budową nowych sieci dostawców i klientów, w tym wyspecjalizowanych w handlu krótkiego zasięgu kupców karawanowych. Wszystkich tych nowych sieci nie sposób było kontrolować z Zanzibaru, zajmując się jednocześnie handlem zamorskim. Nowe i stare afrykańskie rynki wymagały specjalizacji. Lokalni kupcy mieli dość ograniczone zasoby, ale kredyt wsparty obiegiem papierów dłużnych poszerzył zakres ich niezależności.

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

²⁰⁹ Na ten temat patrz: E. Gilbert, *Dhows and the Colonial Economy of Zanzibar 1860–1970*, East African Studies, Athens: Ohio University Press 2004.

Bibliografia

I. Archiwa

ANOM (Archives nationales d’outre-mer, Aix-en-Provence, France)

fm sg oind 2/10/2; fm sg oind 5/23/1-2

BA (Bundesarchiv, Abteilungen Berlin)

Reichskolonialamt (RKA) 392, f. 95

BL (British Library, London)

IOR F/141/1983

CADMAE (Centre des Archives diplomatiques du ministère des Affaires étrangères, La Courneuve, France)

Correspondance consulaire et commerciale/ZANZIBAR, série 370CCC, P.254

NA (The National Archives, Londyn)

FO 84; FO 881, FO 54, FO 403.

NARA (National Archives and Records Administration, Washington DC, USA)

Despatches from US Consuls Zanzibar, 1836–1906, Microcopy 46884

NLS (National Library of Scotland, Edinburgh)

Papers of Sir John Kirk, GCMB KCB and Lady Kirk, née Helen Cooke, Acc.9942

PEM (Phillips Library of the Peabody Essex Museum, Peabody/Salem, MA)

MH 14; MH 23; MH 83; MH 201; MSS 103; MSS 104; MSS 1578; MSS 0.145

PP (House of Commons, British Parliamentary Papers)

c.946; c.820; c. 3488; c.3761; c.1588

STAH (Staatsarchiv, Hamburg)

621-1/147; 621-1/61

ZNA (Zanzibar National Archives, Zanzibar)

AA5/6; AA 10/1

II. Publikacje i dysertacje

Adams, John, West, Robert C., *Money, Prices, and Economic Development in India, 1861–1895*, „The Journal of Economic History” 39, 1979, 1, 55–68.

Amiji, H. M., *Some Notes on Religious Dissent in Nineteenth-Century East Africa*, „African Historical Studies” 4, 1971, 3, 603–616.

Amiji, H. M., *The Bohras of East Africa*, „Journal of Religion in Africa” 7, 1975, 1.

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

Bennett, Norman, *A History of the Arab State of Zanzibar*, London 1978.

Bickers, Robert, *The Scramble for China. Foreign Devils and the Quing Empire, 1832–1914*, Penguin Books 2011.

Bishara, Fahad A., *A Sea of Debt: Histories of Commerce and Obligation in the Indian Ocean, c. 1850–1940*, (PhD. diss., Duke University, 2012.

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

Chaudhuri, Kirti N., *India’s International Economy in the Nineteenth Century: An Historical Survey*, *Modern Asian Studies*, 2, 1968, 1, 31–50.

Christie, James, *Cholera Epidemics in East Africa: An Account of the Several Diffusions of the Disease in that Country from 1821 Till 1872, with an Outline of the Geography*,

- Ethnology and Trade Connections of the Regions Through which the Epidemics Passed*, London: Macmillan 1876
- Cohen, Andrew D., *Cultural Strategies in the Organization of Trading Diasporas*, [w:] C. Meillassoux (red.), *The Development of Indigenous Trade and Markets in West Africa*, London: Oxford University Press 1971.
- Curtin, Philip D., *Cross-Cultural Trade in World History*, Cambridge: Cambridge University Press 1984.
- Evers, Karl, *Das Hamburger Zanzibarhandelshaus Wm. O'Swald & Co. 1847–1890. Zur Geschichte des Hamburger Handels mit Ostafrika*, Dissertation zur Erlangung des Grades eines Doktors der Philosophie, Universität Hamburg, 1986.
- Gilbert, Erik, *Dhows and the Colonial Economy of Zanzibar 1860–1970*, East African Studies, Athens: Ohio University Press 2004.
- Goswami, Chhaya, *The Call of the Sea. Kachchhi Traders in Muscat and Zanzibar, c. 1800–1880*, New Delhi: Orient Blackswan Private Ltd. 2011.
- Graham, Frank D., *The Fall in the Value of Silver and Its Consequences*, "Journal of Political Economy", 39, 1931, 4, 425–470.
- Guillain, Charles, *Documents sur l'histoire la géographie et le commerce de l'Afrique Orientale*, T. II/2, Paris, 1858.
- Hieke, E., *Zur Geschichte des Deutschen Handels mit Ostafrika. Das hamburgische Handelshaus Wm. O'Swald & Co. Teil I 1831–1870*, Hamburg: Verlag Hans Christians 1939.
- Jackson, Federick, *Early Days in East Africa*, London: Dawsons of Pall Mall 1969.
- Jevons, Stanley H., *Money, Banking and Exchange in India*, Simla: Government Central Press 1922.
- Krapf, Johann L., *Travels, Researches, and Missionary Labours during an Eighteen Years' Residence in Eastern Africa*, London 1860.
- Leigh, John S., Kirkman, James S., *The Zanzibar Diary of John Studdy Leigh, Part II*, "The International Journal of African Historical Studies" 13, 1980, 3.
- Levi, Scott C., *The Indian Diaspora in Central Asia and Its Trade, 1550–1900*, Brill's Inner Asian Library, vol. 3., Leiden: Brill 2002.
- Lynn, Martin, *British Policy, Trade and Informal Empire in the Mid-Nineteenth Century*, [w:] A. Porter (red.) *The Oxford History of the British Empire. Volume III: The Nineteenth Century*, Oxford: Oxford University Press, 1999, 101–121.
- Mangat, Jagjit Singh [S.], *A History of the Asians in East Africa, ca. 1886 to 1945*, Oxford Studies in African Affairs, Oxford: Clarendon 1969.
- Mtoro bin Mwinyi Bakari, *Desturi za Wasuaheli na khabari za desturi za sheri'a za Wasuaheli*, C. Velten (red.), Göttingen 1903.
- Muirhead, Stuard, *Crisis Banking in the East. The History of the Chartered Mercantile Bank of India, London and China, 1853–93*, Routledge 1996.
- el Murjebi, Hamed bin Muhammed, *Maisha ya Hamed bin Muhammed al Murjebi yaani Tippu Tip, kwa maneo yake mwenyewe*, W. H. Whiteley (red.). EALB 1974.
- Newbury, Colin, *The semantics of international influence: informal empires reconsidered*, [w:] M. Twaddle (red.), *Imperialism, the State and the Third World*, London: British Academic Press 1992, s. 23–66.
- Oonk, Gijsbert, *The Karimjee Jivanjee Family Merchant Princes of East Africa 1800–1900*. Erasmus University Rotterdam. Pallas Publications 2009.

- 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.
- Prestholdt, Jeremy, *Domesticating the World: African Consumerism and the Genealogies of Globalization*, University of California Press 2006.
- Rigby, Christopher P., *General Rigby and the Slave Trade. With Journals, Despatches, etc.*, London: Allen and Unwin 1935.
- Ropes, Edward D., *The Zanzibar Letters of Edward D. Ropes, Jr.*, N. Bennett (ed.), African Studies Center, Boston University, 1979.
- Salvadori, Cynthia, *We Came in Dhows*, T. III, Nairobi: Paperchase Kenya Ltd. 1996.
- Sashi, Sivramkrishna, *In Search of Stability: Economics of Money, History of the Rupee*, Taylor and Francis, Kindle Edition 2016.
- Schmidt, Karl W., *Sansibar: Ein Ostafrikanisches Culturbild*, Leipzig 1888.
- Sheriff, Abdul, *Slaves, Spices and Ivory in Zanzibar. Integration of an East African Commercial Empire into the World Economy, 1770–1873*, London 1987.
- Strandes, Justus, *Erinnerungen an Kindheit und Jugend und an die Kaufmannszeit in Hamburg und Ostafrika, 1856–1889*, Hamburg: Verlag Hanseatischer Merkur 2004.
- Wolf, Eric R., *Europa i ludy bez historii*, Kraków: WUJ 2009.