



universität
wien

Diplomarbeit

Titel der Diplomarbeit:

Die Opiumindustrie Bengalens, 1773-1838.

Ein Beispiel Wallerstein'scher Inkorporierung?

Verfasser:

Rolf Bauer

Angestrebter akademischer Grad:

Magister (Mag.)

Wien, im November 2010

Matrikelnummer: 0506344

Studienkennzahl lt. Studienblatt: A 057 390

Studienrichtung lt. Studienblatt: Internationale Entwicklung

Betreuer: **Univ. Prof. Dr. Peer Vries**

Eidesstattliche Erklärung

Ich erkläre hiermit an Eides Statt, dass ich die vorliegende Diplomarbeit selbstständig und ohne die Benutzung anderer als der angegebenen Hilfsmittel angefertigt habe. Die aus fremden Quellen indirekt oder direkt übernommen Gedanken sind als solche kenntlich gemacht.

Die Arbeit wurde bisher in gleicher oder ähnlicher Form keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt und auch noch nicht veröffentlicht.

Wien, am 24.11.2010

Unterschrift
(Rolf Bauer)

Danksagung

Ich durfte mich fünf Jahre mit Geistes- und Sozialwissenschaften, in erster Linie Geschichte, beschäftigen. Mein herzlicher Dank gilt meinen lieben Eltern, Anna und Rudolf Bauer, für die Finanzierung dieses brotlosen, aber wunderbaren Studiums. Die Diplomarbeit betreffend, möchte ich Prof. Dr. Peer Vries danken. Er hat mir sehr viel seiner raren Zeit zur Verfügung gestellt und mich mit Material versorgt. Sein Fanatismus für Wirtschafts- und Sozialgeschichte ist ansteckend!

Inhaltsverzeichnis

Verzeichnis: Tabellen, Grafiken und Abbildungen und Diagramme.....	2
Einleitend.....	3
Teil I: Wirtschaftliche Umstrukturierung.....	7
a) Die Expansion der Opiumproduktion.....	7
b) Der Dreieckshandel Indien - China - England.....	21
Teil II: Das Opiummonopol der East India Company.....	30
a) Das Agency System.....	33
b) Die Opium Sudder Factories.....	40
c) Die Opium Auktionen in Kalkutta.....	46
Teil III: Agrarkommerzialisierung in der Opiumindustrie.....	50
a) Die Produktion.....	51
b) Input und Output: War die Kultivierung von Opium lukrativ?.....	55
c) Freiwillig oder gezwungen?.....	63
Abschließend.....	67
Literaturverzeichnis.....	69
Anhang.....	72
a) Tabellen, Grafiken und Karten.....	72
b) Abstrakt in Deutsch und Englisch.....	81
c) Lebenslauf.....	84

Verzeichnis: Tabellen, Grafiken und Abbildungen und Diagramme

- Tabelle 1: Opium Exporte und Einnahmen 1790-1839. (Anhang)
Tabelle 2: Anbaufläche Opium in Bengalen 1801-1840. (S.12)
Tabelle 3: Preis pro Chest Opium, Auktion Kalkutta 1798-1816. (S.19)
Tabelle 4: Opiumexport von Indien nach China. Bengalen und Malwa 1795-1840. (S.20)
Tabelle 5: Investment der EIC in chinesische Waren. (S.25)
Tabelle 6: Britisch-indische Exporte nach China 1761-1833. (S.26)
Tabelle 7: Opium und U.K. Exporte nach Indien 1854-7. (S.32)
Tabelle 8: Ausgaben durch Opiumkultivierung nach Prasad Sen. (S.57)
Tabelle 9: Ausgaben durch Opiumkultivierung nach Malcom. (S.57)
Tabelle 10: Indische Schulden und Einnahmen aus Opium, 1801-1839. (Anhang)

- Grafik 1: Handelsdreieck China-England-Indien¹. (Anhang)
Grafik 2: Das Agency System. (S.38)

- Abbildung 1: Opiumschiff von Jardine Matheson und Co. (S.27)
Abbildung 2: Wägen von Rohopium. (S.43)
Abbildung 3: Qualitätsprüfung. (S.45)
Abbildung 4: Verarbeitung von Rohopium. (S.46)
Abbildung 5: Trocknen in der Sudder Factory. (S.47)
Abbildung 6: Artikel aus NYT zu Opiumauktionen, 1885. (S.50)
Abbildung 7: Opium produzierende Regionen Nordindien. (S.53)
Abbildung 8: Nushtur. Werkzeug zur Opiumgewinnung. (S.55)
Abbildung 9: Saft tritt aus Opiumkapsel. (S.56)
Abbildung 10: Opium produzierende Regionen in Westindien. (Anhang)
Abbildung 11: Schmuggel-Routen für Opium. (Anhang)
Abbildung 12: Opium Sub-Agencies und Sudder Factories in Nordindien². (Anhang)

- Diagramm 1: Expansion der Opiumindustrie Bengalens 1800-39. (S.11)

1 Grafik erstellt von: Mag. Petra Eckmayr.

2 Grafische Arbeit: Mag. Petra Eckmayr.

Einleitend

„Inkorporierung bedeutet im Wesentlichen, dass zumindest einige bedeutsame Produktionsprozesse an einem bestimmten geographischen Standort integraler Bestandteil von mehreren jener Warenketten werden, welche die fortlaufende Arbeitsteilung der kapitalistischen Weltwirtschaft ausmachen.“

Wallerstein 2004: 185

Immanuel Wallerstein beschreibt im dritten Band seines modernen Weltsystems (1989) wie Indien etwa zwischen 1750 und 1850 in die kapitalistische Weltwirtschaft inkorporiert wurde. Im Falle Indiens bedeutete Inkorporierung, dass die britische *East India Company* (EIC) über ihre Handelshäfen (Surat, Madras oder Bombay) hinaus Einfluss auf die Wirtschaft des indischen Binnenlandes ausübte. Es ging darum, die Produktion im großen Stil zu kontrollieren, mit dem Zweck höchstmögliche Profite zu schöpfen. Die EIC forcierte die Produktion der profitabelsten Rohstoffe - Indigo, Rohseide, Baumwolle und Opium - , die fast ausschließlich für den Export bestimmt waren. Untrennbar damit verbunden war die wachsende Territorialmacht der Briten auf dem Subkontinent. Die Zugeständnisse lokaler Herrscher (das Recht Steuern einzutreiben) nach der Schlacht von Plassey 1757, legten den politischen Grundstein für die Inkorporierung Indiens. Es folgte eine Umstrukturierung der indischen Wirtschaft, die seine Rolle als billiger Rohstofflieferant für die nächsten 200 Jahre festlegte. Wallersteins These nach war der Inkorporierungsprozess durch drei Entwicklungen gekennzeichnet:

- 1) Die Struktur von Importen und Exporten änderte sich. Zunehmend wurden Rohstoffe ins Zentrum exportiert und Fertigwaren aus dem Zentrum importiert. Die Produktion von *cash-crops* expandierte.
- 2) Es wurden ökonomische Großeinheiten geschaffen, die es ermöglichten Produktion und Vertrieb der *cash-crops* zu kontrollieren.
- 3) Um den Preis der Produktion niedrig zu halten, wurde vermehrt Zwang gegenüber den Arbeitskräften oder Produzenten ausgeübt.

Die Opiumindustrie Bengalens unter der Herrschaft der East India Company (EIC) scheint ein Paradebeispiel für diesen Inkorporierungsprozess zu sein. Opium wurde im genannten Zeitraum neben Indigo und Jute zum wichtigsten *cash-crop* Indiens und sorgte für bis zu 1/7

der steuerlichen Einnahmen der britisch-indischen Regierung. Die EIC beanspruchte 1773 das Monopol auf die Produktion und den Vertrieb der Droge. Unter ihrem Monopol hat sich die Produktionsmenge während unseres Zeitraums beinahe mal acht multipliziert. Ein riesiges bürokratisches System, das *Agency System*, ermöglichte es der EIC die Kultivierung von Rohopium bis ins kleinste Dorf Bengalens zu kontrollieren. Während den produktionsstärksten Zeiten verpflichteten sich mehr als eine Million Bauern im Norden Indiens ihre kostbare Ernte zu einem fixierten Preis abzuliefern. Vor dem Export von Kalkuttas Hafen verkaufte die EIC die gesamte Ernte in einer zweimal jährlich stattfindenden Auktion. Damit gab sie den Handel mit der Droge offiziell aus ihren Händen.

Bisher wurde der Opiumhandel vor allem im Kontext Chinas behandelt. Eine Analyse nach Wallerstein ermöglicht eine Bewertung der Opiumindustrie für die Rolle Indiens in der Weltwirtschaft.

Ich untersuche die Opiumindustrie Bengalens anhand Wallersteins These der Inkorporierung. Der Zeitrahmen ergibt sich einerseits aus dem Beginn des EIC Monopols auf Opium 1773 und andererseits aus dem Beginn des ersten Opiumkriegs 1839. Der Opiumkrieg veranschaulicht die wirtschaftliche Bedeutung des Opiumhandels für England, hatte jedoch keinen entscheidenden Einfluss auf die Struktur der Opiumindustrie in Indien. Deshalb ist es nicht nötig ihn in meiner Arbeit zu behandeln. Ich gliedere meine Arbeit nach den drei Charakteristika des Wallerstein'schen Inkorporierungsprozesses:

1) Neustrukturierung von Importen und Exporten und die Expansion des *cash-crops* Opium

Der einfachste Teil der Arbeit ist die Expansion der Opiumproduktion darzustellen. Schon Owen (1934) lieferte Daten, die die steigenden Exportmengen aus dem Hafen von Kalkutta belegen. Greenberg (1952) führte sein Projekt fort und zeigte, dass die Opium Lieferungen einen Anstieg von 3000 *chests* (Kisten) im Jahr 1800 auf 18000 *chests* im Jahr 1839 verzeichneten. Daten zur Expansion der Anbaufläche (Chung: 1974) und den ständig steigenden Einnahmen der EIC aus dem Opiumgeschäft (Richards: 2002) gehen damit einher. Die Einnahmen wären jedoch auch ohne eine Expansion der Produktion gestiegen, da Opium eine besondere Ware ist. Die Nachfrage steigt exponentiell: Die bereits abhängigen Konsumenten benötigen eine immer höhere Dosis und neue Konsumenten kommen kontinuierlich dazu. So lässt sich auch der enorme Preisanstieg in den ersten Jahrzehnten des

Opiumgeschäfts erklären. Die EIC sah keinen Grund weshalb sie Produktion erhöhen sollte. Erst als das von privaten indischen Kaufleuten geführte Opiumgeschäft im Westen des Landes (Malwa) - zu diesem Zeitpunkt noch außerhalb britischer Einflussnahme – zu einer ernst zu nehmenden Konkurrenz wurde, sah sich die EIC dazu veranlasst, ihre Opiumindustrie zu expandieren. Die Expansionsstrategien der EIC können nur im Zusammenhang mit dem größten Konkurrenten Malwa verstanden werden.

Die Neustrukturierung von Importen und Exporten bedeutete klassisch, dass billige Rohstoffe von der Peripherie ins Zentrum flossen, und teure Fertigwaren in umgekehrter Richtung. Im Falle des Opiumhandels lässt sich das nicht so einfach darstellen, da kein Opium nach England exportiert wurde. Tan Chungs (1974) Analyse des Handelsdreiecks England, China und Indien bietet eine Lösung an. China diente als Mittler des Werttransfers von Indien nach England, der Teehandel zwischen China und England als Kanal für die Profite privater englischer Kaufleute. Letztere machten enormen Profit aus dem Verkauf des EIC Opiums in China. Den Erlös (Silber) lösten sie zum größten Teil im Büro der EIC in Kanton gegen Wechsellapapiere ein. Der EIC kam das sehr entgegen. So musste sie kein Silber für das Teegeschäft von England nach China schiffen. Die Kaufleute konnten ihren Profit in England einlösen. Der Wert (Opium) wurde in Indien produziert und über das Teegeschäft in China nach England transferiert.

Ich möchte in diesem Teil der Arbeit zeigen, dass Opium die treibende Kraft hinter dem Dreieckshandel war. Es sorgte für Liquidität im Teegeschäft und ermöglichte Profite für private Englische Kaufleute, die höher waren als in jeder anderen Handelssparte. Zudem war Opium die größte Einnahmequelle der britisch-indischen Regierung und sorgte zu einem erheblichen Teil für die Kostendeckung der Fremdherrschaft. Um es mit Carl Trockis (1999: 58) Worten zu sagen: Opium war der „*keystone factor*“ des Handelsdreiecks. Der Begriff ist aus der Ökologie entlehnt und bezeichnet „...*the one element in a larger system upon which the entire complex of relationships came to depend.*“

2) Schaffung einer ökonomischen Großeinheit: Das Opiummonopol der EIC

„Die Bildung solcher größeren Entscheidungs-Einheiten kann entweder an der unmittelbaren Produktion (z.B. durch die Anlage einer 'Plantage') oder an den merkantilen Sammelpunkten der produzierten Waren ansetzen – vorausgesetzt, der 'Einsammler', d.h. Der Händler, verfügt über irgendein Instrument, das es ihm erlaubt, die Tätigkeit der vielen Kleinproduzenten zu kontrollieren (z.B. durch Schuldverpflichtungen).“

Die EIC brauchte sich nicht darum kümmern an die „merkantilen Sammelpunkte“ zu gelangen. Es war ihr aufgrund ihrer Territorialherrschaft in Bengalen möglich per Gesetz die Einsammlung der gesamten Opiumernte zu veranlassen. Sie machte Produktion und Handel zum staatlichen Monopol. Wer außerhalb dieses Monopols handelte machte sich die britisch-indische Regierung zum Feind und musste mit lakonischen Strafen rechnen. Im Edikt *Regulation VI* von 1799 wurde die formelle und legislative Gestaltung des Monopols festgeschrieben. Kern des Monopols war das *Agency System*, das bereits detailliert von Trocki (1999) und Richards (1982) beschrieben wurde. Das System war ein hierarchischer Apparat, der vom *Board of Customs, Opium and Salt*, über Bezirksbüros der EIC, bis ins kleinste Dorf Bengalens reichte. So konnte die EIC anordnen welcher Bauer auf wie viel Land Rohopium für den Export produzierte. Die EIC teilte finanzielle Vorschüsse aus, die über diesen Apparat den einzelnen Bauern erreichten. Nach der Ernte gelangte das Rohopium über denselben Apparat in die Zentralstellen der Agencies, in die Sudder Factories von Patna und Ghazipur. Die letzte Station im Apparat der EIC waren die zweimal jährlich stattfindenden Auktionen in Kalkutta. Dort wurde die wertvolle Droge an private Händler versteigert. Die EIC war der einzig legale Anbieter im Land. Sie behielt sich vor, einen Teil der Ernte zurückzubehalten oder Auktionen gänzlich abzusagen. Das ermöglichte ihr eine weitgehende Kontrolle über den Preis.

3) Zur Bedeutung von Zwang gegenüber den Opiumbauern

Wallerstein geht davon aus, dass die Ausübung von Zwang nötig war, um die Bauern zur Produktion von *cash-crops* zu bringen. Dies beruht auf der Annahme, dass es den Bauern besser ging, wenn sie sich nur um ihre Subsistenz kümmern mussten (vgl. ebd. 2004: 227). Im Kontext Indiens ist die vorherrschende These, dass die Bauern über einen Schuldenmechanismus in die Produktion gezwungen wurden: Sie nahmen Vorschusszahlungen an – das Geld brauchten sie in erster Linie um Steuern zu zahlen – und verpflichteten sich dadurch ihre Ernte zu einem fixierten Preis abzugeben. Die Preise waren zu niedrig und so dauerte es nicht lange bis sie bei ihrem Geldgeber verschuldet waren. Die Schuld zwang sie weiterhin für den Geldgeber zu produzieren. Ich werde im dritten Teil dieser Arbeit diese These testen. Nachdem ich die Opiumkultivierung von der Saat bis zur

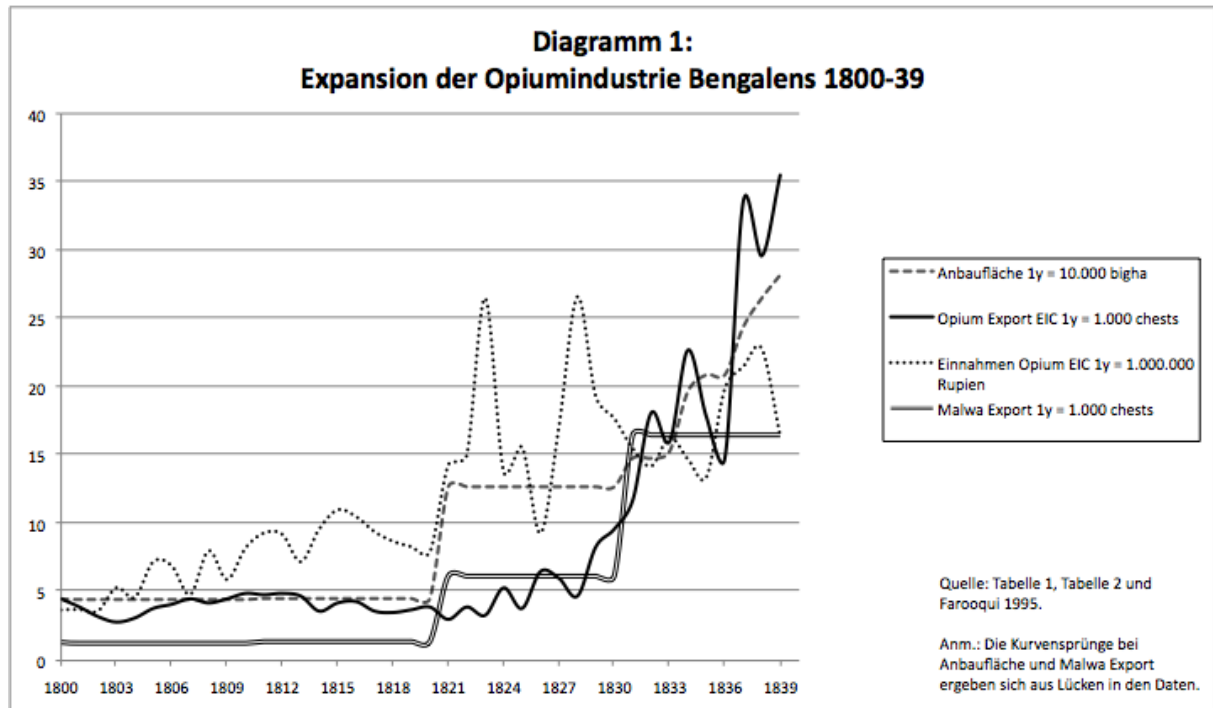
Ernte beschreibe (a), versuche ich eine Input-Output Rechnung (b), d.h. ich stelle die Ausgaben den Einnahmen aus der Opiumkultivierung gegenüber. Ich möchte klären, ob Opium für die bäuerliche Familie verlustbringend war, oder ob Profite möglich waren. Das Ergebnis wird nicht eindeutig sein, nicht zuletzt aufgrund mangelnder Daten. Es ist wahrscheinlich, dass in einem (klimatisch) guten Jahr ein paar Rupien Profit möglich waren, während in einem schlechten Jahr auch mit Verlusten zu rechnen war. War Opium die einzige Einnahmequelle für den Bauern, so muss es längerfristig seinen wirtschaftlichen Ruin bedeutet haben. Doch das ist unwahrscheinlich. Über ein Jahrhundert haben indische Bauern Opium für die EIC produziert. Wären sie alle bankrott gegangen, hätte die Opiumindustrie nicht so lange überlebt. Ich werde zeigen, dass einem Opiumbauer genügend Zeit und Land blieb, um für zusätzliches Einkommen zu sorgen. Das erklärt, weshalb zu solch niedrigen Preisen produziert werden konnte, ohne dass die Bauern in den wirtschaftlichen Ruin getrieben wurden. Das heißt jedoch nicht, dass Zwang keine Rolle spielte. Im letzten Kapitel (c) ziehe ich Parallelen zur Indigo und Jute Industrie in Indien. Vor allem für letztere konnte nachgewiesen werden, dass die Bauern unter den Zwängen der Schuldenlast litten. Entscheidend war nicht, die Bauern zur Produktion zu zwingen, sondern sie längerfristig zu vorgegebenen Konditionen an die Geldgeber zu binden. Auch wenn uns Daten fehlen, die eine breite Verschuldung der Opiumbauern bei der EIC belegen, die Parallelen zur Indigo Industrie lassen vermuten, dass auch in der Opiumindustrie mit dem selben Schuldenmechanismus gearbeitet wurde.

Teil I: Wirtschaftliche Umstrukturierung

a) Die Expansion der Opiumproduktion

Es war nicht die Intention der *East India Company* das Opiumgeschäft derart zu expandieren, wie dies ab den 1820er Jahren geschehen ist. Solange sie sich im Schutz des Monopols sicher fühlte, hielt sie die Produktion niedrig und konnte zusehen wie der Preis stieg. Der Plan schien zu funktionieren und die steigenden Einnahmen aus dem Drogenhandel gaben der ehrenwerten *Company* recht. Doch der von ihr geschaffene Markt in China gab anderen Regionen die Möglichkeit auch am Kuchen mit zu naschen. Im westlichen und zentralen Indien, bis dahin noch weitgehend frei von britischer Einflussnahme, erkannten indische

Unternehmer und Bankiers die Chance ins Geschäft einzusteigen. Abseits des Monopols der EIC wurde unter beinahe marktwirtschaftlichen Bedingungen Opium produziert und gehandelt und es dauerte nicht lange bis die jährlich exportierte Menge Opium die der *Company* übertraf. Über mehr als zwei Jahrzehnte versuchte die *Company* ihre Konkurrenz aus dem Weg zu schaffen – ohne Erfolg. Die freie Opiumindustrie Malwas zwang die EIC schließlich ihre Produktion zu vervielfachen und die Preise zu senken. Ohne eine Analyse dieser Konkurrenz kann man die Expansion der Opiumindustrie Bengalens nicht verstehen.



Opiumanbau in Bengalen³ erreichte erst durch die Bemühungen der EIC die uns bekannten Ausmaße. Bis dahin dürfte Mohn wirtschaftlich keine bedeutende Rolle gespielt haben. Chaudhuri (1964: 3) findet erste Hinweise auf Opiumkultivierung in der Region nach 1600. Er schätzt die jährliche Produktionsmenge in dieser Periode auf weniger als 500 *chests*⁴. Zu Beginn des 18. Jahrhunderts forcierte die Nachfrage europäischer Kaufleute den Anbau von Mohn, sodass die Produktionsmenge auf etwa 1800 *chests* jährlich angestiegen sein dürfte. Die Europäer besaßen die Infrastruktur um Opium im Ostasiatischen Raum mit hohen Profiten zu verkaufen. Der Kampf um Zugang zu den Produzenten Bengalens wurde immer

³ Bengalen meint die Region der *Bengal Presidency* der EIC

⁴ 1 *chest* (Kiste) Opium entspricht 60-72 Kilogramm. Die ungenaue Angabe ergibt sich aus dem Gewichtsverlust durch Trocknen während des Transports. Wog die Kiste Opium in Kalkutta noch etwa 70 Kilo, brachte sie in Kanton nur mehr etwa 60 Kilo auf die Waage. Opium wurde auf den Auktionen in Kalkutta nur in *chests* verkauft, weshalb diese auch zur Gewichtseinheit im Opiumgeschäft wurden.

härter.

Die Schlacht von Plassey 1757 legte den Grundstein für die britische Herrschaft in Bengalen. Zunehmende politische Kontrolle erlaubte es den Briten ihre stärksten Konkurrenten im Opiumgeschäft, die Holländer, zu verdrängen. 1773 konnte die EIC schließlich das Monopol auf den Opiumhandel erzwingen. Damit wandelte sich Opium Schritt für Schritt vom kleinbäuerlichen Nebenverdienst zu einer der bedeutendsten Agrarindustrien Indiens.

Unter dem Monopol der EIC stieg die Produktion jährlich an und erreichte 1797 einen vorläufigen Spitzenwert von 6.500 *chests* (siehe *Tabelle 1* im Anhang). Im selben Jahr fand das Monopol in der Einführung des *Agency Systems* (siehe Teil II) seine endgültige Form. Das neue System erlaubte es der EIC jeden Produktionsschritt, von der Aussaat bis zur Verpackung des exportfertigen Opiums, genau zu kontrollieren. Der Opiumanbau wurde zu einer streng genormten Produktion. Die jährliche Produktionsmenge pendelte sich bei etwa 4.000 *chests* ein. Auch die Anbaufläche blieb bei etwa 45.000 *bighas*, entspricht etwa 12. Hektar, konstant. Dies sollte sich die nächsten zwei Jahrzehnte kaum ändern.

Ab Mitte der 1820er Jahre kam es zu einem neuen Expansionsschub, der kurz vor dem Opiumkrieg einen ersten Höhepunkt erreichte. Im Jahr 1839 war die Produktionsmenge auf 35.000 *chests* angestiegen. Opium wurde auf beinahe 300.000 *bighas* Land kultiviert.

<i>Tabelle 2</i> Anbaufläche Opium in Bengalen (1801-1840)	
<i>Zeit</i>	<i>Anbaufläche in Bighas</i>
1801-1810	45.736
1811-1820	45.492
1821-1830	127.181
1830/31	148.080
1832/33	153.376
1833/34	197.252
1834/35	209.172
1836/37	244.154
1837/38	265.703
1838/39	282.792
Anmerkung: Die unterschiedliche Periodenlänge (Jahrzehnt und Jahr) ergibt sich aus den beiden Quellen. Quelle: Chung 1974: 417 und Chaudhuri 1964: 18	

Die Stagnation und Expansion des Opiumanbaus lässt sich nicht auf veränderte Marktbedingungen zurückführen. Die Nachfrage in China, dem Hauptabnehmer der Droge, war immer größer als das Angebot. Aufgrund des Monopols der EIC konnten die Opiumbauern nicht auf den Markt reagieren, etwa bei steigenden Preisen die Produktion erhöhen. Die EIC alleine bestimmte, wie viel Opium produziert werden sollte, und das nicht unbedingt aus marktwirtschaftlichen Überlegungen, wie wir sehen werden.

Während die Produktionsmenge und die Anbaufläche bis etwa 1820 stagnierten, nahmen die Einnahmen aus dem Opiumgeschäft stetig zu. Nach außen hin betonte die EIC, sie wolle zum Wohle der Menschheit die Produktion der Droge auf dem kleinst möglichen Level halten. Chaudhuri zitiert aus einem Brief des *Court of Directors to Bengal*:

„After all, we must observe that it is our wish not to encourage the consumption of opium, but rather to lessen its use, or more properly speaking, the abuse of the drug; and for this end, as well as for the purpose of revenue, to make the price to the public [sic!] both in our own and foreign dominions, as high as possible, having due regard to the effects of illicit trade in our dominions and of competitions in foreign places from opium produced in other countries. Were it possible to prevent the use of the drug altogether except strictly for the purpose of medicine, we would gladly do it in compassion to mankind, but this being absolutely impracticable, we can only endeavour to regulate and palliate an evil which cannot be eradicated.“

Chaudhuri (1964: 7)

Dass ein hoher Preis durch diese Politik der *restricted cultivation* erzielt wurde, war natürlich im Interesse der EIC. Sie musste von dieser Strategie überzeugt gewesen sein. Ihr Opium war (vorerst) konkurrenzlos auf dem ostasiatischen Markt. Bei einer gleichbleibenden Quantität des Angebots und der steigenden Nachfrage in China, musste der Preis in die Höhe gehen (siehe *Tabelle 3*). Das wirkte sich natürlich positiv auf die Einnahmen der Regierung aus, das Hauptinteresse der EIC. *Tabelle 1* (siehe Anhang) zeigt die steigenden Einnahmen bei gleichbleibender Exportmenge. Von 1794 bis 1823 wurden meist 4.000 und niemals mehr als 5.000 chests jährlich exportiert. Die Einnahmen stiegen im selben Zeitraum von ca. Rs 2 Millionen auf über Rs 10 Millionen.

Den Opiumanbau zu expandieren hätte vorerst keinen Sinn gemacht, bedenkt man den höheren administrativen Aufwand und die damit verbundenen Kosten, die eine solche Expansion mit sich gebracht hätte. Ein Expansion hätte nur für einen Preisverfall gesorgt und wäre schlecht für die Kassa der EIC gewesen. Warum expandieren, wenn das Geschäft gerade

wegen mangelnden Angebots so lukrativ ist?

Die Einführung des Agency Systems bewirkte eine Qualitätssteigerung des EIC Opiums, was seine Monopolstellung zusätzlich stärkte. Der Produktionsablauf war von der Aussaat bis zur Verpackung streng normiert und kontrolliert, sodass es möglich war in ganz Nordindien Opium in gleich hoher Qualität zu produzieren. Die EIC gewann das Vertrauen der Opiumhändler. Ihr Stempel fungierte als anerkanntes Markenzeichen: „*By the first decade of the nineteenth century, Chinese smugglers who otherwise suspected every coin, blandly accepted without question or inspection, entire consignments of hundreds of chests so long as they bore the familiar markings of the company's opium.*“ (Trocki 1999: 72).

Erst als das Monopol durch Konkurrenz aus Westindien bedroht wurde, musste die Politik der *restricted cultivation* aufgegeben werden.

Malwa: Die Konkurrenz aus dem Westen

Auf dem ostasiatischen Markt gab es neben der EIC zwei weitere Opiumanbieter: Amerikanische Händler schifften türkisches Opium nach Kanton. Quantitativ konnte türkisches Opium nicht mit dem Bengalischen mithalten: Jährlich wurden durchschnittlich einige hundert *chests* und niemals mehr als 1600 *chests* davon in Kanton verkauft. Auch qualitativ stand es dem EIC Opium nach. Es war unter den chinesischen Konsumenten weniger populär und erzielte stets deutlich niedrigere Preise (vgl. Trocki 1999: 75f).

Die entscheidende Konkurrenz kam ebenfalls aus Indien: Malwa Opium. Es wurde im Westen Indiens produziert. Die Region befand sich außerhalb des Einflussgebietes der EIC. Private Kaufleute, vor allem Inder, aber auch Briten und Portugiesen, investierten in den Anbau und verschifften die Droge von mehreren Häfen an der Westküste nach Kanton. Malwa Opium nahm eine derart gewichtige Rolle am ostasiatischen Markt ein, dass sich die EIC gezwungen sah ihre Opiumpolitik von Grund auf zu ändern. Die vielen angestregten Versuche der EIC Malwa Opium vom Markt zu drängen schlugen alle fehl. Es schien, als müssten sie mit der Konkurrenz aus dem Südwesten leben.

Malwa bezeichnet das Opium aus der gleichnamigen Region im zentralen Westen Indiens. Vor allem der Nordwesten des heutigen Bundesstaates Madhya Pradesh⁵, aber auch Teile

5 Die Opium Distrikte in Madhya Pradesh: Mandsaur; Ratlam; Ujjain; Dewas; Dhar; Shajapur; Rajgarh; Vidisha; Sehore; Bhopal und Jhabua.

Rajasthans⁶ galten als Malwa und Anbaugebiet des gleichnamigen Opiums. Mit dem Niedergang des Mogulreichs verfiel die Region in politische Instabilität. Machtkämpfe zwischen den Marathen und den Pindari führten zu einer Aufteilung in kleine Staaten. Man spricht in diesem Zusammenhang von einer Regionalisierung der politischen Kräfte im Westen Indiens (vgl. Farooqui 1998: 36ff). Die Region war von vielen Aus- und Einfuhrzöllen durchsetzt. Man vermutet, dass gerade eine Exportware wie Opium, das vom Landesinneren durch mehrere Staaten an die Küste transportiert werden musste, in dieser Situation nicht florieren konnte. Doch genau das Gegenteil war der Fall. Es gibt zwei Erklärungen für den Aufstieg Malwa Opiums um 1800:

Der erste dreht sich um Klima und Bodenfruchtbarkeit. Chaudhuri (1964: 11) geht davon aus, dass Malwa geradezu prädestiniert für die Kultivierung von Mohn war. Fruchtbare schwarze Erde (*kali matti*) und optimale Wetterbedingungen hätten einen höheren Ertrag als in Bengalen ermöglicht. Leider führt Chaudhuri seine These nicht genauer aus, d.h. er macht keine Angaben um wie viel höher die Produktivität gewesen sein könnte. Amar Farooquis (1998: 60-65) Arbeit zur Kultivierung von Malwa Opium unterstützt Chaudhuris These nicht. Der Anbau glich im Wesentlichen dem in Bengalen (siehe Teil III). Mohn war eine Wintersaat, die ebenfalls im September / Oktober gesät und im Februar / März geerntet wurde. Es hätte zwar die Möglichkeit gegeben im Sommer nochmals zu säen, so Farooqui, doch der zusätzliche Ertrag war unbedeutend. Viel üblicher war es im Sommer Rohrzucker auf den Mohnfeldern zu pflanzen. Diese Kombination war die ertragreichste und am weitesten verbreitet. Der höchste Gesandte der EIC in Malwa, John Malcom (1818-1821), schätzte den durchschnittlichen Ertrag pro *bigha* Land auf 5kg Rohopium. Dies entspricht etwa dem Ertrag eines Mohnfeldes in Bengalen. Zusammengefasst: Klima und Bodenfruchtbarkeit genügen nicht zur Erklärung des Expansionsschubs von Malwa Opium.

Viel aufschlussreicher ist eine Analyse der aufstrebenden indischen Unternehmerklasse im Zusammenhang mit Malwa Opium. Amar Farooquis Monographie *Smuggling as Subversion* (1998) ist die bislang ausführlichste Arbeit zum Thema. Seiner These nach ermöglichte Opium unterschiedlichsten Gruppen in einem relativ freien Markt zu agieren und sich politisch wie wirtschaftlich zu stärken:

„*Malwa opium soon became the instrument with which, against heavy odds,*

6 Die Opium Distrikte in Rajasthan: Jhalawar und Chittaurgarh.

indigenous groups in western and central India carved out a niche for themselves within the overall economic and political system imposed by colonialism. This was reflected in the far greater participation of indigenous entrepreneurs in the development of capitalism at Bombay as compared, say, to Calcutta.“

(Farooqui 1995: 448)

Ich möchte im Folgenden auf das Opium-Netzwerk Malwas und seine Akteure eingehen. Seine Dichte und geographische Reichweite erklären wie es zu einem fast unbezwingbaren Konkurrenten der *East India Company* werden konnte. Nur durch politische und militärische Intervention schaffte es die Company sich an der Opiumindustrie Malwas zu beteiligen. Rein wirtschaftlich hätte sie sich wohl geschlagen geben müssen.

Die Klasse der *Sahukars*⁷ war die treibende Kraft im Opiumgeschäft. Als *Sahukars* wurden allgemein Bankiers und finanzkräftige Unternehmer bezeichnet. Ihnen kam in einer Phase politischer Instabilität ihre Finanzkraft zu Gute. Schon der Großmogul bediente sich ihrer Kredite, die er mit dem Recht auf Steuereinnahmen zurückzahlte. Die konkurrierenden Kleinstaaten waren noch mehr auf potente Geldgeber angewiesen. Vor allem die Verteidigung gegen die vorrückenden Briten kostete Geld. Die *Sahukars* besaßen nach wie vor die Infrastruktur Geld an verschiedenen Orten schnell verfügbar zu machen. Mit ihrer Finanzierungshilfe stieg naturgemäß ihre politische Macht. Sie verfügten in immer mehr Gebieten über das Recht Steuern einzunehmen, was wiederum ihr Finanznetzwerk stärkte (vgl. Farooqui 1998: 36-40). Die Expansion von Malwa Opium wäre ohne dieses gut funktionierende Netzwerk nicht möglich gewesen. Die aufstrebenden *Sahukars* erkannten das Potenzial des Drogenhandels und waren potent genug große Deals zu finanzieren. Man darf sich die *Sahukars* nicht als homogene Gruppe vorstellen. Ihre Gemeinsamkeit war die Verfügbarkeit von Kapital und der Wille zu investieren. So fanden sich auf den großen Umschlagplätzen Malwas auch *Bohras*⁸, *Marwaris*⁹ und lokale Händler die mit Getreide, Baumwolle und Opium spekulierten. Der Opiumhandel war frei, d.h. auch Kleinhändler hatten bei genügend Kapital und Risikobereitschaft die Möglichkeit mit Opium zu handeln. Farooqui (1998: 116-17) berichtet von Zusammenschlüssen solcher Kleinhändler, die gemeinsam in einer Größenordnung von Rs1.000 bis Rs5.000 investierten. Nach der Vielzahl von Händlern zu urteilen, scheint es, dass jeder der genügend Kapital aufbringen konnte im Opiumgeschäft mitspielen durfte. Um einen Namen zu nennen, Bahadur Mal Set, der von

7 auch Sahookars

8 Islamisch-schiitische Glaubengemeinschaft

9 auch Rajasthanis, d.h. aus Rajasthan

Farooqui als Rothschild von Malwa bezeichnet wird, entwickelte sich in den 1820er Jahren zu einem der größten Opiumhändler Indiens.

Die *Sahukars* und Händler konnten das Unternehmen Opiumexport nicht alleine bewerkstelligen. Sie waren auf die Mitarbeit von Spezialisten angewiesen: Sogenannte *Hundabharas* verstanden sich bestens darin, Waren über weite Distanzen durch den Dschungel von Zollstellen zu bringen. Für den Handel war diese Dienstleistung eine große Erleichterung. Die *Hundabharas* wurden einmalig bezahlt und entrichteten die anfallenden Zölle auf dem Weg zu den Exporthäfen. Ihr Know-How bestand darin, mit den Zöllnern zu verhandeln. Sie verglichen Preise und änderten gegebenenfalls ihre Route. Im Laufe der Zeit fungierten sie auch als Versicherung der wertvollen Fracht. Begleitet von *Sepoys*¹⁰ und Reitern brachten sie Opium sicher an die Küste. Dem Händler kostete die Versicherung eines *maunds* Opium (etwa 40kg) zwischen Rs65 und Rs70. Bei Verlust der Ware mussten die *Hundabharas* Rs160 per *maund* entrichten. Kein schlechtes Geschäft. Ab 1820 war praktisch jeder Opiumtransport versichert, egal wie hoch sein Wert. Farooqui (1998: 131) findet Hinweise auf Transporte in der Größenordnung von 40 Ochsenkarren mit einem geschätzten Wert von einer viertel Million Rupien. Neben Soldaten, Wachen und Spediteuren (so würde man die *Hundabharas* wohl heute bezeichnen) verdienten auch Bauern entlang der Opiumrouten am blühenden Handel. Derart große Transporte benötigten viel Vieh, je nach Gegend Ochsen oder Kamele, das die Fracht trug. Das Vieh wurde für gutes Geld von lokalen Bauern geliehen.

Als bedeutendste Exporthäfen kristallisierten sich die portugiesischen Enklaven Daman und Diu, nördlich von Bombay heraus. Die gängige Bezeichnung „*Dawan Opium*“ zeugt von der Bedeutung der portugiesischen Häfen für den Malwa Handel. Für den Export nach China waren die beiden Häfen eine ideale Anlaufstelle. Die Portugiesen verfügten aus vergangenen Tagen über die nötige Infrastruktur. Herkömmliche Handelsschiffe wurden zusätzlich mit etwas Opium beladen. Die Droge gelangte über die portugiesische Handelsstation Macao nach China. Die portugiesischen Händler nahmen das Opiumgeschäft mit offenen Armen auf. Es half ihnen gewissermaßen am Ball zu bleiben und der völligen Marginalisierung zu entkommen. Mehrere Bitten der Briten an die portugiesische Krone, den Opiumhandel zu unterlassen, blieben ohne Konsequenz. Die Krone hatte zu viele Probleme im Mutterland, als dass sie auf die Kolonie noch großen Einfluss ausüben hätte können. Die portugiesischen

10 indischen Soldaten

Händler in Indien lebten also quasi autonom und konnten ruhig ihren wirtschaftlichen Interessen nachgehen: Opium (vgl. ebd.: 126-27).

Das Opiumnetzwerk Malwa war weit und dicht. Es funktionierte über politische Grenzen hinweg und folgte im Wesentlichen den Kräften des Marktes. War die Ernte gut, konnte zu einem niedrigen Preis ver- und gekauft werden. Der Händler engagierte den günstigsten *Hundabhara*, der wiederum seine Route nach den billigsten Zöllen wählte. Bei einem guten Preis, verließ der Bauer sein Vieh tageweise als Transportmittel. In diesem Sinn, so Farooqui These (1995: 448), trug der Opiumhandel in Malwa wesentlich zu einer Entwicklung Richtung Kapitalismus bei.

Aber erst der wachsende Markt in China, den die EIC erschuf, ermöglichte es der Region Malwa groß ins Exportgeschäft einzusteigen. Opium war für verschiedenste Unternehmer Westindiens eine Möglichkeit außerhalb kolonialer Einflussnahme zu wirtschaften. Die Anzahl an Profiteuren erklärt den Boom Malwa Opiums nach 1800. Und gleichzeitig das Phänomen, dass eine mächtige Kolonialmacht wie die EIC gegen ein Netzwerk von lokalen Händlern nicht gewinnen konnte.

Zu Beginn des 19. Jahrhunderts erkannte die EIC, dass Malwa zu einer ernsthaften Konkurrenz heranwachsen könnte. Die erste offizielle Stellungnahme kam 1803 von Lord Wellesley, dem Generalgouverneur der Company (1798-1805). Er sprach von den „... *detrimental consequences which may result from the increase or continuance of that trade [Malwa opium] to the revenue derived from the monopoly of opium in Bengal.*“ (zit. In Farooqui 1998: 14) Zu diesem Zeitpunkt war die EIC noch keine große Territorialmacht in West- und Zentralindien. Einzig von Bombay aus, das bereits seit Mitte des 17. Jahrhunderts britisch war, konnte man Einfluss auf die Region ausüben. Die bereits erwähnte Regionalisierung politischer Macht in Malwa machte es der EIC schwer, ausreichend Verbündete in ihrem Kampf gegen Malwa Opium zu finden. Es wurden Verträge mit lokalen Herrschern geschlossen (z.B. Mahikanta 1812 und Gaikwar 1817), die den Transport zur Küste unterbrechen sollten. Doch das Netzwerk war viel zu groß, als dass es von halbherzigen Bemühungen lokaler Herrscher ausgeschaltet werden konnte. Zudem war ein Teil der politischen Elite erst kürzlich vom *Sahukar* zum Politiker geworden und selbst im Opiumgeschäft aktiv, wenn auch unter einem anderen Namen (ebd. 41). Auf diese Weise konnte die EIC den Malwa Handel nicht unterbinden. Im Gegenteil: Ihre Opiumpolitik – geringes Angebot und hoher Preis – ermöglichte in Malwa höhere Absatz- und

Profitmöglichkeiten. In dieser Periode, 1800-1821, vervielfachte sich der Preis für ein *chest* Bengalisches Opium auf bis zu Rs4.000 (siehe *Tabelle 3*). Malwa Opium war für deutlich weniger zu haben. Die Profitmöglichkeiten für Exporteure waren in Malwa ungleich höher. Auch Händler, die zuvor ausschließlich im Opiumgeschäft der EIC tätig waren, begannen sich im Handel mit Malwa Opium zu beteiligen. *James Matheson* (1796-1878) kann wohl als der berühmteste unter ihnen genannt werden.

<i>Tabelle 3</i> Preis pro Chest Opium, Auktion Kalkutta (1798-1816)			
<i>Jahr</i>	<i>Preis in Rupien</i>	<i>Jahr</i>	<i>Preis in Rupien</i>
1788	466	1803	1124
1789	577	1804	1437
1790	595	1805-1809	k.A.
1791	560	1810	1589
1792	535	1811	1639
1793	628	1813	1860
1794	533	1814	1813
1795	480	1815	2149
1796	236	1816	1975
1797	286	1817	2178
1798	415	1818	1785
1799	775	1819	2065
1800	687	1820	2489
1801	790	1821	4259
1802	1383	1822	3089
Quelle: Chaudhuri 1964: 9 und Trocki 1999: 65			

Die EIC musste zu drastischeren Mitteln greifen, wollte sie nicht die Vormachtstellung auf dem Opiummarkt sukzessive an Malwa verlieren. Sie sah sich gezwungen ihre Politik der *restricted cultivation* (wenig Angebot – hoher Preis) endgültig aufzugeben. Die neue Strategie war folgende: Das Angebot sollte radikal erhöht werden, sodass die gesamte Nachfrage gestillt werden konnte. Der niedrige Preis, der dem erhöhten Angebot folgen sollte, würde –

so der Plan – die Konkurrenz aus dem Markt werfen. Die britische Regierung schätzte die Nachfrage in China auf etwa 8000 *chests* Opium jährlich (vgl. Chaudhuri 1964: 13). Demnach stellte die *Company* bislang nur etwa 50 Prozent des Marktes dar. Die Produktion in Bengalen konnte jedoch nicht in kurzer Zeit verdoppelt werden. Dieser Plan veranlasste die EIC zu einem aus heutiger Sicht merkwürdigen Schritt: Ein Opiumagent wurde nach Malwa geschickt um dort die restlichen 50 Prozent für den chinesischen Markt zu erwerben. Agent Taylor kaufte im Jahr 1821 4.000 (!) *chests* Malwa Opium auf Rechnung der EIC. Dieses Opium wurde genau wie das bengalische auf einer Auktion in Bombay im Namen der *Company* versteigert. Aber auch dieser Plan ging nicht auf. Zum einen kaufte Agent Taylor zu einem relativ hohen Preis. Er kannte die Situation in Malwa nicht und sobald sich herumgesprochen hatte, dass ein großer Käufer unterwegs war, gingen die Preise zusätzlich in die Höhe. Zum anderen stimulierte der Großeinkauf die Produktion in Malwa. Aus Sicht der Produzenten und Händler stieg die Nachfrage in diesem Jahr enorm, was zu einer gewaltigen Expansion in den Folgejahren führte – genau das Gegenteil was die EIC erreichen wollte. Nun verkaufte nicht nur die *Company* mehr Opium, sondern auch Malwa erfuhr einen weiteren Expansionsschub. Im Jahrzehnt 1821-30 übertraf die Exportmenge Malwas erstmals diejenige der EIC (siehe *Tabelle 4*). China wurde von beiden Seiten Indiens mit Opium geradezu überflutet. Die Preise fielen ob dem Überangebot in den Keller. Greenberg (1951: 127) sieht im Jahr 1823 einen Kollaps des Opiumbooms. Die *Company* bekam den Preissturz hart zu spüren: 1822 verzeichnete die *Company* bei einer Exportmenge von 3000 *chests* noch Einnahmen in der Höhe von Rs26 Millionen. Im Folgejahr halbierten sich die Einnahmen bei einer größeren Exportmenge von 5000 *chests*. Natürlich waren auch die privaten Händler, sowohl in Malwa als auch in Bengalen, vom Preisverfall betroffen. Zum Ausdruck kommt dies in einem Brief vom Händler *Magniac* an seinen Kollegen *Mackintosh* im Jahr 1823:

„The unfortunate state of the opium market ...[is]... a natural consequence of the extraordinary proceedings of your Government, incomprehensible to us on every ground of wisdom of policy, in offering a premium on the production of Malwa by purchasing 4,000 chests, and thus overlaying and stifling the drug produced in Bengal from whence the Company were deriving a profit which in respect of first cost is almost unequalled in the annals of commerce, a profit which in one season ... actually rose to such a pitch as nearly to pay for the whole Chinese investment for cargoes for 20 ships of 1,400 tons – a profit which no person in their senses would have dreamed of until it exhibited in itself symptoms of decay.“

Magniac 1823 zitiert in Greenberg 1951: 127-28.

<i>Tabelle 4</i> Opiumexport von Indien nach China. Bengalen und Malwa (1795-1840) (in chests)				
<i>Period</i>	<i>Bengal</i>	<i>Malwa</i>	<i>Total</i>	<i>Annual Average</i>
1795-1800	12.261	k.A.	12.261	2.043
1801-1810	25.648	13.219	38.867	3.887
1811-1820	29.649	14.396	44.045	4.404
1821-1830	52.867	62.067	114.234	11.423
1831-1840	77.608	165.940	243,548	24.355
Quelle: Chung 1974: 419				

Sinkende Einnahmen und unzufriedene Geschäftsleute veranlassten die EIC dazu ihre Strategie gegen die Konkurrenz aus Malwa neu zu überdenken. Inzwischen war ihr politischer Einfluss in der Region gewachsen. Die Briten hatten 1818 die Marathen aus Malwa vertrieben. Die zahlreichen Fürstenstaaten¹¹ blieben zwar bestehen, doch naturgemäß konnten die Briten ihre Interessen verstärkt durchsetzen: Und ihr Hauptinteresse galt der Kontrolle des Opiumhandels. 1824 wurde der erste Vertrag mit dem Herrscher von Udaipur geschlossen. In den Folgejahren kamen noch Indore, Dhar, Diwas, Ratlam, Kotah und Amjhera dazu. Die Verträge beinhalteten eine Verpflichtung jedwedes Geschäft mit Opium zu untersagen, das ohne Genehmigung der EIC stattfand. Die Company stellte das Geld zur Verfügung, das zur strikten Kontrolle des Opiumgeschäfts nötig war: Im Falle Udaipurs etwa Rs40.000 (vgl. Chaudhuri 1964: 14). Die Restriktion schien zu funktionieren. In den genannten Staaten waren die Bauern und Händler vom Opiumhandel ausgeschlossen. Ein wesentlicher Teil ihrer wirtschaftlichen Grundlage wurde ausgelöscht. Die Bauern klagten darüber, dass sich so schnell kein Markt für eine neue Saat fand. Sie sahen sich dem wirtschaftlichen Untergang nahe. Den Geldgebern und Händlern fehlten die Profite aus dem Drogenhandel, um in andere Waren zu investieren. Der wirtschaftliche Schaden für die Region dürfte enorm gewesen sein (vgl. ebd. 15). Die Restriktion hatte zudem politische Folgen. Der Unmut gegenüber dem britischen Einfluss wurde immer lauter und den lokalen Herrschern fehlte die Unterstützung wichtiger, weil wirtschaftlich starker, Gruppen. Die Region, gerade durch den Marathenkrieg stabilisiert, lief Gefahr in eine neue politische Krise zu schlittern.

Amar Farooquis (1998: 118f) Arbeit zeigt, wie schnell die britisch kontrollierten Gebiete umgangen wurden. Zum Leidwesen der britischen Gebiete fand das Malwa Opiumnetzwerk

¹¹ Viele von ihnen entsprechen den gegenwärtigen Distrikten im Nordwesten von Madhya Pradesh und den angrenzenden Distrikten Rajasthan.

neue Wege von den Mohnfeldern zur Küste. Die Profite waren derart hoch, dass jeder Umweg gerechtfertigt war. Die längsten uns heute bekannten Routen liefen vom Herzen Malwas Richtung Norden, via Rajasthan nach Karachi, im heutigen Pakistan; und Richtung Süden via Hyderabad nach Madras, an der Ostküste Indiens (Siehe **Karte** Opium Smuggling Routes). Aus der Not wurde eine Tugend: „*The opening of several new routes should be seen as a positive development from the point of view of the Indian merchant class. Traders-financiers spread over a large area could provide capital, skills and mobilise resources for strengthening the indigenously controlled commercial and financial network.*“ (Farooqui 1998: 120)

Die Opiumpolitik der EIC in Malwa 1824 bis 1830 verursachte wirtschaftlichen Schaden, führte zu politischen Unruhen und stärkte das Opiumnetzwerk. Diese Nebenwirkungen veranlasste die EIC ihre Opiumpolitik erneut zu überdenken. 1831 kam es zur letzten und am längsten funktionierenden Maßnahme in der Causa Malwa: Anbau und Handel wurden freigegeben. Die EIC musste sich eingestehen, dass die Durchsetzung des Monopols in Malwa zu hohe Kosten verursachte. Die beste Lösung schien in Malwa frei zu produzieren und Handeln zu lassen und sich über Zölle an den Profiten zu beteiligen. Gegen einen Ausfuhrzoll von Rs175 durfte Malwa Opium in unbegrenzten Mengen von Bombay aus verschifft werden. Die Infrastruktur Richtung Bombay war aus den meisten Regionen deutlich besser als zu den portugiesischen Häfen Diu und Damaun, sodass - den hohen Zoll inkludiert – der Export von Bombay die günstigste Alternative war. Nach 1831 gingen 90 Prozent des Opiums von Malwa via Bombay nach China. Bereits im ersten Jahr des Ausfuhrzolls brachte Malwa der EIC 200.000 Pfund Sterling an zusätzlichen Einnahmen (vgl. Greenberg 1951: 131). Farooqui fasst zusammen, weshalb es der EIC nicht gelingen konnte das Malwa Netzwerk zu beseitigen:

„What has to be appreciated is that historically the balance of forces in western and central India was not the same as that which obtained in eastern and northern India. Consequently, rather than merely extending the Bengal monopoly to western and central India, colonial administrators had to continuously modify their strategy vis a vis Malwa opium especially during the first three decades of the 19th century. The situation with which the British had to contend in dealing with the Malwa drug was fundamentally different from what had been encountered in the Ganga region. It was virtually impossible to impose a policy dictated solely by colonial interests due to resistance offered by various indigenous groups which participated in setting up the Malwa enterprise. The indigenous element forms an integral part of the story and needs to be seen in the context of the late 18th / early 19th century history of western India and Malwa and colonial intervention in the region.“

Gleichzeitig wurde die Expansion der Opiumproduktion in Bengalen forciert. Sowohl Anbaufläche als auch Exportmenge stiegen ab 1830 eklatant (siehe oben, *Diagramm 1*). Obwohl sich der Verkauf in diesen Jahren auf bis zu 35.000 *chests* vervielfacht hat, entsprachen die Einnahmen etwa denen der ersten zwei Dekaden nach 1800. Die Company musste letztlich einsehen, dass sie mit einem geringen Angebot und einem hohen Preis den Markt an Malwa verlieren würde. Die neue Politik lautete maximale Produktion zu einem niedrigen Preis. Sie hielt im Wesentlichen die nächsten 100 Jahre.

Die kurze Krise (sinkende Exportmenge und niedriger Preis) Ende der 1830er Jahre hängt mit einer Veränderung des Marktes in China zusammen. Die Einstellung des Kaisers gegenüber der Einfuhr von Opium wurde zunehmend aggressiver. Er entsandte seinen hohen Beamten Lin Zexu nach Kanton, der mit der Zerschlagung des Opiumhandels beauftragt war. Zexu erzielte schnell große Erfolge. Er beschlagnahmte und verbrannte tonnenweise Opium der EIC und ließ einige britische Kaufleute festnehmen. Großbritannien, die EIC und alle anderen Profiteure des Opiumhandels fürchteten um ihre so wichtig gewordenen Einnahmen. Ihre Reaktion war eine militärische Intervention, der erste Opiumkrieg (1839-42). Großbritannien erzwang so eine Duldung des Opiumhandels in China. Das Opiumgeschäft der britisch-indischen Regierung konnte dadurch weiter expandieren und erreichte 1880 mit einer Exportmenge von 105.000 *chests* ihren Höhepunkt.

Opium kann nach dieser Analyse nicht mehr mit den anderen *cash-crops* Indiens verglichen werden. Indigo, Rohseide und Baumwolle, die Hauptexportwaren neben Opium, wurden für den Weltmarkt produziert. Als Rohstoffe konnten sie in den Zentren der Weltwirtschaft, vor allem Westeuropa, weiterverarbeitet werden. Durch die Verarbeitung wurden hohe Gewinne erzielt. Die Expansion dieser *cash-crops* folgte dem Prinzip *je mehr desto besser*. Die Opiumindustrie expandierte nur weil die EIC um ihre Einnahmen fürchtete. Diese (berechtigte) Befürchtung ergab sich in erster Linie aus der Bedrohung ihres Monopols durch die freie Opiumindustrie in Malwa. Wäre die EIC alleiniger Anbieter auf dem Markt Chinas geblieben, hätte sie wohl kaum die Expansion der Opiumindustrie Bengalens in den uns bekannten Ausmaßen vorangetrieben.

Im nächsten Kapitel werde ich zeigen, dass Opium auch im Zusammenhang einer

Neustrukturierung von Importen und Exporten nicht mit den anderen *cash-crops* Indiens vergleichbar ist. Es wurde nicht als Rohstoff nach Europa exportiert - im Gegenzug zum Import von verarbeiteten Produkten; sondern war vielmehr Katalysator des Dreieckshandels zwischen China, Indien und England.

b) Der Dreieckshandel Indien - China - England

„Auch wenn die Company noch keine Umstrukturierung der Produktionsprozesse in China erzwingen konnte, vermochte sie kraft ihrer Herrschaft über Indien dennoch den Export jener Nutzpflanzen zu initiieren, die in China einen Markt fanden.“

Wallerstein 2004: 266

In *Graphik 1* (Anhang I) habe ich Tan Chungs Daten (1970: 426-31) zum Handelsdreieck Indien-China-England graphisch verarbeitet. Die fett gedruckten Werte in der Mitte der Richtungspfeile stellen den Gesamtwert des Handels im Zeitraum 1821-1830 dar. Links und rechts davon findet sich eine Auflistung mit welchen Waren gehandelt wurde und wie hoch der Anteil der einzelnen Waren am Gesamthandel war. Leider sind die Perioden nicht einheitlich. Sie unterscheiden sich von Land zu Land und im Falle Indiens auch zwischen Ostküste (Kalkutta) und Westküste (Bombay). Dennoch geben uns die Daten genügend Einblick in die Zusammensetzung des Dreieckshandels, um folgenden Schluss zu ziehen: Opium war als Generator und Transmitter die treibende Kraft im Handel zwischen Indien, China und England.

Doch ein Blick auf *Graphik 1* lenkt die Aufmerksamkeit zuerst auf das Teegeschäft. Für England bedeutete China-Handel im Wesentlichen Teehandel. Über 90% der Importe aus China waren Tee. Es war zweifelsohne ein lukratives Geschäft. In der Dekade 1801-1810 investierte die *Company* 15.251.000 Pfund Sterling in etwa 110.000 Tonnen Tee. In England konnte sie dieselbe Menge für 36.093.069 Pfund Sterling verkaufen. Chung (1974: 415) errechnete, dass der Reingewinn der *Company* aus dem Teegeschäft in allen Jahren unserer Periode deutlich über 10% des Investments betrug. Zudem war die Nachfrage steigend. Tee wurde zum Nationalgetränk Großbritanniens. In Kombination mit Zucker war es nicht nur Genussmittel, sondern auch der ideale Treibstoff für die ArbeiterInnen in den englischen

Fabriken. Die *Company* hatte bis 1833 das Monopol auf den Teehandel, musste sich also nicht um etwaige Konkurrenz kümmern. Es war ein sicheres und äußerst profitables Geschäft. Aber nicht nur die Handelskompanie profitierte vom chinesischen Tee. Das britische Parlament wies die EIC per Bescheid an, jährlich eine Mindestmenge ins Land zu bringen. Die Steuern auf das wertvolle Gut aus China brachten dem britischen Finanzministerium gegen Ende unserer Periode über 3 Millionen Pfund Sterling und sorgten so für etwa 10% der Gesamteinnahmen Englands (vgl. ebd.: 416).

Es wundert daher nicht, dass das Teegeschäft die volle Aufmerksamkeit der EIC erhielt: „*Tea had become the raison d'être of the company's commerce.*“ (Greenberg 1951: 4) In den 1770er Jahren wurden jährlich etwa 2.700 Tonnen Tee nach England verschifft. Bis in die 1830er Jahre stiegen die Teeimporte auf jährlich etwa 15.000 Tonnen an. Auch monetär ausgedrückt vervielfachte sich das Teeinvestment während unserer Periode. *Tabelle 5* zeigt die Gesamtinvestitionen der EIC in China, wobei in jeder Dekade mehr als 90% davon in Tee investiert wurden.

<i>Tabelle 5</i> Investment der EIC in chinesische Waren (davon immer über 90% Tee)	
<i>Periode</i>	<i>Investment in Pfund Sterling</i>
1761-1770	4.365.847
1771-1780	4.576.957
1781-1790	10.997.770
1791-1800	14.055.250
1801-1810	16.900.000
1811-1820	18.700.000
1821-1830	19.098.326
Quelle: Chung 1974: 412	

Das Teegeschäft wäre ohne die Mithilfe Indiens schon bald undenkbar geworden. Während der Teeimport ständig anstieg, gab es keinen vergleichbar ansteigenden Warenexport nach China. Tee musste vorerst also mit Silber bezahlt werden. England versuchte dieses Handelsdefizit¹² mit indischen Waren auszugleichen. D.h. anstatt Silber nach China zu

¹² Es herrscht eine Debatte darüber ob der Silberstrom von England nach China als Handelsdefizit zu verstehen ist. Flynn und Giráldez (1995: 215) treten dafür ein, dass Silber selbst als Ware begriffen wird, die im Kontext der Monetarisierung Chinas im 17. und 18. Jahrhundert stark nachgefragt wurde. Diese These unterstützt auch André Gunder Frank. China, so Frank (1998: 111), hätte als wirtschaftliches Zentrum der Welt Edelmetalle angezogen. Für uns ist hingegen nur entscheidend, dass England nach Alternativen zu Silber suchte, um im Geschäft mit China zu bleiben. Ob dies mit einer sinkenden Nachfrage Chinas oder

schiffen, wollte man das Teegeschäft mit indischen Waren finanzieren. *Tabelle 6* zeigt die Entwicklung in der Finanzierung des Teegeschäfts. Die Bedeutung von Silber als Zahlungsmittel nahm stetig ab und war nach 1800 bedeutungslos. Englische Waren, allen voran textile Fertigprodukte, kamen für höchstens 1/3 der Teeimporte auf. Auch ihr Anteil sank mit der stärker werdenden Exporten aus Indien. In den letzten Jahren unserer Periode finanzierten indische Waren 84% des Teegeschäfts mit China.

<i>Tabelle 6</i> Britisch-indische Exporte nach China (1761-1833)						
<i>Period</i>	<i>British Silver</i>		<i>British Goods</i>		<i>Indian Goods</i>	
	£	%	£	%	£	%
1761-1770	2.493.190	52,3	1.113.961	23,4	1.550.401	24,3
1771-1780	750.363	14,0	1.482.967	28,0	3.078.795	58,0
1781-1790	3.168.626	24,3	2.865.392	22,0	7.121.936	54,7
1791-1799 ¹³	1.609.743	8,7	6.852.392	37,2	9.961.004	54,1
1801-1810	vernachlässigbar ¹⁴		11.000.000	33,3	22.000.000	66,7
1811-1820	vernachlässigbar		8.500.000	28,3	21.502.772	71,2
1821-1830	vernachlässigbar		7.604.126	16,4	38.754.787	83,6
1831-1833	vernachlässigbar		2.601.289	16,0	13.539.173	84,0
Quelle: Chung 1974: 413						

Indische Baumwolle bot sich zunächst als eine praktikable Lösung an. Einerseits hatte China Bedarf an Baumwolle und andererseits war das Geschäft keine Gefahr für die britische Textilindustrie, da die verarbeitete Baumwolle nicht nach England exportiert wurde. Doch längerfristig erwies sich auch Baumwolle als problematisch. Der Preis war abhängig von den Ernten in China, das Risiko hoch und der Profit ungewiss. In Opium fand man den idealen Ersatz.

„The expansion of opium was really a by-product of the financing of the China trade. In the eighteenth century the East India Company had developed a large trade in Chinese tea, silk, and porcelain. Since the demand for European goods was low in China, as in India, the trade was balanced by large exports of silver from Europe. The possibility of developing opium as an alternative to silver as a means of financing the China trade came after the acquisition of Bengal and its adjacent province of Bihar, which the British developed into the two main opium-growing areas in India.“

geringerem Angebot zusammenhängt, spielt für uns keine Rolle.

13 Ohne Angabe von Gründen berücksichtigt Chung das Jahr 1800 in seiner Tabelle nicht.

14 Wörtlich heißt es bei Chung „negligible“.

Opium half der EIC im Geschäft mit China zu bleiben. Ohne die Opiumexporte der *Company* wären die Teeimporte in dem uns bekannten Ausmaß nicht möglich gewesen. Tee war zweifelsohne eine der wichtigsten Waren im Asienhandel der EIC. Wer Opium jedoch ausschließlich als Zahlungsmittel für Tee begreift, läuft Gefahr den Teehandel ins Zentrum aller Aktivitäten der *Company* zu stellen. Percival Spear etwa bezweifelt, dass die Kolonialisierung Indiens im Mutterland argumentierbar gewesen wäre, hätte es das Teegeschäft nicht gegeben.

„The Company's trade in India was no longer profitable, for its profits, instead of being augmented by the revenues of Bengal, were in fact absorbed by the costs of administration. Its profits came from China... A cogent argument for the hegemony of India was the preservation of the China trade.“

Spear 1970: 113

Betrachtet man ausschließlich die Bilanzen der *Company*, kann man Spears Argument bestätigen. Aus der Kolonialisierung Indiens fielen kaum Profite ab, zieht man die Verwaltungskosten der Fremdherrschaft ab. Um die *Company* gab es jedoch eine große Interessengemeinschaft britischer Kaufleute, die Chung (1974: 414) als *Indian interests* bezeichnet. Sie erwirtschafteten hohe Profite, die ohne die politische Kontrolle der Briten in Indien nicht möglich gewesen wären. Es macht in diesem Zusammenhang wenig Sinn zwischen Interessen der EIC und denen privater Kaufleute zu unterscheiden. Die Grenzen verschwimmen, waren doch viele private Kaufleute ehemalige Angestellte der *Company* oder unterhielten enge Beziehung zu ranghohen EIC Mitgliedern. Wallerstein (2004: 263) spricht von einer Beziehung des Gebens und Nehmens zwischen Händlern und der *Company*. Die

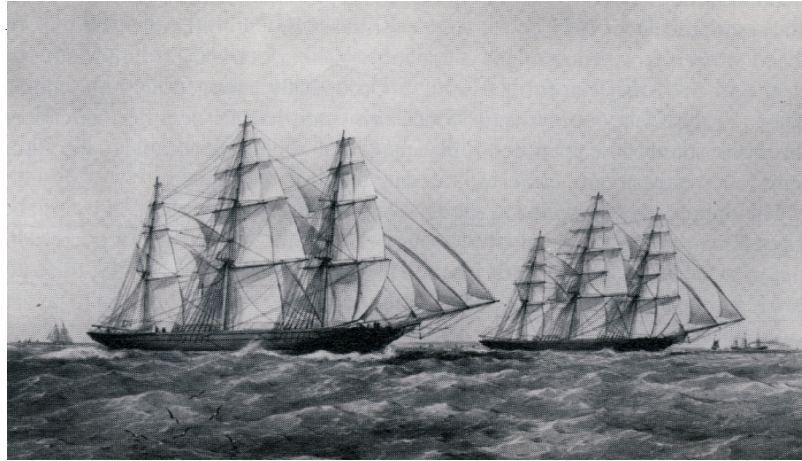


Abbildung 1: Das linke Schiff, mit dem Namen Ariel, ist ein Klipper vom großen Handelshaus Jardine Matheson und Co. Es beförderte regelmäßig Opium von Kalkutta nach Kanton. Quelle: Trocki 1999.

Händler nutzten den Schutzstatus und die Kreditwürdigkeit, die durch die bloße Anwesenheit der Company gewährleistet war. Zum Vorteil der Company leisteten sie Zollabgaben und belebten den Handel. Sie handelten also im gegenseitigen Interesse.

Bis zum *Charter Act* von 1833 durfte ausschließlich die EIC mit chinesischem Tee handeln. Private Kaufleute blieben vorerst vom Geschäft ausgeschlossen. Auch Opium fiel unter das Monopol der Company – solange es in Indien war. Für den Export verkaufte die EIC das Opium an private Händler. Auf den zweimal jährlich stattfindenden Auktionen in Kalkutta (siehe Teil II) konnte jeder, der über genügend Kapital verfügte, kistenweise bengalisches Opium kaufen. Der Weiterverkauf in Indien war verboten. Fast 100% wurde nach China verschifft. Meist wurden für den Transport sogenannte Baltimoreklipper oder -Schooner eingesetzt (siehe *Abbildung 1*). Diese zweimastigen Segelschiffe waren vor allem für ihre Schnelligkeit und Wendigkeit bekannt – ideal um die Droge vor die Tore Chinas zu bringen. Der Opiumexport war also gänzlich in der Hand privater Kaufleute. So konnte die Company zum einen Anschuldigungen von sich weisen, sie würde China mit Opium überfluten - offiziell war es ihr egal, wohin das Opium gelangte -; zum anderen gab sie der *Indian interests* die Möglichkeit sich am wohl lukrativsten Geschäft dieser Zeit zu beteiligen.

Es ist nicht einfach die Profite der Opiumhändler genau zu beziffern. Seitens China gibt es keine Aufzeichnungen zu Preisen und Gewinnspannen aus dem Opiumverkauf; genauso wenig wie es exakte Statistiken über den gegenwärtigen Import von Kokain in Wien gibt.

Sowohl Chung (1974: 422) als auch Wong (1998: 392) sind sich einig, dass Opium die profitreichste Ware im Dreieckshandel war. Der Bedarf war steigend. Die Konsumenten bezahlten suchtsbedingt hohe Preise und die Illegalität des Handels trieb die Preise zusätzlich in die Höhe. Wie erwähnt brachten die britischen Kaufleute das Opium nicht selbst über die Mauern Kantons. Sie übergaben in sicheren Gewässern an chinesische Dealer, die den Schmuggel und damit das Risiko übernahmen. Wong (ebd.) spricht in diesem Zusammenhang von „*low-risk and high-yield investment*“. Wenig Risiko und hohe Erträge dürfte auch William Jardine, einem der größten Opiumhändler, zu folgender Aussage inspiriert haben. Er bezeichnete das Opiumgeschäft als „...*the safest and most gentlemenlike speculation I am aware of.*“ (zitiert in Greenberg 1951: 105).

Über die genaue Gewinnspanne für die Handelshäuser kann bisher nur spekuliert werden. Greenberg (1951: 220) entnimmt einer Aufzeichnung des Handelshauses *Magniac*, dass im Handelsjahr 1821-22 2.920 *chests* Opium zu einem Gesamtpreis von 6.038.250 Spanischen Dollars verkauft wurden. Das ergibt einen Preis von 2075 Dollar pro *chest*. Im Jahr zuvor¹⁵ betrug der Preis für ein chest bengalisches Opium 995 Dollar¹⁶. Das ergibt eine Spanne von gut 1000 Dollar, oder anders ausgedrückt 100 Prozent – die Transportkosten noch nicht eingerechnet.

Auch wenn wir die Profite nicht genau beziffern können, der Aufstieg der Opiumhandelshäuser *Magniac*, *Matheson* und *Jardine* zu den bedeutendsten Händlern zwischen Indien und China, gibt Hinweis genug über den Reichtum, den ihnen der Drogenhandel bescherte. Als Ende der 1830er Jahre der Markt in China zu versiegen drohte, zögerten sie nicht sich auf eigene Kosten am Krieg gegen China zu beteiligen. Auch Amitav Ghoshs Romanfigur Mr. Burnham, ein aufsteigender Opiumhändler, sieht eine militärische Intervention als unumgänglich:

„Nun, dann ist es an mir, Sie davon in Kenntnis zu setzen“, erwiderte Mr. Burnham, 'dass die Behörden in Kanton seit einiger Zeit unnachsichtig gegen die Einfuhr von Opium nach China einschreiten. Wir alle, die dort geschäftliche Interessen verfolgen, sind der einhelligen Ansicht, dass man die Mandarine nicht einfach gewähren lassen kann. Eine Unterbindung des Handels wäre ruinös – für Unternehmen wie das meinige, aber auch für Sie und darüber hinaus für ganz Indien.'“

Ghosh 2008: 144

15 Vom Kauf in Kalkutta bis zum Verkauf in Kanton verging etwa ein Jahr.

16 Greenberg (1951: vii) rechnet mit 1 Spanischer Dollar = 2,5 Rupien

Das Teegeschäft war für die *Indian interests* eine ideale Möglichkeit ihren Profit nach England zu transferieren. Der Mechanismus funktionierte wie folgt:

Britische Kaufleute investierten in indische Waren und verkauften sie in China. Bevor sie Indien verließen, unterzeichneten sie ein Abkommen mit der britisch-indischen Regierung, in dem sie versicherten ihre Profite dem Büro der EIC in Kanton zu übergeben. Im Gegenzug bekamen sie in Kanton einen Wechselschein ausgestellt, den sie in London einlösen konnten. Die Wechselraten waren großzügig, war es doch im Interesse der EIC über möglichst viel Silber in China zu verfügen. Sie ersparten sich dadurch Silber teuer von England nach China schiffen zu lassen. Heute würden wir von einer *win-win* Situation sprechen. Die Händler nutzten die Infrastruktur der Company für den Transfer ihrer Profite nach England; und die *Company* nutzte das Kapital privater Kaufleute für ihr Investment in chinesischen Tee. Tan Chung (1974: 417) fasst diesen Mechanismus so zusammen:

„There was no lack of ingenious mechanisms to first convert Indian opium, cotton and other goods into Chinese silver; and then, convert the silver into pound sterling through the instrument of Chinese tea. The [sic!] was an important commodity in the trade triangle, but not of prime significance to the Indian interests.“

Was war von größter Bedeutung für die *Indian interests*? Opium. Im Folgenden werde ich zeigen, dass Opium nicht nur hohe Profite für britische Kaufleute ermöglichte sondern auch die Kolonialisierung Indiens finanzierte, welche letztendlich die Quelle dieser Profite war.

Ursprung dieser Profite war die Opiumindustrie Bengalens. Das Monopol der EIC sorgte dafür, dass hohe Qualität zu einem niedrigen Preis produziert wurde. Wie ich in Teil III noch genauer ausführen werde, hielt die *Company* die Produktionskosten auf einem absoluten Minimum. D.h. in einem freien Markt hätte ein Opiumbauer nicht zu solch niedrigen Preisen produziert. Die zunehmende politische Macht in Indien erlaubte es den Briten einerseits ihr Monopol auszuüben und gegebenenfalls zu verteidigen und andererseits die Bauern in die Produktion zu zwingen. Umgekehrt wäre eine britische Hoheit in Bengalen und ihre Expansion Richtung Süden ohne die Einnahmen aus dem Opiumindustrie nur schwer vorstellbar gewesen. Oder wie es Carl Trocki (1995: 74) überspitzt formuliert: *„We could say that they [the British-Indian government] were as hooked on the drug as its consumers.“*

Die Ausdehnung der britischen Herrschaft in Indien kostete Geld, weshalb die EIC jährlich einige Millionen Pfund Sterling an Schulden aufnahm. Die Schulden wuchsen mit der britischen Expansion und erreichten in unserer Periode einen Höchststand von 42 Millionen

Pfund. Diese Last war nicht leicht zu tragen. Die EIC musste 1772 Insolvenz anmelden, welche nur durch eine Rettungsaktion der britischen Regierung abgewendet werden konnte (vgl. Wong 1998: 389). Von da an war die Company verpflichtet dem Parlament genau über ihre finanzielle Lage Bericht zu erstatten. Doch die Schulden durften weiter wachsen, weil die neue Einnahmequelle Opium eine Tilgung der Schulden für die nächsten Jahrzehnte gewährleistete. Wongs Tabelle (*Indische Schulden*, Appendix III) zeigt, dass die Opiumeinnahmen alleine jährlich mindestens 50% der Rückzahlungen deckten¹⁷. Expansive Politik kostet Geld und verursacht Schulden. Im Falle der Familie Habsburg gibt es die These, dass ihr Anspruch auf Hegemonie in Europa an der Tilgung ihrer Schulden gescheitert ist (vgl. Wong 1998: 391). Im Falle Indiens sorgte Opium zu einem beträchtlichen Teil für die Finanzierung der britischen Expansion, oder wie Wong (1998: 390) es ausdrückt: „*In other words, opium serviced the cost of imperial expansion in India.*“

Opium war hinter der Grundsteuer (*land revenue*) die wichtigste Einnahmequelle der britisch-indischen Regierung. In unserer Periode hatte Opium einen Anteil von bis zu 12% der Gesamteinnahmen, der nach dem Opiumkrieg 1842 auf bis zu 20% anstieg. Auch im Vergleich zur Grundsteuer gewann Opium stetig an Bedeutung (siehe Tabelle *Opium Exporte und Einnahmen*, Appendix II). Kurz: Opium war aus dem Finanzsystem Britisch-Indiens nicht mehr wegzudenken.

Es war die ideale Einnahmequelle für die geldhungrigen Briten. Zusammengefasst bedeutete es viel Geld für wenig Aufwand. Das „hausgemachte“, d.h. bengalische Opium wurde billig produziert und teuer verkauft. Wong (1998: 394) schätzt, dass der Gewinn für die EIC im Jahr 1832 etwa 14 mal höher als die Herstellungskosten war. Ab 1831 kamen die Einnahmen aus dem von Bombay exportierten Malwa Opium hinzu. Keine andere Einnahmequelle war so billig wie diese. Es bedurfte wohl nur einiger Beamten, die am Hafen Bombays über die Opiumladungen wachten und den Ausfuhrzoll von Rs175 pro *chest* entgegennahmen. Die Kosten lagen bei etwa 5000 Pfund jährlich. Demgegenüber standen Einnahmen von mehreren Hunderttausend bis über eine Million Pfund (vgl. ebd.: 395).

Zählt man das britische Parlament, die EIC und die privaten britischen Kaufleute als drei Gruppen, in deren Interesse das Opiumgeschäft vorangetrieben wurde, wären Unternehmer in England die vierte Gruppe. Auch wenn sie nicht direkt in das Opiumgeschäft verwickelt

17 Nach dem Opiumkrieg 1842 konnten die Opiumeinnahmen mehr als 100% der Rückzahlungen decken.

waren, hing ein Teil ihres Absatzes von Opium ab. Wirft man einen Blick auf *Graphik 1* (Handelsdreieck), sieht man, dass in erster Linie verarbeitete Produkte von England nach Indien verkauft wurden; Produkte, die für die in Indien lebenden Briten bestimmt waren. Alleine Spirituosen und Süßwaren machten 12% der britischen Importe aus. Auch die Baumwolltextilien, die mit 18% den größten Anteil an den Importen hatten, waren nicht für die Inder bestimmt. Einfach gesagt, je mehr Profit britische Kaufleute in Indien machten, desto mehr britische Produkte konnten importiert werden.

Interessant ist ein Vergleich des Verkaufswertes, den bengalisches Opium in China erzielte, und dem Gesamtwert der britischen Importe: Die Ähnlichkeit ist erstaunlich. Dass ein kausaler Zusammenhang besteht, lässt sich jedoch wohl nur schwer beweisen.

<i>Tabelle 7</i> Opium and U.K. Exports to India, 1854-7 in Millionen Pfund Sterling		
<i>Jahr</i>	<i>Bengal opium sales in China</i>	<i>U.K. exports to India</i>
1854	9,173	9,128
1855	9,302	9,949
1856	9,979	10,546
1857	11,970	11,667
Quelle: Wong 1998: 409		

Zeitgenössische Unternehmer haben zweifelsohne die Bedeutung Opiums für ihre Exporte nach Indien erkannt. Dies wird deutlich in der Sorge um ihr Geschäft, als der Opiummarkt in China zu versiegen droht. Im Jahr 1839 erhielt der britische Premierminister Palmerston ein Schreiben von Unternehmern aus Manchester, London, Leeds, Blackburn, Bristol und Liverpool. Die Unternehmer baten den Premier, er möge so bald wie möglich in der Opiumfrage intervenieren. „*The interruption of the opium trade, the source of funds on which their Indian customers depended, was causing them 'most serious inconvenience' and might, they feared, involve heavy losses.*“ (Chang 1964: 192-93)

Opium erfüllte mehrere Funktionen im Handelsdreieck Indien-China-England: Über die Profite der privaten Händler aus dem Opiumexport von Indien nach China konnte das

profitable Teegeschäft finanziert werden. Die Einnahmen aus dem Opiummonopol in Bengalen unterstützte die Kolonialherrschaft der EIC, die wiederum Quelle der Opiumprofite war. Nach dieser Analyse lässt sich nur schwer vorstellen, wie der Handel zwischen Indien, China und England ohne Opium gelaufen wäre. Ein Handel von dem nur die Briten profitierten? Werfen wir erneut einen Blick auf *Grafik 1*: Indien exportierte in der Dekade 1821-30 ein Plus von 9,3 Millionen Pfund Sterling nach England und ein Plus von 10,3 Millionen Pfund nach China. Letzter Wert wurde via den Teehandel nach England transferiert. Diese 20 Millionen Pfund, oder 2 Millionen Pfund jährlich, könnte man als das Tribut Indiens an England bezeichnen. Für China konnte dieser Dreieckshandel keine positiven Auswirkungen haben. Die sozialen und wirtschaftlichen Schäden, die Opium in China anrichtete, wurden bereits in vielen Arbeiten diskutiert. Tan Chung (1974: 431) fasst die Kernelemente des Handelsdreiecks zusammen: „*At last we see the equilibrium in the trade triangle under review, namely: Indian opium for the Chinese, Chinese tea for the Britons, and British Raj for the Indians!*“

Teil II: Das Opiummonopol der East India Company

Die Vorgeschichte

Opium soll bereits seit Mitte des 15. Jahrhunderts in Indien produziert worden sein. Etwa zweihundert Jahre später kristallisierten sich Nordindien (Bengalen) und Westindien (Malwa) als die zwei wichtigsten Opiumregionen Indiens heraus. Für Bengalen gibt es eine erste Schätzung des jährlichen Gesamtoutputs bereits für das Jahr 1688. Van Ommen, Angestellter der Niederländischen Ostindien-Kompanie berichtete in einem Brief von über 4.000 *chests*, die seiner Meinung nach jährlich produziert wurden (vgl. Prakash 1987: 64). Das entspricht etwa der Menge, die die ersten 40 Jahre unter dem Monopol der EIC produziert wurde. Der Handel war fest in Händen indischer Kaufleute, vor allem Gujaratis. Die Hälfte des in Bengalen geernteten Opiums wurde innerhalb Indiens verkauft. Agra und Allahabad gelten als die Hauptabnehmer in dieser Periode. International wurde vor allem nach Indonesien exportiert. Eine Gelegenheit für die Niederländische Kompanie sich am Handel zu beteiligen¹⁸. Bis zur Übernahme der Briten beschränkte sich das Geschäft der europäischen

¹⁸ Für ausführliche Informationen zum Opiumhandel der Niederländischen Ostindien-Kompanie siehe Om

Handelskompanien auf den Kauf des fertig verarbeiteten Opiums. Kontrolliert wurde das Geschäft mit der Droge von einem Syndikat indischer Kaufleute, mit Sitz in Patna. Das System war dem späteren Monopol der EIC nicht unähnlich. Das Syndikat teilte Vorauszahlungen an die Opiumbauern aus und sicherte sich so das Recht auf die nächste Ernte. Ein entscheidender Unterschied war jedoch, dass das Syndikat zum aktuellen Marktpreis einkaufen musste, der Preis also nicht bereits im Vorhinein festgelegt war. Für die Produzenten bedeutete das in jedem Fall mehr Freiheit. Stimmte der Preis nicht, behielten sie sich vor den Vertrag zu brechen und an Kleinhändler zu verkaufen. Dem Syndikat fehlte es an politischen Mitteln um ein tatsächliches Monopol durchzusetzen (vgl. Richards 1981: 62f). Nach der Verarbeitung, um die sich das Syndikat ebenfalls selbst kümmerte, wurde das Opium holländischen, britischen und französischen Händlern angeboten; in genau dieser Reihenfolge. Erst die Eroberung Bengalens durch die East India Company (EIC) 1757-1765¹⁹ ermöglichte den Briten Nummer eins im Opiumgeschäft zu werden.

Es bleibt die Frage, was nach der Übernahme der EIC mit dem indischen Syndikat passierte. Im Monopol der EIC hatten sie keinen Platz mehr. Wollten sie weiter im Opiumgeschäft bleiben, gab es zwei Möglichkeiten für sie: Zum einen konnten sie als Bieter auf den Auktionen in Kalkutta (siehe unten) Opium erwerben und als private Unternehmer die Droge nach China schiffen. Dieses Unternehmen erforderte einen wesentlich höheren Kapitaleinsatz, den sie eventuell als gemeinsam agierende Gruppe aufbringen hätten können. Zum anderen konnten sie ihr Geschäft nach Malwa verlegen. Die Opiumindustrie steckte dort gegen Ende des 18. Jahrhunderts noch in den Kinderschuhen. Ihr Know-How hätte ihnen mit Sicherheit einen Wettbewerbsvorteil beschert. Vielleicht waren sie mitverantwortlich für den Schub in der Opiumindustrie Malwas. Doch das bleiben Spekulationen. Die Biographie eines Mitglieds des Syndikates könnte hier Klarheit bringen. Für uns verschwindet das indische Opium-Syndikat von der Bildfläche.

Bevor die EIC offiziell ins Opiumgeschäft einstieg, gab es Versuche von zwei Mitarbeitern, sich als Privatmänner das Vorrecht auf den Kauf und Verkauf von Opium zu sichern. William McGwire und William Ellis konnten von einem hochrangigen indischen Offizier ein sogenanntes *parwana* erzwingen, dass ihnen das Recht gab, exklusiv Opium von den

Prakash, *The Dutch East India Company and the Economy of Bengal, 1630-1750*, Princeton. 1985.

19 Die Herrschaft der EIC in Bengalen beginnt je nach Wertung folgender Ereignisse: 1757 gewinnt die EIC unter Robert Clive die *Battle of Plassey*. 1765 wird der EIC *diwani*, das Recht, Steuern einzutreiben gewährt. 1772 gründet die EIC ihre Hauptstadt in Kalkutta und ernennt Warren Hastings zu ihrem ersten Governor-General.

Produzenten zu beziehen. Sie fungierten nur als Zwischenhändler. McGwire und Ellis konnten als alleinige Anbieter die Droge zu Monopolpreisen verkaufen. Mit dem nationalen und internationalen Handel selbst hatten sie nichts zu tun. Sie verkauften vor Ort an indische und britische Privathändler und an die Niederländische Ostindien-Kompanie. Das Geschäft war lukrativ. Profite bis zu 300 Prozent waren möglich (vgl. Prakash 1987: 66).

Es überrascht daher nicht, dass die EIC das Geschäft an sich riss, sobald es politisch dazu in der Lage war: 1773 führte Warren Hastings als erster Governor-General der EIC (1773-1785) das staatliche Monopol auf Produktion und Handel von Opium ein. Es sollte das Geschäft innerhalb weniger Jahre von Grund auf ändern. Die Company rechtfertigte ihr Monopol, indem sie auf den unternehmerischen Charakter der indischen Bauern hinwies. In einem freien Markt würden die Bauern von mehreren Geldgebern Vorauszahlungen annehmen, ihren Vertrag aber nicht erfüllen. Ein staatliches Monopol würde sie quasi zur Vernunft bringen und für Ordnung im Opiumgeschäft sorgen (vgl. ebd.).

Das Monopol besagte, dass die gesamte Opiumernte zu einem fixierten Preis an die Company abgegeben werden musste. Die Company kümmerte sich um die Endverarbeitung (Trocknen, Formen und Verpacken) und versteigerte das exportfertige Opium auf öffentlichen Auktionen in Kalkutta an private Händler. Für die Einsammlung der Ernte vergab die EIC jährlich Kontrakte an Privatmänner, die im Namen der Company den Bauern Rohopium abnahmen. Der Kontraktpartner bekam einen finanziellen Vorschuss, mit dem er die Bauern bezahlte. Bei Ablieferung der vereinbarten Ernte erhielt er die restliche Zahlung. Das Kontrakt-System schien aber nicht optimal zu funktionieren. Die EIC bestimmte den Preis, den ein Händler an den Bauer zu zahlen hatte. Hielt sich ein Händler daran, war seine Gewinnspanne kleiner als ihm Recht war. Die Händler machten Druck auf die Bauern, die wiederum begannen die Droge mit Zucker, Erde oder Mehl zu strecken. Das dürfte solche Ausmaße angenommen haben, dass die EIC die Vermarktung ihres Opiums gefährdet sah. Schließlich hing ein wesentlicher Teil ihrer steuerlichen Einnahmen davon ab. Die EIC führte die zunehmenden Missstände nicht auf ihre Preispolitik zurück, sondern schob den Kontraktpartnern die Schuld zu. Schließlich wurden letztere aus dem System verbannt – die EIC wollte Kontrolle über das ganze System (vgl. Prakash 1987: 64-68).

a) Das Agency System

Die Legislatur: Ein Vertrag zwischen Company und Bauer

1797, unter Governor General John Shore (1793-1798), führte die EIC das Agency-System ein, das in seiner wesentlichen Form bis ins frühe 20. Jahrhundert bestehen blieb. Die Legislatur dieses Systems wurde im Edikt *Regulation VI* von 1799 festgeschrieben. Dieses genau durchstrukturierte System ermöglichte es der EIC jeden Schritt, von der Produktion am bäuerlichen Feld bis zum Verkauf vor Kalkuttas Hafen, zu kontrollieren. Jeglicher Anbau durfte nur mit Bewilligung der Company stattfinden. Die EIC gab Lizenzen aus, um die ein Bauer ansuchen musste. Die Lizenz stellte einen Vertrag dar, in dem sich der Bauer dazu verpflichtete auf einer vorgeschriebenen Anbaufläche eine bestimmte Menge Rohopium zu produzieren. Im Gegenzug bekam er dafür einen finanziellen Vorschuss. Folgender Auszug aus den *Records of the Bengal Government* von 1851 gibt einen Einblick über die rechtliche Bindung, die ein Opiumbauer mit der EIC einging:

„In order to enable the cultivator to carry on his agricultural operations, he receives from time to time certain advances, the amount of which reaches in the aggregate to about one-half of the value of the estimated out-turn of produce. If the land have been under cultivation in previous seasons, its average produce is known; if it be new land, and considered by the Sub-Deputy Agent as eligible, then the cultivator, in addition to the usual advances, receives in addition an extra advance of so much per beegah to engage him to bestow a certain amount of extra care in tilling and dressing the soil. The first advance is made on the completion of the agreement or bundobust, and this takes place in September and October. The second advance is made on the completion of the sowings in November, and the final or Chooktee payment is made immediately after the delivery and weighing of the produce. Nothing therefore can be fairer to the cultivator than this system of advances; he is subjected to no sort of exaction, in the shape of interest of commission on the money which he receives, and it puts within his power the certain means of making a fair profit by the exercise of common care and honesty. It is an established rule in the Agency that the cultivator's accounts of one season shall be definitively settled before the commencement of the next, and that no outstanding balances shall remain over; when a cultivator has from fraud neglected to bring produce to cover his advances, the balances due by him are at once recovered, if necessary, by legal means; whereas, if he can satisfactorily shew [sic!] that he has become a defaulter from calamity and uncontrollable circumstances, and that the liquidation of his debt is placed entirely beyond his power, his case is then made the subject of report to the Government by the Agent, with the request that the debt may be written off to profit and loss. These provisions are most wise, for outstanding balances may be made a powerful means of oppression, and to their operation may be traced a considerable amount of litigation, and agrarian crime in the Indigo districts of lower Bengal. It is clear that when such balances become so large that the cultivator cannot discharge them, he is no longer a free agent, but is perfectly subservient to the will of his creditor, for whom he must cultivate whether he desire it or not. Such burdens may even be handed down from father to son. The fairness of the Agency system and the justice with which the cultivators are treated, are best evidenced by the readiness with which they come forward to cultivate, and also by the comparative rarity of agraria crime, arising out of

Die Bauern gingen mit dem Staat (der EIC) einen Vertrag ein. Bei Vertragsbruch konnte der Staat klagen und Schadensersatz fordern. Wenn etwa auf weniger Land als vereinbart Mohn angebaut wurde, musste der Bauer das Dreifache des Vorschusses zurückzahlen. War der Ertrag weniger als erwartet und das Verschulden lag beim Bauern, musste der Vorschuss mit 22% Verzinsung zurückbezahlt werden. Die schwerste Strafe wurde bei illegalem Verkauf verhängt: Die Gesamternte wurde konfisziert und pro Kilo Opium eine Geldstrafe von Rs4 eingehoben (vgl. Prakash 1987: 68f). Das bedeutete in jedem Fall den wirtschaftliche Ruin für den Bauer.

Prinzipiell war es einem Bauer freigestellt für die EIC zu arbeiten. Er konnte den finanziellen Vorschuss ablehnen. Prakash (ebd.: 69) zitiert aus dem Edikt, welches das Opiummonopol regelte: *„No cultivator will be forced to cultivate poppy against his inclination.“* Und in einem anderen Edikt heißt es: *„...but it is left entirely at the option of the Ryot or Cultivator; to enter into engagements on account of Government at a settled price, or to decline it altogether.“* Im Zitat von Eatwell (1851: 7) wird auf die Gefahr hingewiesen, dass ein Bauern über Schulden in Abhängigkeit gerät. Offiziell versuchte die EIC zwar die Bauern vor derartigen Situationen zu bewahren, doch gerade im Hinblick auf die strengen Strafen ist es schwer vorstellbar, dass sich kaum ein Bauer bei der Company verschuldete. Ich werde im dritten Teil der Arbeit diskutieren, ob ein Opiumbauer tatsächlich ein freier Agent sein konnte. Es deutet Vieles darauf hin, dass er unter genau diesen Bedingungen in Abhängigkeit geriet.

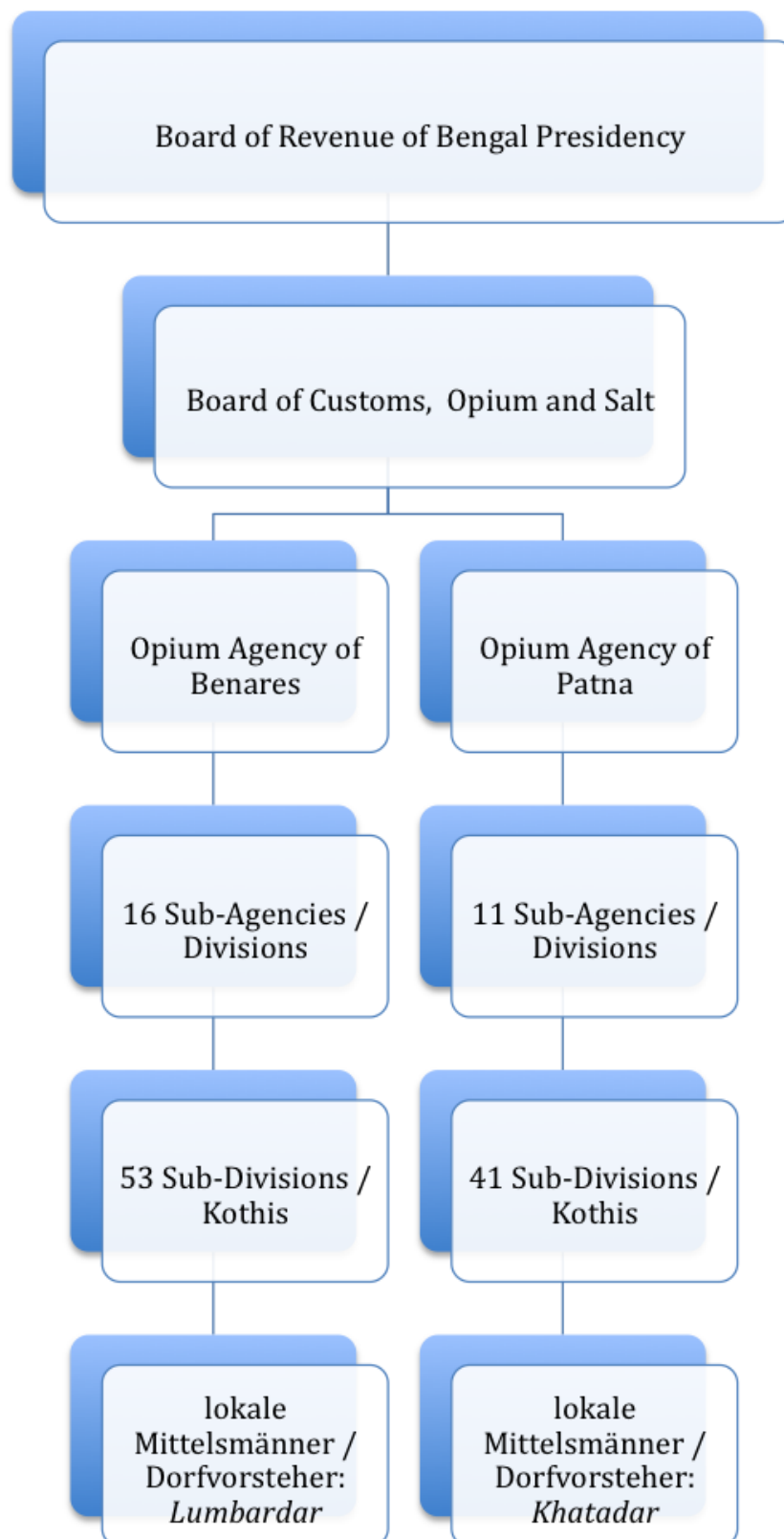
Der Apparat: Vom Board of Revenue of Bengal Presidency bis zum Lumbardar

Die Opiumindustrie der EIC erstreckte sich über das östliche Tal des Ganges, von der berühmten Stadt Agra im Westen bis vor die Tore Kalkuttas im Osten (siehe Karte *Opium Agencies* im Anhang) Dieses riesige Gebiet wurde administrativ in zwei *Agencies* geteilt, die Bihar und die Benares *Agency*. Der Hauptsitz der Bihar *Agency* befand sich in der Stadt Patna, in der auch die *Sudder Factory* (siehe Teil II b) der *Agency* angesiedelt war. Die Benares *Agency* hatte ihren Sitz und ihre *Sudder Factory* in Ghazipur. Das gesamte System unterstand dem *Board of Customs, Salt and Opium* in Kalkutta und schließlich dem Finanzministerium

der EIC, dem *Board of Revenue of Bengal Presidency*.

Um die Produktion von hunderttausenden Opiumbauern, verteilt auf einer Fläche von 150.000 bis 200.000 Quadratkilometern, kontrollieren zu können, brauchte es einen enormen bürokratischen Apparat, der bis ins entlegenste Dorf Bengalens reichte. Die Company verstand es einen neuen Apparat aufzubauen und sich dabei vorhandene Hierarchien zunutze zu machen:

Graphik 2



Jede der zwei *Agencies* war nach dem gleichen Muster strukturiert. Die Agency unterteilt sich in regionale *Sub-Agencies* (auch *Divisions*) und diese wiederum in noch kleinere *Sub-Divisions* (auch *kothis*). Die zentralen Büros der *Sub-Agencies* befanden sich in den urbanen Zentren der Region, von denen die meisten noch heute die Hauptstädte ihres Distrikts sind (siehe Karte *Sub-Agencies* im Anhang). Auf die größere Region Benares entfielen 16 solche *Sub-Agencies* und auf die Region Patna 11²⁰.

Geführt wurden die *Sub-Agencies* von so genannten *Sub-Deputy Opium Agents* und ihren Assistenten, ausnahmslos britischen Beamten. Eine Sub-Agency diente als überregionaler Sammel- und Verteilungspunkt. Rohopium wurde hier abgeliefert, bevor es in die *Sudder Factories* gelangte. Auch die finanziellen Vorschüsse gingen von hier aus in die Regionalstellen. Die Lizenzen, die den Bauern die Opiumkultivierung erlaubte, wurden hier erstellt und verwaltet. Formell ging jeder Bauer mit einem *Sub-Deputy Opium Agent* den Vertrag ein, in dem Anbaufläche und Finanzielles genau festgehalten wurden. Praktisch wäre dieser formale Akt nicht durchführbar gewesen. Zu viele Bauern kämen auf einen *Sub-Deputy Opium Agent*.

Die Opiumindustrie Bengalens erforderte ob ihrer Größe eine weitere administrative Einheit. Die *Sub-Divisions* oder *kothis* waren lokal gestreut. Auf die Agency in Benares fielen 53 *kothis*. In Bihar waren es 41. Demnach war jede *Sub-Agency* für etwa 3 bis 4 *kothis* zuständig. Auf dem Level der *kothis* kamen erstmals indische Beamte zum Einsatz. Ein *Gumashta*²¹, der Direktor eines *kothis*, hatte durchschnittlich 25 Angestellte, Soldaten und *opium patrol officers* unter seinen Fittichen. In dem Bericht des *Bengal Government* werden die Aufgaben des *Gumashta* und seinen Angestellten wie folgt beschrieben:

„The Sub-Deputy Agent having concluded his agreements with the cultivators, it is the Gomashta's duty to measure their lands, and to ascertain that they are equal in extent to the area which each has agreed to cultivate, and the correctness of the Gomashta's measurements is again tested by the Sub-Deputy Agent in person, who moves through his district during the cold season, and makes test measurements of certain portions of his cultivation. The Gomashta's further duty is to pay to the cultivators of his Illaqua [kothi] their advances, which he receives from the Sub-Deputy Agent, and finally he receives and weighs their produce, for the safe delivery of which, at the Sudder Factory at Ghazee pore [Ghazipur], he is held responsible. To assist the Gomashta in his intercourse with, and supervision of the cultivators, there are individuals employed, called Jemadars and

20 Sub-Agencies in Benares: 1) Ghazipur, 2) Mirzapur, 3) Azamgarh, 4) Gorakhpur 5) Basti, 6) Allahabad, 7) Etawah, 8) Fategarh, 9) Mainpuri, 10) Bareilly, 11) Sitapur, 12) Lucknow, 13) Fyzabad, 14) Gonda, 15) Partabgarh und 16) Rae Bareli. Sub-Agencies in Patna: 1) Tirhut, 2) Hajipur, 3) Chopra, 4) Aliganj, 5) Motinari, 6) Bettiah, 7) Shahabad, 8) Gaya, 9) Tehta, 10) Patna und 11) Monghyr.

21 Auch *Gomashta* geschrieben

Zilladars, and it is the duty of these subordinates to overlook personally the cultivators, and to watch the various steps of the cultivation.“

Eatwell 1851: 5

Zusammengefasst kontrollierte ein *kothi* die Erfüllung des Vertrages und sorgte für den sicheren Transport des wertvollen Rohopiums in die *Sudder Factories*. Dass es derartige Kontrollen gab (Vermessung des tatsächlich mit Mohn bebautem Land und Überwachung der Anbauphasen), deutet darauf hin, dass die Opiumproduktion kaum Profite für den Bauern einbrachte. Es musste Druck ausgeübt werden, damit die Verträge eingehalten wurden. Bei angemessenen Profiten hätte die EIC sich wohl kaum um die Produktivität der Bauern kümmern müssen. Interessant ist, dass ausschließlich indische Beamte zum Einsatz kamen, wenn es um die Ausübung von Druck auf die Opiumbauern ging.

Richards (1981: 70) Daten zu den Gehältern der Opiumbeamten machen einen Vergleich zwischen britischen und indischen Einkommen möglich. Das monatliche Gehalt eines (britischen) Sub-Deputy Agents belief sich auf Rs900. Die übrigen (ebenfalls britischen) Angestellten auf dem Level einer Sub-Agency verdienten je nach Dienstgrad weniger, aber mindestens Rs200.

Ein *Gumashta*, der bestbezahlte Inder, durfte mit einem monatlichen Gehalt von Rs50 bis Rs80 rechnen. Ein Angestellter eines *kothis* verdiente zwischen Rs10 und Rs20, während ein Soldat nur zwischen Rs5 und Rs7 monatlich bekam. Die *kothis* waren ein großer Arbeitgeber in der Region. Die Benares Agency beschäftigte fast 1400 Inder in den *kothis*. Addiert man die Angestellten der Bihar Agency, ergibt das ein Personal von 2400 Indern, die gemeinsam jährlich fast Rs240.000 verdienten²². Das bedeutet, der bürokratische Apparat der Opiumindustrie allein sorgte für den Lebensunterhalt einer beträchtlichen Anzahl an Haushalten; je nach Dienstgrad sogar für Wohlstand. Richards (1981: 71) hebt die wirtschaftliche Bedeutung für die Region hervor, die die Auszahlung von fast einer viertel Million Rupien nach sich zog. Wenn man das durchschnittliche Gehalt des *kothi*-Personals (Rs100 jährlich) mit den Einnahmen aus der Kultivierung von Opium auf einem *bigha* Land (Rs20-25) vergleicht, scheint es, als wäre die Bezahlung ausgesprochen gut gewesen. Vergleicht man ihr Gehalt mit dem der britischen Angestellten, wirkt es geradezu lächerlich

²² Die Daten stammen aus dem Bericht eines hochrangigen Opiumagents: Rivett-Carnac: *Note on the Supply of Opium*. Zitiert in Richards (1981). Leider fehlt die Jahresangabe, sowohl für die Quelle als auch für die Daten.

wenig. Allein in der Region Benares wurde den 16 Sub-Deputy Agents und ihren 34 Assistenten jährlich ein Gehalt von über Rs250.000 ausbezahlt²³. 50 Briten verdienten etwas mehr als 2400 Inder!

Obwohl insgesamt 94 *kothi*-Büros in Bengalen existierten, waren sie noch immer zu dünn gestreut um mit jedem Opiumbauern direkt in Kontakt zu treten. Dividiert man die Anzahl der Opiumbauern durch die Anzahl der *kothis*, ergibt das eine Ratio von 1:10000. Das heißt ein *kothi* war für 10000 Opiumbauern zuständig. Bei etwa 25 Angestellten war es nicht möglich mit jedem Bauer über die Anbaubedingungen zu sprechen. Wie in vielen anderen Bereichen der indischen Wirtschaft, war es auch in der Opiumindustrie üblich, sich die hierarchischen Strukturen in den Dörfern zunutze zu machen. Die EIC suchte sich Mittelsmänner, meist Dorfvorsteher (*village headmen*), Geldleiher oder vermögende Bauern. Wichtig war ihr Einfluss im Dorf. Ein *Lumbardar* (Benares) oder *Khatadar*²⁴ (Bihar) vertrat vor der *Agency* die Opiumbauern seines Dorfes. Im September, rechtzeitig vor Beginn der Aussaat, erschien er im nächstgelegenen *kothi*-Büro und präsentierte dem *Gumashta* eine Liste mit den Bauern aus seinem Dorf, die gewillt waren Opium für die EIC anzubauen²⁵. Der *Gumashta* bestimmte die Anbaufläche und damit die kalkulierte Produktionsmenge für jeden Bauern. Er stellte die Lizenz aus, auf der die Bedingungen genau festgehalten wurden. Die als *Hath Chittee* bezeichnete Lizenz wird von der Benares Opium Agency wie folgt beschrieben:

„After the agreement to cultivate has been made, the Lumberdar receives a printed form written in Hindee called a Hath Chittee, in which the stipulations of his contract and the penalties attached to the infringement of its provisions, are clearly set forth. In the Hath Chittee are, moreover, entered the names of the Lumberdar and of his under cultivators, the quantity of land which agrees to cultivate, the actual measurement of the same as tested by the Gomashta, the acknowledgments of all sums of money received, the weight and consistence of all Opium delivered, and its value. The Hath Chittee is in fact a record and voucher of every transaction between the Lumberdar or his sub-cultivators, and the Sub-Deputy Agent or Gomashta from the time of making the agreement until the final payment for the produce and adjustment of the accounts.“

Eatwell 1851:6

Die Rolle des *Lumbardars* ist bislang wenig erforscht. In den offiziellen Berichten der *Company* wird er quasi als Anwalt der Bauern beschrieben, der sie bei den Vertragsverhandlungen vertritt. Doch inwieweit konnte er für die *Company* arbeiten? War es

23 Ebd.

24 Chaudhuri (1964: 54) bezeichnet den *Lumbardar* und den *Khatadar* auch als *mahtoo*.

25 Wie viele dieser lokalen Mittelsmänner mit der *Agency* arbeiteten, oder wie viele Bauern ein *Lumbardar* oder *Khatadar* durchschnittlich vertrat, konnte ich nicht herausfinden.

möglich, dass ein *Lumbardar* ohne Zustimmung der Bauern Verträge einging und sie so zur Opiumkultivierung zwang? Wie wurde sichergestellt, dass die Vorauszahlungen, die er im Namen der Bauern entgegennahm, ihren Adressaten erreichten? Umgekehrt könnte man sich auch die Frage stellen ob er gerade wegen seiner Verhandlungskunst – das Beste für seine Bauern herauszuholen - zum *village headman* gemacht wurde. Seine Rolle scheint in jedem Fall für das Funktionieren der Opiumindustrie zentral gewesen zu sein. Ich werde im dritten Teil dieser Arbeit noch diskutieren, inwiefern der *Lumbardar* zu seinen Gunsten die Opiumbauern in die Produktion zwingen konnte. Nach Vertragsabschluss kehrte der *Lumbardar* in sein Dorf zurück und der Anbau konnte beginnen.

b) Die Opium Sudder Factories

Die Opium Sudder Factories verarbeiteten Rohopium zum exportfertigen Endprodukt. In gigantischen Hallen wurde unter großem Arbeitsaufwand Opium gewogen, getrocknet, geformt und verpackt. Es gab zwei dieser Opiumfabriken: Eine in Ghazipur, die noch heute existiert²⁶, und eine in Patna. Die Fabriken produzierten den Reichtum des Britischen Empires. Dennoch fanden sie in der wissenschaftlichen Literatur bislang kaum Beachtung. Amitav Ghosh's Roman *Das mohnrote Meer* (2008) stellte sich als die detaillierteste Beschreibung der Sudder Factories heraus²⁷:

„Es war bereits spät am Nachmittag, als Kaluas Karren sich endlich seinem Ziel näherte: der Sudder Opium Factory, von alten Kompanie-Arbeitern auch liebevoll 'Ghazipur Karkhana' genannt. Die Fabrik war riesig, ein achtzehn Hektar großes Gelände mit zwei benachbarten Komplexen, jeder mit zahlreichen Höfen, Wassertanks und wellblechgedeckten Hallen... Die Betriebsleitung lag in Händen eines hohen Beamten der Ostindien-Kompanie, der mehrere Hundert indische Arbeiter unter sich hatte. Die übrige Belegschaft bestand aus Aufsehern, Buchhaltern, Lagerverwaltern, Chemikern und Assistenten... Doch obwohl die Sudder Opium Factory unbestreitbar groß und gut bewacht war, deutete nichts an ihrem äußeren Erscheinungsbild darauf hin, dass sie eines der kostbarsten Juwelen in Königin Victorias Krone war. Vielmehr schien stets ein Gifthauch der Lethargie über ihrer Umgebung zu schweben. Die Affen beispielsweise, die dort lebten: Anders als viele ihrer Artgenossen schnatterten sie weder, noch balgten sie sich oder bestahlen Passanten. Wenn sie von ihren Bäumen herunterkamen, dann nur, um an den offenen Abwasserrinnen der Fabrik zu lecken. Hatten sie ihr Verlangen gestillt, kletterten sie wieder in die Äste hinauf und setzten ihre Überwachung des Ganges und seiner Strömungen benommen fort ... Die Befestigungen hier waren gewaltig,

26 Das indische *Central Narcotics Bureau* lässt in der Fabrik von Ghazipur nach wie vor Opium produzieren. Etwa 1350 Tonnen Rohopium werden jährlich verarbeitet und an internationale Pharmakonzerne verkauft. Der indischen Regierung sichert dieses Geschäft 300 Millionen Rupien. Quelle ist ein Essay des Journalisten Pablo Bartholomew 1996/97 auf http://www.jeo.org/opm_grow.html [Zugriff 15.09.2010]

27 Während der Recherche zu seinem Roman stieß Amitav Ghosh auf ein bislang unbekanntes Büchlein eines schottischen Angestellten der EIC. Das Büchlein sollte als Führer für Besucher der Factory dienen.

die Wachen besonders scharfäugig, und das mussten sie sein, denn der Inhalt der Lagerhäuser, hieß es, war mehrere Millionen Pfund Sterling wert, so viel, dass man davon einen großen Teil der Londoner City hätte kaufen können.“

Ghosh 2008: 119

Das Rohopium wurde unter strenger Bewachung in die *Sudder Factory* transportiert. Jeder *Gumashta* kontrollierte die Lieferung des in seinem *kohti* hergestellten Opiums persönlich. Unter der Aufsicht britischer Offiziere wurde die Ernte zunächst gewogen: Heraus aus den Tongefäßen und in blecherne Schalen auf eine große Waage. Maximal zehn Kilogramm konnte solche Waage bewerkstelligen. Bei einer Exportmenge von 4.000 chests, die bis 1820 üblich war, mussten etwa 28.000 Wägungen durchgeführt werden. (siehe Abb. 2)

„Diti wollte die Fabrik schon betreten, da warf sie über die Schulter des Sardars hinweg einen Blick in das Waaghaus und blieb, von plötzlicher Furcht gepackt, stehen. Das Gebäude war so lang, dass die offene Tür am anderen Ende nur noch als ferner Lichtpunkt zu erkennen war. Die vielen gigantischen, in Reih und Glied stehenden Waagen ließen die Menschen ringsum wie Zwerge erscheinen. Neben jeder Waage saß ein Engländer mit einem hohen Hut, der eine Gruppe von Wägern und Buchhaltern beaufsichtigte. Um die Sahibs herum wimmelten turbantragende Schreiber, die Arme voller Papiere, und Serishtas in Dhotis mit dicken Registern, und überall schwärmten Gruppen halb nackter Jungen umher, die turmhohe Stapel von Mohnblütenhüllen schleppten.“

Ghosh 2008: 121



Abbildung 2: Wägen von Rohopium. Quelle: Trocki 1999

Einige Bauern begleiteten die *Gumashtas* in die *Sudder Factory*. Das Wägen und die anschließende Qualitätskontrolle waren eine nervenaufreibende Prozedur für sie. Stellte sich heraus, dass ihre Ernte quantitativ oder qualitativ nicht den Anforderungen der EIC entsprach, mussten sie mit hohen Strafen rechnen.

„Hier landete sie also, die Frucht ihrer Felder. Diti konnte nicht anders, sie musste sich neugierig umsehen, und sie staunte, mit welcher Geschwindigkeit die Gefäße auf die Waagen und wieder herabgeschwungen wurden. Dann wurden sie mit Zetteln versehen und zu einem auf einem Stuhl sitzenden Sahib gebracht, der in ihrem Inhalt stocherte, daran herumdrückte und ihn beschnupperte, um sie dann mit einem Stempel zu kennzeichnen. Einige wurden zur Weiterverarbeitung zugelassen, andere zu minderen Zwecken genutzt. Nahebei standen, von einer Reihe mit Stöcken bewaffneter Wachposten auf Abstand gehalten, die Bauern, deren Gefäße gewogen wurden. Abwechselnd angespannt und wütend, unterwürfig und resigniert, warteten sie darauf zu erfahren, ob sie mit der Ernte dieses Jahres ihren Vertrag erfüllt hatten – wenn nicht, würden sie mit einer noch größeren Schuldenlast ins nächste Jahr gehen müssen. Diti sah, wie einer der Wachmänner einem Bauern ein Stück Papier brachte, worauf der Mann ein Protestgeheul anstimmte.“

Ghosh 2008: 122-23

Es wurden zwei Methoden zur Qualitätsprüfung angewandt. Die traditionelle wurde von einem indischen *Prukhea* durchgeführt. Der *Prukhea* tauchte in das flüssige Rohopium und fühlte mit bloßer Hand nach Verunreinigungen. Ein kleines Stück nahm er zwischen seine Finger und begutachtete Farbe und Konsistenz. Am wichtigsten war es den Anteil an *Pussewah* festzustellen, einer dunklen Flüssigkeit, die den Reinheitsgrad des Opium bestimmte: Je mehr *Pussewah*, desto weniger rein das Opium. Dazu klatschte der *Prukhea* ein kleines Stück Opium auf einen Metallteller. Je nachdem wie sich das Opium auf dem Teller verteilte, bestimmte er den Reinheitsgrad. Die Arbeit des *Prukhea* dürfte trotz der fehlenden technischen Mittel sehr genau gewesen sein. Eatwell (1851: 15), der selbst in der Qualitätskontrolle arbeitete, schreibt in seinem Bericht, dass die Schätzungen der *Prukheas* nur im seltensten Fall von den Labortests abwichen. Im Labor wurden Stichproben genommen, denen durch Erhitzen die *Pussewah* entzogen wurde. Durch den resultierenden Gewichtsverlust konnte der Reinheitsgrad bestimmt werden. Ein *Prukhea* führte im Schnitt 2000 Proben täglich durch (ebd.).



Abbildung 3: Ein Prukhea überprüft die Qualität des Opiums.
Quelle: Trocki 1999

Das Opium der EIC war ein Markenprodukt. Jede Kiste, die die *Sudder Factory* verließ, musste mit exakt 75 Prozent reinem Opium gefüllt sein. Um die gesamte Ernte auf denselben Reinheitsgrad zu bringen, setzte man das Opium unterschiedlich lange Sonne und Frischluft aus. Je mehr *Pussewah* verdampfte, desto dunkler und reiner wurde die Opiummasse. Dazu wurde es in große Holzbottiche gefüllt, die jeweils etwa 500 Kilo fassten. Männer mischten die träge Masse, indem sie mehrere Stunden täglich hüfthoch in den Bottichen wateten. Dies war zweifelsohne die mühsamste Aufgabe in der *Sudder Factory*. Eatwell (1851: 28) beschreibt – wenn auch sehr positiv formuliert – die Nebenwirkungen dieser Tätigkeit: „*These men complain of a sensation of drowsiness towards the end of their daily labors, and declare that they are overpowered early in the evening by sleep, but they do not complain of the effect as being either unpleasant or injurious.*“ War das Rohopium von besonders geringer Reinheit, ließ man es in seichten Wannen dampfen:



Abbildung 4: Rohopium von geringer Reinheit wird in seichten Wannen verarbeiten. Daneben werden die cakes vorgeformt. Quelle: commons.wikimedia.org [Zugriff: 01.10.2010]

Mit einer Reinheit von 75 Prozent hatte das Opium eine Konsistenz, mit der man es bereits formen konnte. Etwa 1000 sogenannte *cake-makers* waren allein in der *Sudder Factory* von Patna beschäftigt, der kleineren der beiden Fabriken. Sie formten täglich zwischen 16.000 und 20.000 *cakes* oder *balls*; runde, zwischen 1,6 und 1,8 Kilo schwere, Opiumkugeln (vgl. Trocki 1999: 70). Das Formen der gesamten Ernte dauerte etwa zwei bis drei Monate. Zum Trocknen wurden die Kugeln auf riesigen Regalen platziert. In einer Halle alleine konnten so bis zu 300.000 *cakes* aufbewahrt werden. Jeder *cake* musste alle sechs Tage um ein Viertel gedreht werden. Für diese Arbeit wurden eine Schar junger Burschen beschäftigt. Die Ratio war in etwa 65 Burschen pro 10.000 *cakes*. Man kann sich kaum vorstellen, wie betriebsam es in den Sommermonaten in einer solchen Halle gewesen sein muss.

„Riesige Regale zogen sich die Wände entlang bis hinauf zur Decke, und in den Fächern lagen Zehntausende genau gleich aussehender Opiumkugeln aufgereiht, schwarz glänzend, jede ungefähr von der Form und Größe einer Kokosnuss. 'Hier wird das Opium getrocknet', flüsterte Ditis Begleiter ihr ins Ohr. Jetzt bemerkte sie an den Regalen Verstrebungen und Leitern, an denen Trupps von Jungen herumkletterten, von Regal zu Regal, behände wie Akrobaten auf einem Jahrmarkt. Sie prüften die Opiumkugeln, und wenn einer der englischen Aufseher einen Befehl rief, warfen sie einander die Kugeln zu, von Hand zu Hand, bis sie wohlbehalten unten landete.“

Ghosh 2008: 125

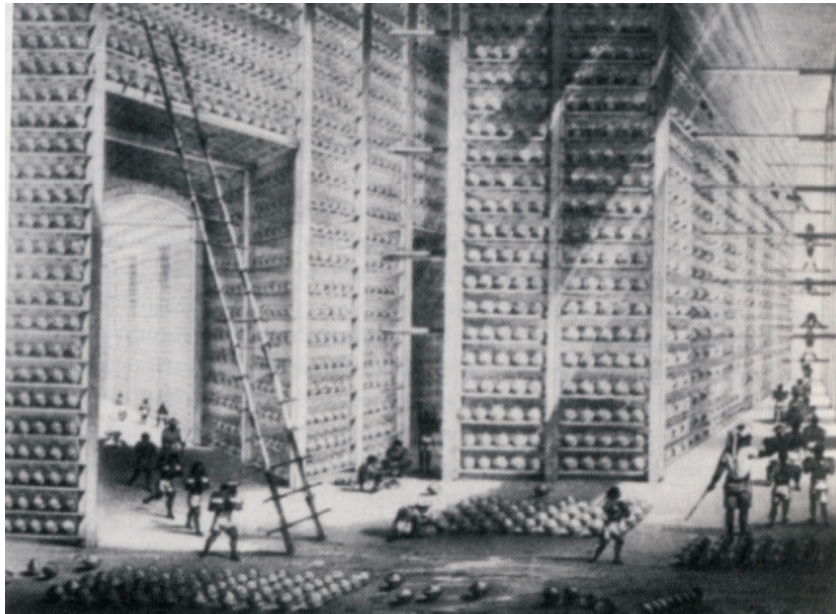


Abbildung 5: Trocknende Opiumbälle in der Sudder Factory von Patna. Quelle: Trocki 1999

Im September und Oktober wurde das nun fertige Opium in Mango-Holzkisten, sogenannten *chests* verpackt. Die Kisten wurden mit Baumharz verschmiert und mit Holzleisten in Kammern geteilt. In eine *chest* gab man 40 Bälle, 20 unten und 20 oben. Genau wie die *balls* wurden auch die *chests* zu einer fixen Gewichtseinheit. Ein *chest* entspricht 60 bis 72kg Opium. Im letzten Arbeitsschritt wurden die Kisten in Leinen gewickelt und mit Ziegelstaub bedeckt, um die wertvolle Ware zu versiegeln. Die exportfertigen Opiumkisten wurden am Ganges flussabwärts bis nach Kalkutta gerschifft. Endlich konnte man die Droge verkaufen.

„Die Hände der Packer bewegten sich in schwindelerregendem Tempo: Sie legten die Halbkugeln der Formen mit Mohnblüten-Fladen aus und befeuchteten sie mit einer leichten Opiumlösung. Hukam Singh hatte Diti erzählt, dass die Zusammensetzung aller Materialien von den Direktoren der Kompanie im fernen London genau festgelegt wurde. Das System war so ausgeklügelt – die Läuferstaffeln brachten die exakte Menge jedes Materials zum genau richtigen Zeitpunkt an jeden Platz –, dass die Hände der Packer nie ins Stocken gerieten. Sie legten die Formen so aus, dass die befeuchteten Fladen zur Hälfte über den Rand hingen, dann gaben sie die Opiumkugel hinein, bedeckten sie mit der überhängenden Hülle, überzogen sie mit Mohnhäcksel und klopften sie dann wieder heraus. Jetzt mussten nur noch die Läufer mit der äußeren Umhüllung für das Opium kommen, den beiden Hälften einer Tonkugel. Die Opiumkugel wurde hineingelegt, und die Hälften wurden zu einer schönen kleinen Kanonenkugel zusammengesetzt, ein sicheres Behältnis für dieses einträglichste Produkt des britischen Weltreichs. So reiste das Rauschgift übers Meer. Im fernen China wurde die Tonschale dann mit einem Beil zerschlagen.“

Ghosh 2008: 126-27

c) Die Opium Auktionen in Kalkutta

Mit der Einführung des Monopols veranstaltete die EIC ihre erste öffentliche Opiumauktion in Kalkutta. Die als *Calcutta Bazaar* bekannten Auktionen sollten bis zum Ende des Opiumgeschäfts der EIC stattfinden. Zweimal jährlich²⁸ versteigerte die Company ihr Opium in Einheiten von je 5 *chests*. Wer hier mitbieten wollte, musste über große Mengen Bargeld verfügen. Nehmen wir das Opiumjahr 1815/16, das sowohl bezüglich Exportmenge als auch Auktionspreis als durchschnittlich bezeichnet werden kann (siehe *Tabelle 1* im Anhang und *Tabelle 3* in Teil I). Bei einer Exportmenge von 4.318 *chests* und einem durchschnittlichen Preis von Rs2.062 wurden fast Rs9 Millionen auf beiden Auktionen oder Rs 4,5 Millionen auf einer Auktion eingenommen. Es war üblich ein Viertel des Kaufpreises sofort in Bar anzuzahlen. Die restlichen drei Viertel mussten innerhalb der folgenden 10 Tage nachgereicht werden. Demnach wechselten an einem durchschnittlichen Auktionstag Rs1 Million in Bar ihren Besitzer. Zum Vergleich: Das Jahresgehalt der 2.400 Inder in den Opium Agencies betrug in etwa Rs240.000. Nebenstehender Zeitungsartikel aus dem Jahr 1885 vermittelt einen guten Eindruck vom Ablauf und der Atmosphäre auf den Auktionen am Tank Square in Kalkutta.

Wer waren diese Großspekulanten, die einen guten Teil der Opiumernte Indiens kaufen konnten? Die uns heute bekanntesten kamen aus dem Handelshaus Jardine & Matheson, gegründet von James Matheson und William Jardine. Das Unternehmen wuchs durch das Opiumgeschäft zu einem der größten im asiatischen Raum und war das erste, das nach dem Fall des China-Monopols ins Teegeschäft einstieg²⁹. Die Universität Cambridge hütet ein umfangreiches Archiv, bestehend aus Dokumenten und Briefen des Handelshauses. Die monatlich erschienenen *Opium Circulars* (vgl. Trocki 1999: 179-80) geben uns heute einen Eindruck von der professionellen Arbeit der privaten Opiumhändler. Die *Opium Circulars* waren Informationsblätter für Geschäftspartner, Kunden und Angestellte von Jardine & Matheson. Zwischen 200 und 300 Kopien wurden monatlich versandt. Sie gaben Auskunft über Alles, was in irgendeiner Weise das Opiumgeschäft betraf: Aktuelle Preise von Bengalischem und Malwa Opium; Preisentwicklung von türkischem und persischem Opium.

28 Ab Mitte des 19. Jahrhunderts fanden die Auktionen monatlich statt. Die hohe Exportmenge (etwa 50.000 *chests*) und neue, schnelle Schiffe machten einen konstanten Opiumfluss Richtung China möglich (vgl. Trocki 1999: 73)

29 Die Jardine Matheson Group operiert nach wie vor im Asiengeschäft. Als börsennotiertes Unternehmen beteiligt sie sich an unterschiedlichsten Geschäften: Tourismus, Bau, Autoindustrie, Bank- und Versicherungswesen, etc. Siehe auch www.jardines.com [Zugriff 20.09.2010]

Sie beinhalteten Angaben zu den Vorräten in Indien und China und dem bereits geladenen Opium. Auch politische Ereignisse, die Auswirkungen auf den Opiummarkt haben könnten, fanden in den *Circulars* Platz; wie etwa Chinas Anti-Opium Politik oder der spätere Taiping-Aufstand. Die Bieter auf den Opium Auktionen in Kalkutta waren potente Geschäftsleute, die bestens über den Opiummarkt Bescheid wussten.

OPIMUM AUCTIONS.—A certain number of chests of opium, as fixed by notification from the Government of India, are sold by public auction every month in one of the rooms of the Board of Revenue, in Calcutta. The Secretary to the board presides at the auction. The auctioneer is one of the assistants of the board. The auction room is filled with the intending purchasers, several of them millionaires or their representatives, who have their recognized seats, to which they are admitted by tickets. The auction is usually conducted in that calm and quiet manner which is suitable to transactions in which hundreds of thousands of pounds are involved. Each lot consists of five chests, and a native clerk holds up a blackboard on which he exhibits in chalk the amount of the last bid. The excitement about the bidding is usually confined to the first few lots, when any good or bad news from China may have led to an alteration in the value of opium subsequently to the last monthly sale. The rival millionaires contend by a quiet nod to the auctioneer. The ruling price for the day is soon settled between them, as they well know to what limit they may safely go. The purchaser of one lot of five chests is at liberty to claim the next 10 lots at the same price. The auction list is thus quickly run through. When the millionaires have satisfied their wants for the day, the smaller speculators bid according to their requirements. As each lot is knocked down, a clerk goes about with a little book to each purchaser, in which he gives a promissory note, payable on demand, for one-fourth the value of his purchase, with an engagement to pay the balance within 10 days. From an unknown speculator a deposit in money is taken. Failure to complete a bargain is of very rare occurrence; but if default occurs the chests are put up for sale at the ensuing auction, at the risk of the defaulting purchaser, who is liable for any loss that may accrue if the price of opium has fallen when the resale takes place. In the course of an hour the auction room is empty, and the noisy outside crowd, which fills the courtyard of the board's premises, has dispersed. Payments for opium purchased are made by the merchants through the Bank of Bengal, and on the production of a certificate of payment the merchant receives a delivery order for the chests which he has purchased, and he at once removes them from the Government warehouse and consigns them to his agents or correspondents in China and the Straits by the swift steamers which trade between Calcutta and China.—*The National Review*.

The New York Times

Published: December 20, 1885

Copyright © The New York Times

Abbildung 6: Artikel in New York Times zu
 Opium Auktionen in Kalkutta

Auch die Company kannte die Marktbedingungen und versuchte Einfluss auf den Preis auszuüben. Sie behielt sich etwa vor, eine Auktion nicht stattfinden zu lassen. Befürchtete man den Markt zu überfluten, hielt man einen Teil der Ernte zurück oder ließ die Auktion entfallen. Besonders bis in die frühen 1820er Jahre konnte der Preis so stetig in die Höhe geschraubt werden. Wie bereits in Teil I ausführlich behandelt, veranlasste erst die zunehmende Konkurrenz aus Malwa die *Company* ihre Preisstrategie zu ändern, d.h. mehr zu einem niedrigeren Preis anzubieten.

Die Auktion in Kalkutta war das Ende des Flaschenhalses der bengalischen Opiumindustrie. Mit dem Hammerschlag des Auktionators ging die Beteiligung der EIC am Opiumgeschäft zu Ende. Die Company kontrollierte die Produktion, Manufaktur und den Verkauf an die Privathändler. Mit dem Exportgeschäft wollte man nichts zu tun haben. Warum gab die *Company* diesen profitablen Teil des Geschäfts aus ihren Händen? Owen (1934: 27) berichtet von einem einzigen Versuch der Company selbst eine Ladung Opium nach China zu bringen. Das Unterfangen dürfte katastrophal gelaufen sein³⁰. Jeder weitere Versuch wurde vom Rat der Kompanie untersagt. Es war politisch einfacher, nicht für den Import nach China verantwortlich zu sein. Erst nach dem ersten Opiumkrieg (1839-42) war der Import von Opium in China legal. Bis dahin musste die Droge ins Land geschmuggelt werden. Für private Händler war ein solches Unterfangen sicher leichter zu bewerkstelligen, als für die politische EIC. Bei diplomatischen Spannungen, die durch den Drogenschmuggel hervorgerufen wurden, konnte die EIC immer darauf verweisen, dass sie mit dem Import nach China nichts zu tun hatte. Ihr sei es egal, wohin das Opium ginge. Eine heuchlerische Einstellung, bedenkt man den Verlauf der Geschichte. Als die Anti-Opium Politik Chinas die Geschäfte der EIC bedrohte, reagierte man mit einer militärischen Intervention – dem ersten Opiumkrieg.

30 Leider fehlen weitere Angaben und Quellen zum Verlauf des Unternehmens.

Teil III: Agrarkommerzialisierung in der Opiumindustrie

Die EIC hatte die Institutionen für eine effektive Opiumindustrie geschaffen. Für uns bleibt noch die Frage zu beantworten, wie die Company die hunderttausenden Bauern dazu brachte auf die Produktion eines *cash-crops* umzusteigen. Wallerstein (2004: 227) kann sich nicht vorstellen, dass ein solcher Umstieg im Interesse des Bauers war:

„Für einen Arbeiter, speziell einen Landarbeiter, übte die Einbindung in die cash-crop Produktion ... keine wirkliche Anziehungskraft aus, da sie zwangsläufig sowohl Zeit als auch räumliche Möglichkeiten für alle nur denkbaren Subsistenzpraktiken verringerte – Praktiken, die das Überleben und sogar ein relatives Wohlergehen garantieren konnten.“

Für ihn stellte sich nicht die Frage ob die Bauern zur *cash-crop* Produktion gezwungen wurden, sondern mit welchen Mitteln sie gezwungen wurden. Es gibt eine vorherrschende These, die den Mechanismus der Einbindung indischer Bauern in die Weltwirtschaft beschreibt:

„It was the expectation of cash advances towards meeting basic subsistence needs (such as payment of rent and debt) that persuaded the peasantry to grow cash crops; the sources of the advances were mostly persons interested in the peasants' produce, in their agricultural form or in various manufactured or semi-manufactured form ... Acceptance of advances by peasants gave the persons making the advances a decisive claim on the peasants' produce ... Finally, under the conditions in which peasant involvement in cash-crop cultivation originated, it had a negative role in the small peasant economy, and peasant subordination tended to be firmly entrenched.“

Chaudhuri 1996: 75

Die Bauern nehmen Vorauszahlungen von einem Geldgeber an, der im Gegenzug die Ernte des Bauern zugesichert bekommt. Die Zahlungen sind knapp, sodass sich die Bauern meist schnell bei ihren Geldgebern verschulden. Die Schuld zwingt sie zu den Bedingungen des Geldgebers zu produzieren: *cash-crops* zu niedrigsten Preisen. Die Opiumindustrie scheint nahtlos in dieses Schema zu passen: Die EIC als Geldgeber, die eine Heerschar von verschuldeten Bauern für sie arbeiten lässt. Ich werde überprüfen inwieweit sich diese These tatsächlich auf die Opiumindustrie anwenden lässt. In einem ersten Schritt (b) zeichne ich die Einkommensmöglichkeiten eines Opiumbauers nach. Ich versuche zu klären, ob die Opiumkultivierung tatsächlich verlustbringend war, oder ob sie Profite erlaubte. Vorweg, ich

werde mangels Daten zu keinem eindeutigen Ergebnis kommen. Es ist wahrscheinlich, dass in einem (klimatisch) guten Jahr ein paar Rupien Profit möglich waren, während in einem schlechten Jahr mit Verlusten zu rechnen war. Ein Blick auf den Produktionsaufwand von Opium zeigt, dass eine „Opium Familie“ nicht das ganze Jahr mit der Opiumproduktion beschäftigt war. Es blieb genügend Zeit das Haushaltseinkommen aufzubessern. Die Liste an zusätzlichen Verdienstmöglichkeiten ist lang. Es ist möglich, dass Opium nicht das Haupteinkommen der Familie war, sondern ein Nebenverdienst; ein Nebenverdienst der gleich zu Beginn des Jahres *cash* (Vorauszahlungen) und in einem guten Jahr einige Rupien Profit brachte. Heißt das, dass in der Opiumindustrie kein Zwang nötig war? War der Vorschuss in *cash* und die Chance auf ein paar Rupien extra Anreiz genug? Es ist ohnehin nur schwer vorstellbar, wie man hunderttausende Bauern zwingen kann, sich mit der filigranen Kultivierung von Opium zu beschäftigen; und das über Jahrzehnte. Nochmal: Heißt das, dass Zwangsmechanismen, wie sie oben von Chaudhuri beschrieben werden, in der Opiumindustrie keine Rolle spielten? Nicht unbedingt. In Kapitel c) ziehe ich Parallelen mit der Jute und Indigo Industrie Bengalens. Vor allem für letztere konnte nachgewiesen werden, dass Bauern unter den Zwängen der Schuldenlast litten. Es ging dabei nicht darum die Bauern von der Subsistenz in die *cash-crop* Produktion zu zwingen. Diesen Schritt machten sie freiwillig. Vielmehr ging es darum die Bauern dauerhaft an den Geldgeber zu binden. Auf die Opiumindustrie übertragen, heißt das Folgendes: Für die EIC war es wichtig, dass die Bauern jedes Jahr wieder zu ihrer Verfügung standen. Es war vertraglich festgelegt, zu welchen Bedingungen sie wie viel Opium produzieren mussten. War der Bauer bei der EIC verschuldet, konnte er aus diesem Vertrag nicht aussteigen. Diese Verfügbarkeit über die Arbeitskräfte und die Produktionsmittel des Bauers machte die Ausübung von Zwang nötig. Doch zunächst ist es notwendig sich eine Vorstellung von der Produktion selbst zu verschaffen:

a) Die Produktion

Das bengalische Opium wurde im östlichen Tal entlang des Ganges gewonnen. Von der Stadt Agra im Westen bis zur Stadt Monghyr im Südosten, erstreckte sich die Opiumregion über 800 Kilometer Ost-West und zwischen 200 und 250 Kilometer Nord-Süd.

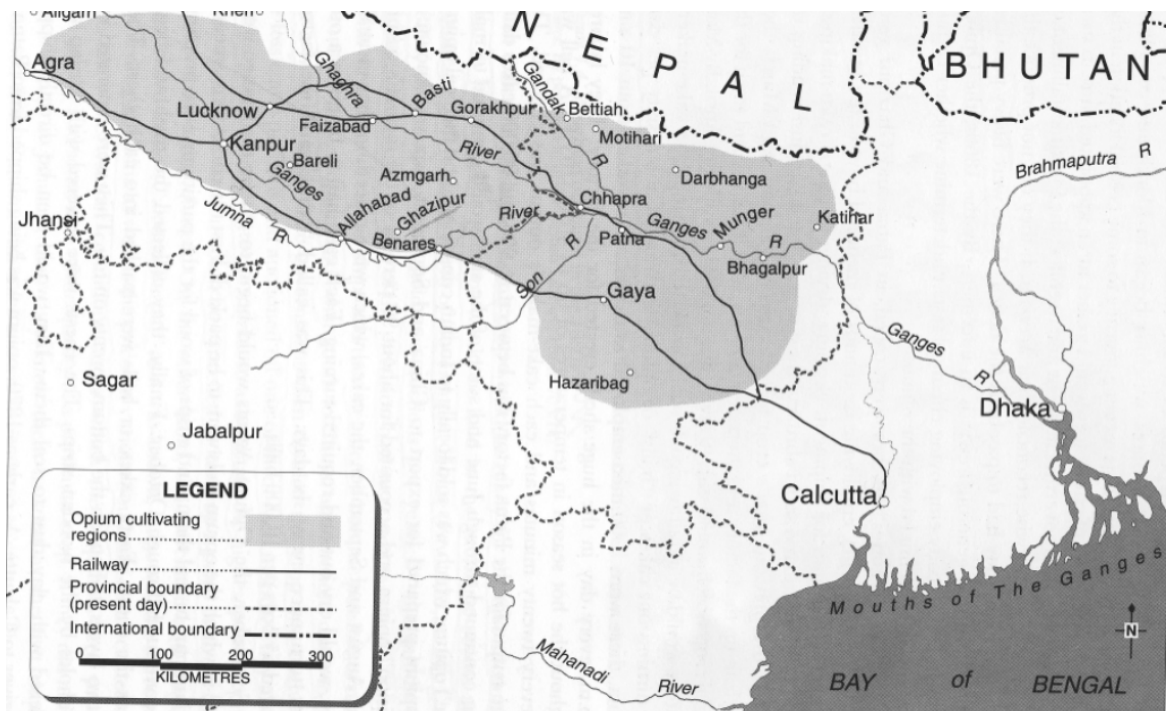


Abbildung 7: Opium produzierende Regionen Nordindiens. Quelle: Trocki 1999

In Bengalen wurde ausschließlich weißer Schlafmohn (*Papaver Somniferum*) zur Opiumgewinnung kultiviert. Diese Sorte passte am besten zu den klimatischen Verhältnissen Bengalens. Mohn war eine Wintersaat (*Rabi*), d.h. mit der Aussaat konnte erst nach der Regenzeit begonnen werden. Die Mohn-Saison dauerte von September-Oktober bis Februar-März. Bei sehr fruchtbarem Boden konnte auf dem Mohnfeld im Frühling und Sommer noch eine Saat kultiviert werden, etwa Getreide, Mais oder Gemüse (vgl. Eatwell 1851: 8). In jedem Fall begann der Bauer³¹ im September mit der Präparierung des Feldes: Jäten, Ebnen, Pflügen und vor allem Düngen. Mohn braucht Boden bester Qualität. Eine zufriedenstellende Ernte erforderte ausreichend Dung. Aus diesem Grund lagen die Mohnfelder meist sehr nahe beim Dorf. Die gute Lage stellte die Versorgung mit Dung und Wasser sicher. Als letzten Schritt vor der Aussaat wurde ein sogenannter *clod-crusher* übers Feld gezogen. Ein schweres Holzstück mit metallenen Zähnen, das die durchs Pflügen entstandenen Erdklumpen pulverisiert. Nun war das Feld bereit für die Mohnsaat.

Wie bei jeder anderen Pflanze können die Samen der Vorjahresernte wieder gesät werden. Für die Opiumgewinnung war es üblich alle zwei bis drei Jahre neue Samen zu verwenden. Es kristallisierten sich Distrikte heraus, die besonders hochwertige Samen hervorbrachten,

31 Ich spreche hier vom Bauer in der Einzahl. Die Mohn-Kultivierung und Gewinnung von Opium konnte aber nicht von einer Person allein bewerkstelligt werden. Vielmehr half der ganze Haushalt mit: Männer, Frauen und Kinder.

welche in der gesamten Region vertrieben wurden (ebd. 10). In der ersten Novemberhälfte verteilte der Bauer die Samen am Feld. Wenige Tage später pflügte er, um die Samen zu bedecken und lockerte erneut die Erde mit dem *clod-crusher* auf. Sobald die Samen keimten, konnte mit der Bewässerung begonnen werden. Der Bauer formte rechteckige Wasserbetten in der Größe von 8 mal 4 Fuß (ca. 2,7 mal 1,3 Meter), indem er Wasserkanäle quer und längs des Feldes grub. Die Kanäle dienten bei zu viel Wasser auch als Abfluss. Das Wasser kam meist aus dem Dorfbrunnen. Stand kein Dorfbrunnen zur Verfügung, vergab die EIC zinsfreie Kredite für den Bau eines neuen Brunnens. Naturgemäß hing die Bewässerung von den klimatischen Bedingungen der Saison ab. Gab es zwischen Dezember und Februar häufig Regenfälle, musste das Mohnfeld nur zweimal bewässert werden. War Regen rar, musste bis zu sechsmal bewässert werden (ebd. 10). Etwa 80 Tage nach der Saat begann der Mohn zu blühen. Kurz bevor die Blütenblätter sich von selbst lösten, zog der Bauer sie vorsichtig ab und sammelte sie, um daraus Blätterkuchen (*leaf cakes*) zu formen – eine begehrtes Produkt in der Sudder Factory:

„Als die Pfanne heiß genug war, streute sie eine Handvoll Blütenblätter hinein und drückte sie mit einem Lumpen an. Durch das Rösten verfärbten sie sich dunkel und klebten zusammen, sodass sie schon bald genauso aussahen wie die runden rotis aus Weizenmehl, die diti ihrem Mann zum Mittagsmahl mitgegeben hatte. Und 'roti' war auch der Name dieser Mohnblütenhüllen, obwohl sie einem ganz anderen Zweck dienten als ihre Namensvettern: Sie wurden an die Sudder Opium Factory verkauft, die Opiumfabrik in Ghazipur, wo man mit ihnen die irdenen Behälter auskleidete, in denen das Opium verpackt wurde.“

Ghosh 2008: 15

Gegen Ende Februar erreichten die Mohnkapseln den Höhepunkt ihrer Reife. Der filigranste Teil der Opiumgewinnung begann: Um drei oder vier Uhr Nachmittags machte sich der Bauer daran die Kapseln zu melken. Als Werkzeug diente ihm ein *Nushtur*, ein eiserner Stab mit acht scharfen Klingen an einem Ende (siehe Abbildung 8). Mit jeweils vier Klingen wurde sachte in die Oberfläche der Kapsel geritzt, meist entlang der senkrechten Konturen, die die Kammern der Kapsel markieren. Schon nach wenigen Sekunden beginnt der milchige Saft heraus zu sickern. Am darauf folgenden Morgen konnte der Saft gesammelt werden. Dazu wurde ein *Seetooah* verwendet, eine blecherne Kelle konkaver Form. Mit der *Seetooah* strich man von unten nach oben über die Kapsel. War die Kelle voll, klatschte man den Opiumsaft in einen Tonkrug, den der Bauer bei sich hatte. Je nach Größe und Inhalt der Kapsel konnte dieser Vorgang zwei- bis sechsmal wiederholt werden, jeweils in einem Intervall von

mindestens zwei Tagen (Eatwell 1851: 13). So verging etwa ein Monat bis der letzte Tropfen des narkotisierenden Saftes aus den Mohnkapseln g war. Die flüssige Ernte wurde in Tonkrügen aufbewahrt und täglich der Frischluft, jedoch niemals der Sonne ausgesetzt. Alle paar Tage rührte man in den Töpfen, damit die Masse möglichst gleichmäßig trocknet. Nach etwa einem Monat hatte das Rohopium die nötige Konsistenz um es an die *Sudder Factory* zu liefern.

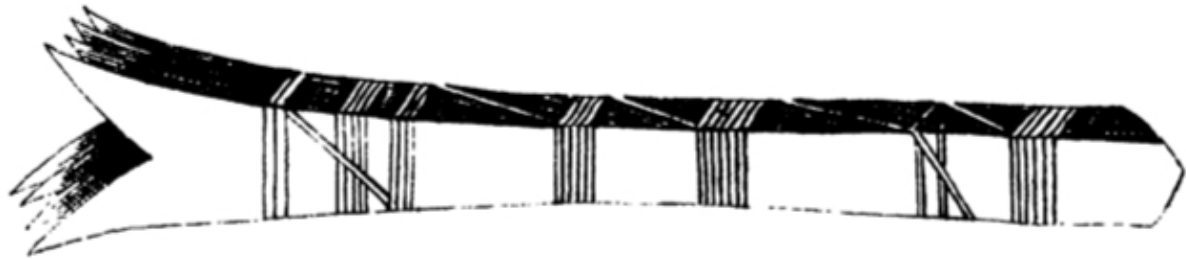


Abbildung 8: Ein Nushtur. Werkzeug zum Ritzen der Mohnkapsel. Quelle: Eatwell 1851.

Die Pflanze war jedoch noch immer nicht aufgebraucht. Die Kapseln wurden gepflückt um an die Samen zu kommen. Einen Teil hob der Bauer für die nächste Aussaat auf. Aus dem Rest presste er Öl, das meist in der Küche verwendet wurde. Die bereits gepressten Samen konnten zu einem trockenen Brot verarbeitet, oder schlicht den Tieren verfüttert werden. Die nun leeren Kapseln wurden verkocht, weil deren Sud ebenfalls eine narkotisierende Wirkung hatte. Nun blieben nur noch die Strünke und Stängel der Pflanze. Sie dienten der Familie als Brennmaterial. Die dünnen Stiele konnten zerkleinert an die Sudder Factory verkauft werden; für Rs1 pro *maund* (vgl. Richards 1981: 75f und Trocki 1999: 67f).



Abbildung 9: Der Saft tritt aus der Kapsel. Quelle: Arnold Werner www.awl.ch [Zugriff 20.09.2010]

b) Input und Output: War die Kultivierung von Opium lukrativ?

Nun haben wir eine Vorstellung vom Arbeitsaufwand in der Opiumkultivierung. Ich versuche im Folgenden eine simple Input-Output Rechnung anzustellen, d.h. die Einnahmen aus dem Verkauf von Rohopium den Kosten für die Produktion gegenüberzustellen. Wir können uns hierfür Aufzeichnungen zeitgenössischer Beobachter bedienen. Prasad Sen, ein Advokat der Opiumbauern, führte eine Umfrage unter gut zwanzig Bauern durch und gelangte zum Ergebnis, dass die Kultivierung von Opium auf einem *bigha* Land Kosten von Rs39 und 1 Anna verursacht (siehe *Tabelle 8*). Mit seiner Umfrage wollte er die EIC dazu bewegen, die Preise für Rohopium zu erhöhen – erfolglos (vgl. Richards 1981: 78). Seinem Unterfangen nach zu urteilen, kann es natürlich sein, dass er die Kosten zu hoch beziffert hat. Ziehen wir zum Vergleich Aufzeichnungen von John Malcolm heran, Oberstleutnant der EIC. Malcolm (1823: 358f) untersuchte unter anderem die Agrikultur Zentralindiens, darunter auch die Opiumbauern Malwas. Seinen Angaben zufolge verursachte die Kultivierung von Opium auf einem *bigha* Land Rs29 und 9 Annas. Für uns ist interessant, dass sich Sens und Malcolms Angaben zu den Kosten für Düngung, Bewässerung und Pflügen decken. Betrachtet man Jäten, Einschneiden und Extrahieren des Opiumsafftes (Sen) als „Watching the Crops“ und „Extracting the Opium“ (Malcolm), decken sich auch hier die Angaben im Wesentlichen. Einzig Rente und Erhaltung des Viehs unterscheiden sich in den beiden Untersuchungen. Letztere findet in Malcolms Rechnung keine Berücksichtigung. Die Rente kann sich aufgrund der regionalen Verhältnisse unterscheiden. Der wesentliche Unterschied zwischen den beiden Rechnungen ist, dass Prasad Sen für die Bauern eintritt und John Malcolm Angestellter der EIC ist. Für uns bleibt übrig, dass sich die Kosten für die Kultivierung von Opium auf einem *bigha* Land zwischen Rs30 und Rs40 bewegt haben müssen.

<i>Tabelle 8</i> Ausgaben durch Opiumkultivierung pro bigha Land nach Prasad Sen	
<i>Input</i>	<i>Preis in Rupien und Annas</i>
Rente	10,00
Haltung der Ochsen	4,00
Düngung	2,00
Bewässerung	6,00
Pflügen	6,09
Jäten	2,01
Einschneiden d. Mohnkapseln	2,13
Extrahieren des Mohnsaftes	5,10
Gesamtausgaben	39,01
Quelle: Richards 1981: 78	

Tabelle 9: Quelle: Malcolm 1823

No. VI.

***Expenses, &c. of cultivating One Begah of Opium, for
a good, a tolerable, and a bad Season.***

<i>Expenses.</i>	Rs. As.
5 Seers of Opium Seed - - -	0 9
Manure, including conveyance - - -	2 0
Expenses of watching the crops - - -	4 0
Weeding, ploughing, sowing, &c. - - -	6 0
Gathering the Opium, and wounding the poppies - - -	4 0
Watering the fields nine times - - -	6 0
Oil for putting the juice of the poppy in when scraped - - -	1 0
Rent to the Circar (Government) - - -	6 0
Total Expense	29 9

Wie schwierig es ist die Kosten genau zu beziffern, zeigt eine genauere Betrachtung der Inputs: Opium benötigt Land von bester Qualität. Üblicherweise waren die Felder in konzentrischen Gürteln um das Dorfzentrum angelegt. Der innerste Gürtel, dem Dorf am nächsten, war sehr fruchtbar und lehmig (*loam*). Hier wurden wertvolle Saaten wie Baumwolle, Rohrzucker, Gartengemüse und Opium angebaut. Im mittleren Gürtel, von etwas schlechterer Qualität (*deep clay*), wurde vor allem Reis gepflanzt. Der äußere Gürtel -

sandiger Boden - war den groben Saaten oder der Haltung von Kühen bestimmt. Richards (1981: 74) gibt die Rente eines Landes von höchster Qualität mit zwischen 7 und 12 Rupien pro *bigha* an. Die Preise stammen zwar vom Jahr 1880, stimmen jedoch in etwa mit Prasad Sens Daten überein (siehe *Tabelle 8*). Die größte Schwierigkeit in dieser Rechnung ist, dass es bislang keine einheitlichen Daten zur durchschnittlichen Anbaufläche gibt. Carl Trocki (1999: 68) geht davon aus, dass ein Opiumbauer 10-15 *bigha* bewirtschaftete. Er bezieht sich dabei auf die *Opium Agency Reports* von 1870-71 und 1880-81. John F. Richards (1981: 79) hingegen nennt Daten, die auf eine durchschnittliche Anbaufläche von etwa 1 *bigha* hinweisen³². Ich kann diese Divergenz nicht erklären. Sie ergibt sich aus den unterschiedlichen Quellen der Autoren. Für eine aussagekräftige Input-Output Rechnung muss diese Frage noch geklärt werden. Es ist sehr wahrscheinlich, dass jedes weitere *bigha* weniger Kosten verursachte, im Sinne abnehmender Grenzkosten. Hat der Bauer erstmal einen Brunnen zur Bewässerung installiert, erhöhen sich die Kosten für die Bewässerung eines weiteren Feldes nicht wesentlich. Das heißt, wenn wir davon ausgehen, dass Opiumkultivierung auf 1 *bigha* Land Kosten von Rs35 verursacht, liegen die Kosten bei 10 *bigha* nicht bei Rs350, sondern deutlich darunter.

Der nächste wichtige Input war Wasser. Am häufigsten war die Verwendung eines Dorfbrunnens, da dieses Wasser wertvolle Nitrate enthielt und zudem leicht regulierbar war. Aber auch Kanalwasser wurde eingesetzt. Woher dieses Kanalwasser kam, konnte ich der Literatur nicht entnehmen. Richards (1981: 74) erwähnt, dass die Verwendung von Kanalwasser zusätzliche Kosten für den Bauern verursachte. Ich nehme daher an, dass Kanalwasser bedeutet, dass die Quelle (Brunnen, Fluss oder See) weiter weg lag und der Bauer für die Benützung oder Instandhaltung der Leitungen aufkommen musste. Wie auch immer, bevorzugt wurde definitiv ein eigener Brunnen. Davon zeugt auch die Vergabe von Krediten für den Bau eines Brunnens seitens der Opium Agency. Die Agency schien die Verwendung eines Brunnens als wichtig erachtet haben: die Kredite für einen Brunnenbau waren zinsfrei und konnten in kleinen Teilen zurückbezahlt werden.

Zum Opiumanbau benötigte man ca. 3 Kilo Samen pro *bigha* Land. Auch wenn viele Bauern ihre Samen der letzten Ernte entnahmen, gab es einige die Samen ankauften. Sie erhofften ihren Ertrag durch den Einsatz von als besonders hochwertig geschätzte Samen steigern zu

32 Im Zeitraum 1873 bis 1894 haben 1,3 Millionen Bauern auf einer Fläche von 516.000 Acres Mohn zur Gewinnung von Opium angebaut. Das ergibt eine durchschnittliche Anbaufläche von 4/10 Acres oder 1600m². Ein Bengalische 1333m².

können. Dünger wurde in einer Menge von 125 *maund* pro bigha gestreut. Er bestand aus einer Mischung von Kuhdung und Asche. Der Bauer konnte sich einen Teil der Arbeit sparen, ließ er sein Vieh während der Brache auf dem Feld grasen. Darüber hinaus wurde mit Salpeter angereicherte Erde über das Feld gestreut. Wie oben erwähnt wurde der Acker vor der Saat mehrmals gepflügt und geeggt. Der Einsatz mindestens eines Pfluges und ein paar Ochsen war erforderlich.

Als letzter Input sei hier noch die Arbeitskraft genannt. Es ist mir unklar in welcher Form der Arbeitsaufwand des Bauern in den Berechnungen von Prasad Sen und John Malcolm berücksichtigt wurde. Es macht wenig Sinn den Stundenlohn eines Opiumbauern errechnen zu wollen. Ich versuche im Folgenden nur eine Vorstellung von der Arbeitsinvestition zu geben: Obwohl Trocki mit anderen Zahlen arbeitet, nutze ich seine Idee, die Daten zur aktuellen Opiumproduktion im Goldenen Dreieck auf die Produktion in Indien zu übertragen. Demnach stecke in einem 1,6 kg schweren Opiumball 387 Arbeitsstunden (vgl. Trocki 1999: 68). Die Arbeitstechnik und damit der Aufwand hat sich in den letzten 200 Jahren kaum verändert. Überträgt man diesen Arbeitsaufwand auf ein bengalisches Opiumfeld, das durchschnittlich 7 kg produziert, kommt man auf 1700 Stunden, die ein Bauer investierte. Auch wenn die Opiumsaison von September bis Februar dauerte, waren es im Wesentlichen 12 Wochen, die man auf dem Feld arbeitete; Säen, Pflügen, Jäten, Bewässern und Ernten inkludiert. Das ergibt 140 Stunden pro Woche, zur Erntezeit sicherlich mehr, die ein Bauer während der Saison in sein Opiumfeld investierte. Was ich damit sagen will ist, dass eine Person alleine diesen Arbeitsaufwand nicht bewerkstelligen hätte können. Vielmehr musste die ganze Familie am Feld arbeiten.

Vielen indischen Kasten war es den Kastenregeln nach verboten, dass die Frau am Feld mitarbeitet. Dazu zählen die Kasten der *Awadhia*, *Kurmi*, *Dhanuk*, *Ahir*, *Rajput* und *Brahmanen*. Das schloss sie quasi von der Opiumproduktion aus. Die Regel nicht mit Dünger zu hantieren, schloss wiederum andere Kasten aus. Davon nicht betroffen waren zwei Kasten: Die *Kachhi* in der Region Benares und die *Koeris*³³ in Bihar; die vorherrschenden Opiumbauern im Norden Indiens (vgl. Richards 1981: 71). Man sagte ihnen nach, dass sie besonders geeignet für den schwierigen Anbau von Opium geeignet wären. Richards (1981: 73) zitiert aus einer zeitgenössischen Studie über die Kasten Bengalens:

33 Auch *Koiris* geschrieben.

„The social position of the Koiris is respectable ... Their pursuits are purely agricultural, but they are distinguished from the Kurmis and other purely cultivating castes by their skill in rearing tobacco, opium and other special produce requiring more careful cultivation than the staple crops.“

Risley, H.H (1889): The Tribes and Castes of Benal. Calcutta, S. 408-409.

Diese Stereotypisierung von Kasten ist kein Einzelfall. Den *Sikhs* und *Marathas* etwa wurde nachgesagt, sie seien die besten Krieger. Folglich rekrutierte die britisch-indische Armee vor allem Angehörige dieser Kasten. Für die Briten konnte dies eine Möglichkeit sein, mit einer komplexen indischen Gesellschaft zurecht zu kommen. Ich konnte keine genauen Zahlen finden, doch die Literatur ist sich einig, dass die *Koeris* und *Kachhis* am engsten mit Opium in Verbindung gebracht werden (vgl. Trocki 1999: 66 und Richards 1981: 73).

Die Berechnung der Kosten stellt sich als schwierig heraus. Wir wissen nicht wie viele Bauern Besitzer ihres Feldes waren. Prasad Sen und John Malcolm haben die Rente als fixen Bestandteil der Ausgaben angegeben. Die Auszahlung des ersten Vorschusses der Agency an den Bauern fiel zeitlich mit der Bezahlung der Renten zusammen. Ich vermute daher, dass die Rente keine Ausnahme, sondern eher die Regel für einen indischen Opiumbauern war. Weiters ist unklar wie viele Bauern einen bereits vorhandenen Brunnen zur Bewässerung nutzen konnten und wie viele noch zusätzlich in einen solchen investieren mussten. Auch die Nutzung eines Kanals kann für viele Bauern eine fixe Ausgabe gewesen sein. Mike Davis (2001: 333f) berichtet von einem weit gestreuten Kanalnetz, vor allem im Ganges-Tal. Die Kosten wurden an die Nutzer in Form von „*water rates*“ weitergegeben, welche so hoch waren, dass sie selbst einen Kolonialbeamten dazu veranlassten, sich mit seiner Regierung anzulegen (vgl. ebd.). Dennoch, im Zusammenhang mit der Opiumproduktion wissen wir nicht wie viele Bauern an einem Kanalnetz angeschlossen waren oder wie hoch die Kosten für einen Anschluss waren. Günstigere Inputs wie Samen oder Dung hingen von der jeweiligen Lage des Mohnfeldes ab. Einige Bauern konnten günstig auf hochwertige Samen zurückgreifen, während andere Samen teuer ankaufen mussten. Die Kostenrechnung muss von Bauer zu Bauer unterschiedlich gewesen sein. Für uns bleibt die Annahme, dass sich die Kosten zwischen Rs30 und Rs40 pro *bigha* belaufen haben.

Was die Einnahmen betrifft, können wir uns ein klareres Bild verschaffen. Für die Zeit vor 1820 gibt es keine genauen Zahlen zu den Opiumpreisen pro *seer* (etwa 1 kg). Trocki (1999: 66) schätzt, dass der Preis immer über Rs2 und nie über Rs3 gelegen hat. Zwischen 1820 und

1859 lag der Preis pro *seer* konstant bei Rs3,5. Von einem *bigha* Mohn konnte der Bauer durchschnittlich 6-8 *seer* Rohopium ernten. Unter besonders günstigen Bedingungen (Boden und Klima) konnten bis zu 12 *seer* geerntet werden. Bei schlechten Bedingungen konnte die Ernte auch nur 3-4 *seer* betragen (vgl. Eatwell 1851: 8). An Einnahmen bedeutet das für den Bauern Folgendes: Bei dem Fixpreis von Rs3,5 bekommt der Bauer in einem durchschnittlichen Jahr Rs25 für die Ernte eines *bighas*, in einem besonders guten Jahr Rs42 und im schlimmsten Fall nur Rs10-12. Wenn wir davon ausgehen, dass ein Opiumbauer nur 1 *bigha* bestellte, arbeitete er in einem durchschnittlichen Jahr verlustbringend. Unter optimalen Bedingungen konnte er zwischen Rs2 und Rs10 verdienen. Wenn wir aber davon ausgehen, dass ein Opiumbauer 10-15 *bigha* bestellte, und sich die Kosten dementsprechend senkten, ist es vorstellbar, dass auch in einem durchschnittlichen Jahr Gewinne von einigen Rupien eingefahren werden konnten. In einem schlechten Jahr musste der Bauer in jedem Fall Verluste hinnehmen. Es ist unwahrscheinlich, dass ein Bauer die Kosten pro *bigha* auf unter Rs10 senken konnte; auch nicht bei einer Anbaufläche von 15 *bigha*.

Nach dieser Input-Output Rechnung können wir nicht sagen, ob die Opiumproduktion Profit oder Verlust brachte. Am wahrscheinlichsten scheint, dass in einem guten Jahr für alle Bauern einige Rupien Profit drinnen war und in einem schlechten Jahr auch mit Verlusten zu rechnen war. Das Geschäft war knapp kalkuliert. Es ist jedoch unmöglich, dass die Opiumproduktion konstant verlustbringend war. Hätte Opium den wirtschaftlichen Ruin vieler Familien nach sich gezogen, es hätte sich wohl kaum mehr ein Bauer gefunden, der auf die Opiumproduktion umsteigt. Eine Kalkulation, die zumindest hin und wieder Profite für die Bauern zuließ, muss auch im Sinne der EIC gewesen sein. Die *Company* war gerade in Phasen der Expansion darauf angewiesen, dass sich neue Familien entschlossen für sie zu produzieren.

Ich habe bereits darauf hingewiesen, dass einer Opium produzierenden Familie auf das ganze Jahr gesehen noch genügend Zeit blieb für zusätzliches Einkommen zu sorgen. Der Opiumbauer war kein Plantagenarbeiter, kein Sklave. Er verpflichtete sich zwar während der Opiumsaison für die EIC zu produzieren, doch was er mit der übrigen Zeit tat, konnte er selbst entscheiden. Es muss sogar im Interesse der EIC gewesen sein, dass der Opiumbauer zusätzlich Einkommen erarbeitet. So konnte der Preis für seine Arbeit niedrig gehalten werden. Ich möchte im Folgenden zusätzliche Einkommensmöglichkeiten für einen Opiumbauern ausloten.

Zwischen der Ernte und der neuen Aussaat hatte der Opiumbauer etwa sieben Monate um eine Sommersaat, wie etwa Mais, anzubauen. Eatwell (1851: 8) erwähnt in seinem Bericht, dass es auf fruchtbarem Land durchaus üblich war im Winter Mohn und im Sommer Getreide, Mais oder Gemüse zu pflanzen. Wie bereits erwähnt, bezahlte der finanzielle Vorschuss der EIC in vielen Fällen die Rente für es Bauers Feld. In diesem Fall hätte die Opiumernte die Sommerernte quasi mitfinanziert. So konnte die Sommerernte wesentlich mehr Einkommen als die Opiumernte bringen. Auf weniger fruchtbarem Land hätte eine Sommersaat die Opiumernte wohl zu stark beeinträchtigt. Ich fand keine Hinweise auf ein Verbot einer Sommersaat seitens der EIC. Es lag wohl in der Verantwortung des Bauers die vereinbarte Erntemenge abzuliefern. Er selbst musste entscheiden, ob sich eine zusätzliche Saat rentierte. Eine andere Einkommensmöglichkeit war die „*secondary industry*“ (Bagchi 2010: 62), also entweder zu Hause Waren für die Industrie zu verarbeiten (Verlagswesen) oder in einer Fabrik zu arbeiten. Nach Bagchi (ebd.) waren fast 20% der Bevölkerung Bihars, also im wesentlichen unserer Opiumregion, in der Industrie beschäftigt; davon mehr als die Hälfte als „*spinner*“, die zu Hause Baumwoll- und Seidenfäden verarbeiteten. Bei einer durchschnittlichen Familiengröße von 5 bis 6 Personen (ebd.: 91) war es sicher auch für eine Opium produzierende Familie möglich, ein oder mehrere Mitglieder für die Industrie arbeiten zu lassen. Weitere Einnahmen ließen sich aus den Nebenprodukten der Opiumproduktion machen. Der Bauer konnte Blätter und Stängel der Mohnpflanze an die *Sudder Factory* verkaufen, die die Abfallprodukte für die Verpackung verwendete. Außerdem wurden die Mohnsamen zu einem Öl verarbeitet, das entweder verkauft oder selbst konsumiert wurde. Eine besonders lukrative, jedoch mit hohem Risiko verbundene Einnahmequelle konnte der illegale Verkauf von Rohopium sein. Richards (1981: 78) und Chaudhuri (1970b: 233) gehen davon aus, dass Opium auf dem Schwarzmarkt zu verkaufen eine weit verbreitete Praxis war. Die tatsächliche Dimension des illegalen Verkaufs lässt sich aus heutiger Sicht schwer nachvollziehen. Sicher ist, dass der Preis bei weitem höher lag, als der den die EIC zahlte:

„Official reports occasionally wrote of illicit sale of opium by poppy peasants to private traders at a price much higher than the one paid by Government, despite the serverity of the penal laws on the point. The continued cultivation of the poppy in some places in spite of the low price paid by Government was related to this. We have, however, no idea of the actual dimensions of such illicit trade.“

Chaudhuri 1970b: 233

Es scheint natürlich, dass sich eine Opiumfamilie um zusätzliche Einkommen kümmerte. Die Möglichkeiten waren in jedem Fall da. Wenn wir davon sprechen, was die Opiumproduktion einem Bauern bringen konnte, müssen diese Einkommen mitgedacht werden. Es ist möglich, dass die Summer dieser zusätzlichen Einkommen die Familie im Wesentlichen finanzierte und Opium nur für Einnahmen über der Subsistenz sorgte. Folgendes Beispiel soll dies verdeutlichen: Nehmen wir an, dass die Familie ihre Subsistenz mit der Sommersaat und dem Einkommen eines Familienmitglieds als Spinner sicherte. So verdienen sie jährlich Rs50. Davon benötigen sie 90%, also Rs45 für den Erhalt des Betriebs und ihre Grundbedürfnisse. Es bleiben ihnen Rs5 als Haushaltseinkommen. Entscheiden sie sich im Winter Opium für die EIC zu kultivieren, kann das in einem guten Jahr durchaus Rs5 bringen. Das bedeutet eine Verdopplung ihres Haushaltseinkommens! Auch wenn in einem schlechten Jahr mit keinem Profit oder gar mit Verlusten zu rechnen ist, bedeutet das nicht den wirtschaftlichen Ruin der Familie.

Dieses Beispiel bleibt hypothetisch, solange wir nicht mehr über Folgendes wissen: Wie viel Land hatte ein Opiumbauer zur Verfügung (für Opium und andere Saaten). Wie weit verbreitet war eine Sommersaat auf Mohnfeldern? Wie hoch war der Anteil am Haushaltseinkommen, der dadurch erzielt werden konnte? Was die Einnahmen aus dem illegalen Verkauf von Opium betrifft, erwarte ich mir keine aussagekräftigen Daten. Zum einen glaube ich nicht, dass es genügend Aufzeichnungen dazu gibt und zum anderen hingen die Einnahmen daraus von der Risikobereitschaft des jeweiligen Bauern ab. Was wir wissen ist, dass die Opiumkultivierung knapp kalkuliert war. Profit oder Verlust war wesentlich vom Klima und der resultierende Erntemenge abhängig. Was wir noch wissen ist, dass der Opiumbauer und seine Familie genügend Zeit hatten für zusätzliches Einkommen zu sorgen. In welcher Form und vor allem in welchem Umfang das geschehen ist, wissen wir noch nicht. Wenn Immanuel Wallerstein im obigen Zitat davon spricht, dass die *cash-crop* Produktion keine Anreize für einen Bauern bot, dachte er wohl in erster Linie an Plantagenarbeit. Für die Opiumindustrie kann ich jedenfalls nicht bestätigen, dass sie keine Anziehungskraft auf die Bauern ausgeübt hätte.

c) Freiwillig oder gezwungen?

Wohl auch weil es so schwierig ist, das Einkommen eines Opiumbauern zu beziffern, herrscht eine Debatte über Zwang in der Opiumindustrie³⁴. Produzierten die Bauern freiwillig für die EIC oder wurden sie gezwungen? Ersteres lässt sich leicht behaupten. Ein Bauer suchte offiziell selbst um die Lizenz an, Opium anbauen zu dürfen.

„It is a strict rule in the Agency that it shall be entirely optional with every person, either to enter into agreement to cultivate the Poppy at such prices as may be fixed for the produce by the Government, or to decline the cultivation.“

Eatwell 1851: 6

Wir haben gesehen, dass Opium unter Umständen ein nützliches Zusatzeinkommen sein konnte. Darüber hinaus waren die *cash advances* ein Argument sich mit der EIC auf ein Geschäft einzulassen. Den finanziellen Vorschuss bezahlte die Agency in vier Raten aus. Die erste erfolgte nachdem das Feld ausgemessen und die Ernte geschätzt war. Nicht zufällig erhielten die Bauern die erste Rate rechtzeitig um davon die Landrente bezahlen zu können, sofern sie nicht Besitzer ihres Landes waren. Die erste Rate habe sich, so Richards (1981: 79), auf 7 bis 8 Rupien pro *bigha* belaufen. Das kommt der üblichen Rente für qualitativ hochwertiges Land gleich. Die Verbindung zwischen dem Vorschuss der Agency und der Landrente war so eng, dass in vielen Fällen der Vorschuss der Agency vom *Lumbardar* (siehe Teil II) direkt an den Landlord bezahlt wurde. Der Bauer sah zwar so nichts von seinem Vorschuss, ersparte sich aber den hohen Zins (zwischen 12 und 30 Prozent) der lokalen Geldverleiher. Chaudhuri (1996: 80) zitiert einen Opium Agent, der die Verbindung zwischen den Vorschüssen und der Rente beschreibt:

„There is almost a universal understanding between the zamindar [Anm.: Grundbesitzer] and the poppy ryot, that the latter shall pay as rent to the former all the money he receives periodically from the government as advances; while the zamindar shall let him house his crops, instead of forcing him to sell them to pay up his rent, and offer at ruinous rates. This mutually accommodating agreement exists ... that in this district the periodical advances are purposely so timed as to fall in with the quarterly rent days.“

Steuern und Renten machten die Verfügbarkeit von Bargeld notwendig. Die Vorschüsse der Agency kamen hier sicherlich - im Sinne eines zinsfreien Kredites - vielen Bauern zu Gute.

34 Vgl. Trocki 1999, Richards 1981 und Chaudhuri 1964.

Dass die Steuern letztendlich wieder an die EIC zurückgingen ist eine andere Geschichte.

Eine andere Motivation sich für die Opiumproduktion zu entscheiden könnte die Preisstabilität für Rohopium gewesen sein. Zwischen 1820 und 1859 lag der Preis konstant bei Rs3,5 pro *seer*. Jute war unter den wichtigsten Exportgütern Indiens im 18. und 19. Jahrhundert. Es nahm die größte kultivierte Fläche in Bengalen ein. Die Produktion wurde nicht von einer Institution kontrolliert, sondern verlief nach den Anforderungen des Marktes. Jeder Bauer entschied selbst wie viel er anbauen und zu welchem Preis er verkaufen wollte. Zwischen dem Bauer und dem Hauptexporthafen in Kalkutta verdienten sich viele Mittelsmänner ihr Geld mit dem An- und Verkauf von Jute. Die Bauern waren von den Informationen ihrer lokalen Mittelsmänner abhängig, daher oft schlecht und zu spät informiert. Der Markt für Jute war stark von Lebensmittelexporten abhängig. Wenn etwa Getreide- oder Reisexporte zurückgingen, fiel auch der Bedarf an Jutesäcken für Verpackung und Transport. Die Jutebauern reagiert oft schlecht auf Marktänderungen. Eine leicht erhöhte Nachfrage etwa rief bei vielen Bauern die Hoffnung hervor im nächsten Jahr mehr verkaufen zu können. Der Anbau wurde expandiert. Im nächsten Jahr fiel die Nachfrage etwas und die Bauern blieben auf einem großen Teil ihrer Ernte sitzen. Chaudhuri (1970b: 240-242) schreibt von mehreren Depressionen in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts, die alle nach dem gleichen Muster abliefen. Der Preis für Jute fiel jedes mal um bis zu 50 Prozent. Chaudhuri zieht daher den Schluss: „*Jute thus was the crop the growers of which suffered most from the fall in its prices resulting from the market fluctuations.*“ (1970b: 244)

Der Opiumbauer scheint hier bessere Bedingungen vorzufinden. Er ist nicht einem fluktuierenden Weltmarkt ausgesetzt. Bevor er mit der Kultivierung beginnt, weiß er welchen Preis er für seine Ernte bekommen wird. Für Richards ist die Sicherheit, in der sich ein Opiumbauer im Vergleich zu anderen *cash-crops* Produzenten wiegen kann, Grund genug zu behaupten: „*By and large, these peasants made an unforced, free decision to raise popy under the monopoly.*“ (1981: 79)

Die These, dass Bengalens Bauern mangels Anreize zur Opiumproduktion gezwungen werden mussten, wird von Immanuel Wallerstein (2004: 228-231) und im speziellen von Carl Trocki (1999: 67) vertreten. Ich habe den Mechanismus bereits beschrieben, mit dem Zwang gegenüber den Produzenten ausgeübt werden konnte: Ausgehend von den Vorschusszahlungen verschulden sich die Bauern langfristig bei ihren Geldgebern. Die Schuld

zwingt sie für ihre Geldgeber zu produzieren – zu Bedingungen unter denen sie in freien Verhältnissen nicht produzieren würden. Unser Problem ist, dass wir noch keine Daten haben, die eine Verschuldung der Opiumbauern bei der EIC belegen. Ich möchte einen Blick auf die Indigo-Industrie werfen. Sie war der Opiumindustrie in vielerlei Hinsicht ähnlich. So kann ich zeigen, wie Zwang über Verschuldung ausgeübt werden konnte:

In der Indigo-Industrie existierten zwei Produktionsformen, *ryoti*³⁵ und *zerat*³⁶, die Chaudhuri wie folgt beschreibt:

„Under the first system [ryoti] the holding of a small peasant was the unit of cultivation. Except a little circulating capital in the form of advances from the indigo planter the peasant had to provide all the necessary means of production. The entire risk of cultivation was his, and he had to surrender the entire produce at a fixed price. The zerat cultivation was done on the planter's own land and wholly financed by him, and the risk of cultivation was his. Whenever the small peasant was brought to the scene it was in the form of a kind of wage labourer.“

Chaudhuri 1970b: 212

Bis etwa 1860 war die vorherrschende Produktionsform *ryoti*. Aufzeichnung der *Bengal Indigo Company*, einem der größten Unternehmen im Indigo Geschäft, belegen, dass etwa 80 Prozent der Indigo Produktion dem *ryoti* zuzuordnen war (ebd.: 216). Die Gemeinsamkeiten mit der Opiumproduktion sind nicht zu übersehen: Der Bauer kultivierte auf eigenem Feld mit eigenen Produktionsmitteln und verkaufte die gesamte Ernte zu einem fixierten Preis. Vor der Saat gab es einen finanziellen Vorschuss des Abnehmers, des so genannten *planters* (bei Chaudhuri ist nur von *planters* europäischer Herkunft die Rede).

Für den *planter* war das *ryoti* System die ideale Produktionsform. Außer dem Vorschuss musste er kein Kapital investieren. Er bestimmte weitgehend den Preis. Das Risiko lag beim Bauern, sollte es etwa aufgrund von Unwettern etc. zu Ernteaussfällen kommen. Die Produktion auf eigenen Feldern zu organisieren (*zerat*) war vorerst zu kompliziert. Zum einen war es schwierig an genügend Land zu kommen. Ein Bauer verkaufte nur in den seltensten Fällen, da sein Land seine Subsistenz bedeutete. Zum anderen war der Aufwand an Produktionsmitteln enorm. Ein durchschnittlicher *planter* bezog Indigo entsprechend einer Anbaufläche von 1000 *bigha*. Hätte er dieselbe Menge auf eigenen Feldern produziert, wären 2000 Pflüge und eine dementsprechend hohe Anzahl an Ochsen nötig gewesen (ebd.: 218).

35 auch *assamiwar*

36 auch *nij*

Aus Sicht der *planter* war demnach *ryoti* eine praktische und kostengünstige Produktionsform.

Nicht unbedingt für den Indigo Bauern. Die Einnahmen waren ähnlich der Opiumproduktion an der ökonomischen Grenze. Chaudhuri (1970b: 220) schätzt, dass Indigo von einem *bigha* Land im besten Fall für Rs4 verkauft werden konnte. Die Kosten für den Bauern würden sich mit Rs3 As3 auf fast ebenso viel belaufen. Indigo Produktion konnte demnach kein lukratives Geschäft sein. Im Gegenteil: Aufzeichnungen zweier Indigo Unternehmen geben preis, dass zwischen 70 und 80 Prozent der Bauern bei ihren *planters* verschuldet waren. Sie konnten nicht genug produzieren um die Vorauszahlungen zu begleichen. In vielen Fällen wurden die Schulden des Vaters dem Sohn weiter vererbt. Die zwanghafte Bindung eines Bauern konnte so über mehrerer Generationen andauern. Verschuldete Bauern waren natürlich im Interesse der *planter*. Sie konnten die Bauern dazu verpflichten zu einem sehr niedrigen Preis Indigo für sie zu pflanzen. Chaudhuri bringt die Folgen dieses Schuldenmechanismus auf den Punkt:

„What an inexhaustible reservoir of labour power these never-to-be-liquidated balances represented! The planters could tap it at any time. This was the labour of producers whose primary means of production such as land and implements of husbandry were not alienated from them. Hence the command over such labour power necessarily implied the command over these means of productions as well.“

Chaudhuri 1970b: 221

Die Voraussetzungen für diesen Schuldenmechanismus waren auch in der Opiumindustrie gegeben: Die Bauern waren gewillt die Vorschüsse anzunehmen. Sie brauchten das Geld um die Rente zu bezahlen. Die Input-Output Rechnung hat gezeigt, dass es in einem schlechten Jahr fast unmöglich war die Vorschüsse zu begleichen. Längerfristig mussten sich die Bauern verschulden. Und welches Interesse hatte die EIC, dass die Bauern schuldenfrei blieben? Keines. War der Bauer verschuldet, musste er auch im nächsten Jahr Mohn pflanzen. Noch fehlen uns dazu Daten. Ich bin jedoch optimistisch, dass diese gefunden werden können.

Aber auch wenn ich davon überzeugt bin, dass Zwang ein Rolle spielte, heißt das nicht, dass die Opiumbauern von Beginn an gegen ihren Willen produzierten. Es gab genügend Anreize für einen Bauern sich auf die EIC einzulassen. Die Ausübung von Zwang war dann entscheidend, wenn es darum ging, die Bauern langfristig zu binden. Die EIC musste sichergehen, dass jedes Jahr genügend Opium zu den von ihr vorgegebenen Preisen produziert wurde. Sie musste die Arbeitskräfte und ihre Produktionsmittel während der Opiumsaison kontrollieren können. Verschuldete Bauern erlaubten ihr das.

Abschließend

Wallersteins Beschreibung eines Inkorporierungsprozesses lässt sich weitgehend auf die Opiumindustrie Bengalens anwenden. Am reibungslosesten fügt sich das Opiummonopol in seine These ein. Es ist ein Paradebeispiel für die Schaffung einer großen ökonomischen Entscheidungseinheit. Das Monopol und sein ausführender Apparat, das Agency System, kontrollierte ein riesiges Anbaugebiet und seine Produzenten. Eine Person, an der Spitze der Agency stehend, konnte Preis, Qualität und Quantität der gesamten nordindischen Opiumernte bestimmen. Von Vorteil war sicherlich, dass Unternehmer und Staat eins waren. Per Gesetz konnte die EIC ihre Interessen durchsetzen. Nur so ist es zu erklären, wie schnell und effizient die EIC das Geschäft mit der Droge an sich reißen konnte.

Das Monopol war das Herzstück der Opiumindustrie. Es sicherte der EIC extrem hohe Profite; und nur die waren entscheidend. Opium wurde nicht weiter verarbeitet, wie etwa Baumwolle, das erst nach der Verarbeitung in Englands Fabriken den größten Teil der Profite einbrachte. Opium diente nicht als Treibstoff der Industrialisierung im Mutterland. Deshalb war es der EIC und England egal wie viel Opium produziert wurde. Wir haben gesehen, dass die Expansion der Opiumindustrie in erster Linie mit einer stärker werdenden Konkurrenz aus Westindien (Malwa) zu tun hatte. Die EIC versuchte mit einer Produktionssteigerung den Markt alleine zu sättigen und so die Konkurrenz auszuschalten. Hätte es die Konkurrenz nicht gegeben, hätte es auch keinen Grund für eine Expansion gegeben.

Doch für eine erfolgreiche Inkorporierung war nicht eine Expansion entscheidend, sondern eine wirtschaftliche Umstrukturierung, die schließlich Indiens Rolle in der Weltwirtschaft fixierte. Was hat Opium für Indien bewirkt? Die Analyse des Handelsdreiecks China-England-Indien zeigte uns, dass Opium in mehrfacher Hinsicht Englands Position gegenüber den beiden asiatischen Großregionen stärkte: Es finanzierte zu einem erheblichen Anteil die britische Territorialherrschaft auf dem indischen Subkontinent; es ermöglichte ungleich hohe Profite für private englischen Kaufleute; und es ermöglichte einen Warenfluss von China nach England ohne einen vergleichbaren Wert in umgekehrter Richtung. Ohne die Einnahmen aus der Opiumindustrie ist Englands mächtige Präsenz in Asien im 18. und 19. Jahrhundert nur schwer vorstellbar.

Die Opiumindustrie ist Teil der Debatte um die Agrarkommerzialisierung in Indien. Warum Debatte? Nach Wallerstein ist die Sache klar: Die Bauern wurden gezwungen ihre Subsistenz auszugeben und *cash-crops* zu produzieren. Das schließt die Annahme ein, dass die

Subsistenz die günstigere Situation für die Bauern war (vgl. Wallerstein 2004: 227). In diesem Punkt konnte ich Wallersteins These nicht bestätigen. Für die Opiumindustrie fehlen uns Daten, die einen Verschuldungsmechanismus belegen, wie er etwa für die Indigobauern nachgewiesen werden konnte. Es ist weiters nicht ausreichend geklärt, ob sich durch die *cash-crop* Produktion neue Möglichkeiten für den Bauern ergaben; etwa die Sicherheit, die Rente mit Vorschüssen bezahlen zu können oder den Verkauf von Opium auf dem Schwarzmarkt. Jedoch von einer freiwilligen Entscheidung hin zu *cash-crops* zu sprechen, erscheint mir gerade im Kontext einer gewaltsamen Kolonialisierung Indiens absurd.

Literaturverzeichnis

- Bagchi, A.K. (2010): *Colonialism and Indian economy*. New Delhi: Oxford University Press.
- Chang, Hsin-pao (1964): *Commissioner Lin and the Opium War*. New York: The Norton Library.
- Chaudhuri, Binay B. ³⁷(1964): *Growth of commercial agriculture in Bengal (1757-1900)*. Vol. 1. Kalkutta: Indian Studies: Past & Present.
- Chaudhuri, Binay B. (1970a): *Growth of commercial agriculture in Bengal 1859-1885*. In: Luden, David (Hg.) (1994): *Agricultural production and Indian history*. Delhi: Oxford University Press, 145-181.
- Chaudhuri, Binay B. (1970b): *Growth of commercial agriculture in Bengal*. In: *The Indian Economic and Social History Review*. Vol 7, 211-251.
- Chaudhuri, Binay B. (1996): *The process of agricultural commercialisation in eastern India during British rule: A reconsideration of the notions of 'forced commercialisation' and 'dependent peasantry'*. In: Robb, Peter (Hg.): *Meanings of agriculture*. Delhi: Oxford University Press, 71-91.
- Chaudhuri, Binay B. (2008): *Peasant history of late pre-colonial and colonial India*. New Delhi: Centre for Studies in Civilizations.
- Chaudhuri, Kirti N. (1983): *Foreign trade and balance of payments (1757-1947)*. In: *The Cambridge Economic History of India*. Vol. 2: c. 1757 – c. 1970. Cambridge University Press, 804-877.
- Chung, Tan (1974): *The British-China-India trade triangle, 1771-1840*. In: *The Indian Economic and Social History Review*. Vol 11, S. 411-431.
- Eatwell, W.C.B. (1851): *On the poppy cultivation, and the Benares Opium Agency. Selections from the records of the Bengal Government. No. 1*. Military Orphan Press: Kalkutta.
- Farooqui, Amar (1995): *Opium enterprise and colonial intervention in Malwa and Western India, 1800-1824*. In: *The Indian Economic and Social History Review*, Vol. 32, S. 447-473.
- Farooqui, Amar (1998): *Smuggling as subversion. Colonialism, Indian merchants and the politics of opium*. New Delhi: New Age International.

37 Auch Benoy Chowdhuri geschrieben.

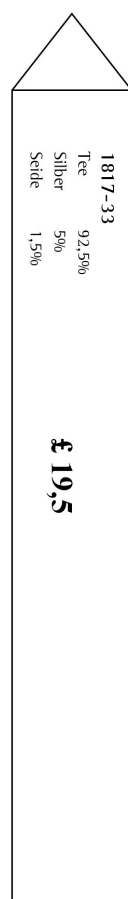
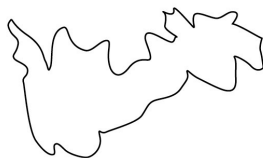
- Flynn, Dennis und Giráldez, Arturo (1995): *Born with a "Silver Spoon": The Origin of World Trade in 1571*. In: Journal of World History, Volume 6 No.2.
- Frank, Andre G. (1998): *ReOrient. Global Economy in the Asian Age*. University of California Press: Berkeley.
- Ghosh, Amitav (2008): *Das mohnrote Meer*. Roman. Karl Blessing Verlag: München.
- Greenberg, Michael (1951): *British trade and the opening of China: 1800-42*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hevia, James L. (2004): *Opium, empire, and modern history*. In: China Review International, Vol. 10, 307-325.
- Kranton, Rachel und Swamy, Anand (2008): *Contracts, Hold-Up, and Exports: Textiles and Opium in Colonial India*. In: American Economic Review, Vol. 98, S. 967-89.
- Malcolm, John (1823): *A memoir of Central India, including Malwa, and adjoining provinces*. London: Kingsbury, Parbury & Allen.
- Morris, M.D. (1963): *Towards a reinterpretation of the nineteenth century Indian economic history*. In: The Indian Economic and Social History Review, Vol. 5, S. 1-15.
- National Review, The [k.A. zum Autor] (1885): *Opium auctions*. Artikel veröffentlicht auf query.newyorktimes.com [Zugriff: 15.09.2010]
- Owen, David E. (1934): *British opium policy in China and India*. New Haven: Yale University Press.
- Prakash, Om (1987): *Opium monopoly in India and Indonesia in the eighteenth century*. In: The Indian Economic and Social History Review, Vol. 21, S. 63-80.
- Richards, J.F. (1981): *The Indian Empire and peasant productions of opium in the nineteenth century*. In: Modern Asian Studies, Vol. 15, S. 59-82.
- Richards, J.F. (2002): *The Opium Industry in British India*. In: The Indian Economic and Social History Review, Vol. 39, S. 149-180.
- Siddiqi, Asiya (1995): *The business world of Jamsetjee Jejeebhay*. In: Siddiqi, Asiya: Trade and finance in colonial India, 1750-1860.
- Spear, Percival (1970): *A History of India*. Vol. II. Harmondsworth: Penguin Books.
- Trocki, Carl A. (1999): *Opium, empire and the global political economy. A study of the Asian*

opium trade 1750-1950. London: Routledge.

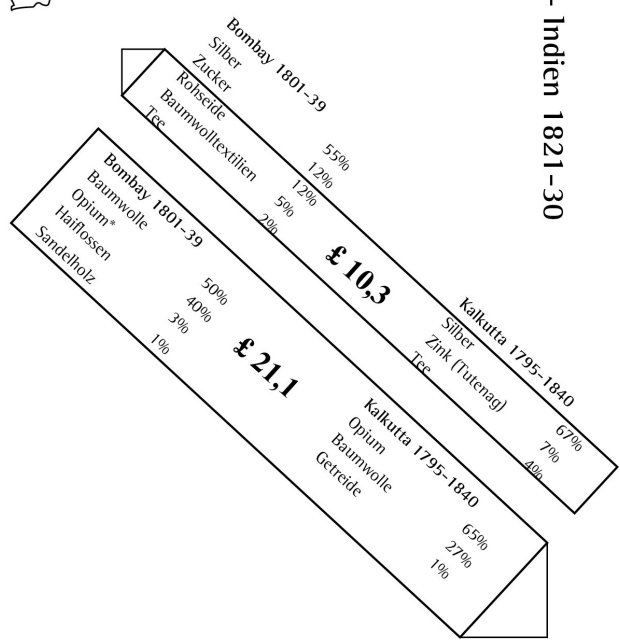
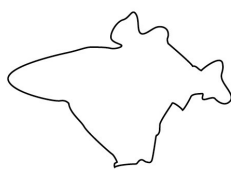
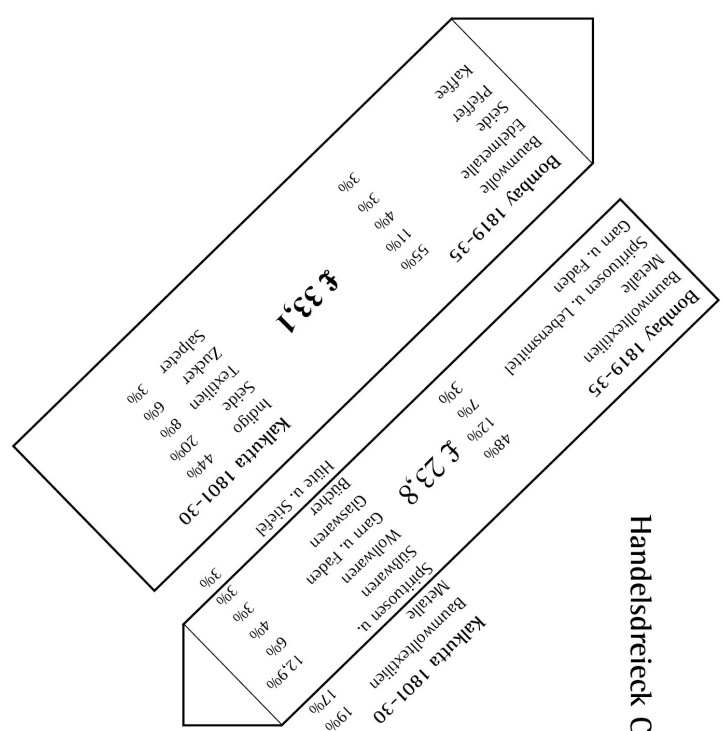
Wallerstein, Immanuel (2004): *Die große Expansion. Das moderne Weltsystem III. Die Konsolidierung der Weltwirtschaft im langen 18. Jahrhundert*. Wien: Promedia.

Wong, J.Y. (1998): *Deadly Dreams: Opium, Imperialism and the Arrow War (1856 – 1860) in China*. Cambridge und New York: Cambridge University Press.

a) Tabellen, Grafiken und Karten



Handelsdreieck China - England - Indien 1821-30



Grafik 1
Quelle: Chung 1974: 426-30

*Anm.: Aufzeichnungen zum Opiumexport von Bombay gibt es erst ab 1820. Ab 1827 überholte Opium Baumwolle als wichtigstes Exportprodukt. In den 1830er Jahren war die Opium-Baumwolle ratio 7:5.

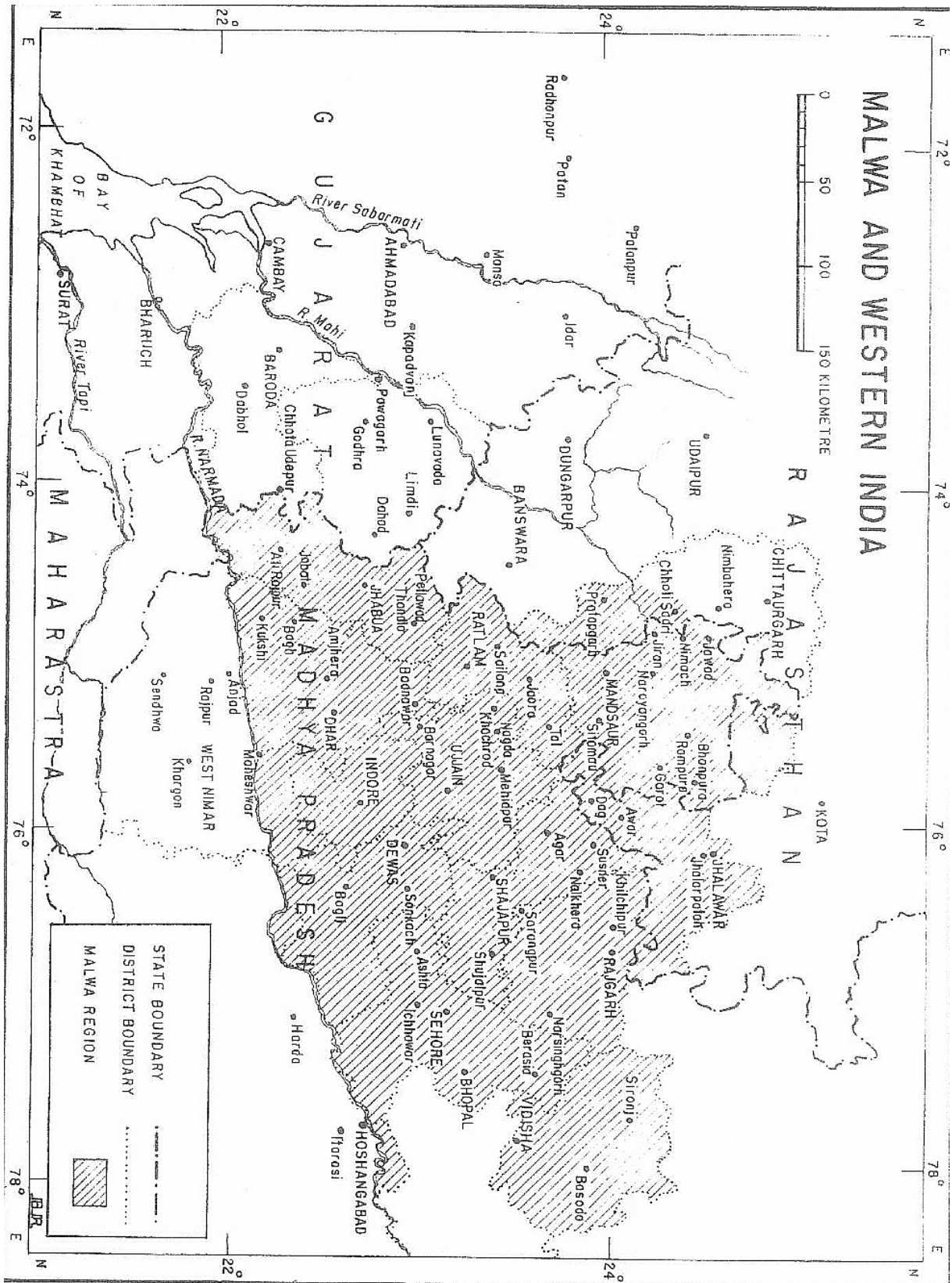
<i>Tabelle 1</i> Opium Exports and Revenues, 1790 to 1839 (000x Rupees)						
<i>Years</i>	<i>Opium Tot. Chests</i>	<i>Opium Total Revenue</i>	<i>Total Land Revenue</i>	<i>% Op. to Land Revenue</i>	<i>Total Revenues India</i>	<i>% Op. to Total Revenue</i>
1789-90	2.467	1.438	k.A.		k.A.	
1790-91	2.839	1.570	k.A.		k.A.	
1791-92	3.224	1.693	k.A.		k.A.	
1792-93	2.984	2.928	39.134	7	82.256	4
1793-94	3.860	3.050	40.481	8	82.768	4
1794-95	4.650	3.549	41.971	8	80.262	4
1795-96	6.020	1.893	41.240	5	78.661	2
1796-97	6.564	1.800	40.589	4	80.162	2
1797-98	4.172	2.380	38.693	6	80.599	3
1798-99	4.054	2.103	39.664	5	86.520	2
Decennial Average	4.083	2.240	40.253	6	81.604	3
1799-00	4.570	3.720	41.281	9	93.767	4
1800-01	3.947	3.725	42.217	9	104.851	4
1801-02	3.292	3.677	44.468	8	121.636	3
1802-03	2.846	5.347	42.969	12	134.645	4
1803-04	3.159	4.632	44.801	10	132.714	3
1804-05	3.836	7.258	46.040	16	144.944	5
1805-06	4.126	6.900	48.804	14	154.034	4
1806-07	4.538	4.801	46.487	10	145.357	3
1807-08	4.208	8.015	51.860	15	156.699	5
1808-09	4.560	5.950	53.358	11	155.251	4
Decennial Average	3.908	5.402	46.229	12	134.390	4
1809-10	4.968	8.223	52.869	16	164.644	5
1810-11	4.891	9.360	48.042	19	166.792	6
1811-12	4.966	9.247	47.795	19	166.056	6
1812-13	4.769	7.299	48.910	15	164.598	4
1813-14	3.672	9.641	46.042	21	172.287	6
1814-15	4.230	11.036	117.493	9	172.312	6
1815-16	4.318	10.513	116.439	9	172.682	6
1816-17	3.685	9.417	121.999	8	180.101	5

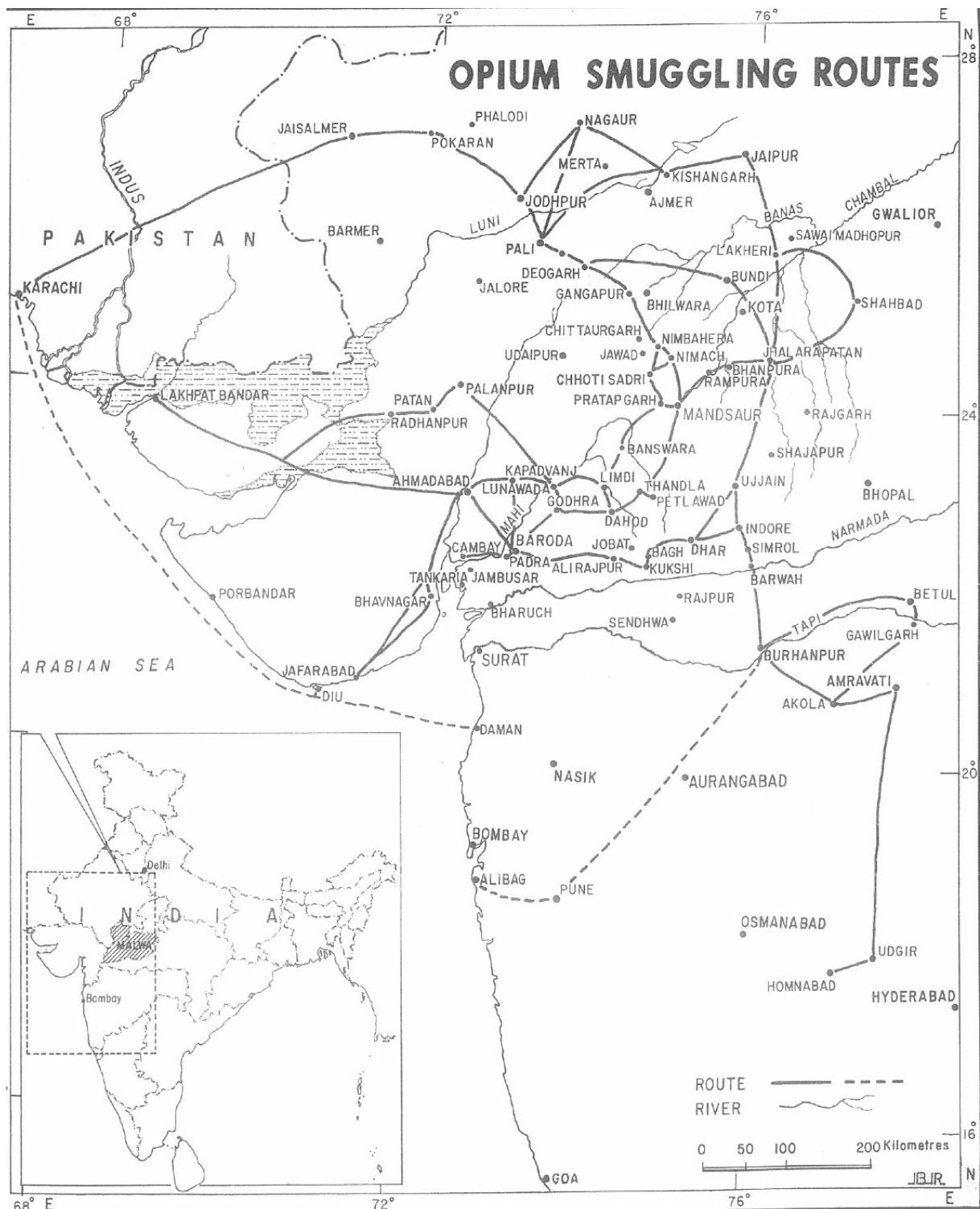
1817-18	3.552	8.736	123.636	7	183.053	5
1818-19	3.706	8.306	134.906	6	193.920	4
Decennial Average	4.276	9.178	85.813	13	173.644	5
1819-20	3.995	7.998	130.340	6	191.725	4
1820-21	3.005	14.364	136.962	10	212.920	7
1821-22	3.920	15.073	137.292	11	217.533	7
1822-23	3.360	26.523	135.828	20	231.209	11
1823-24	5.390	13.821	135.594	10	212.386	7
1824-25	3.810	15.618	130.554	12	207.052	8
1825-26	6.570	9.399	137.395	7	210.970	4
1826-27	6.048	17.153	138.985	12	233.278	7
1827-28	4.761	26.618	137.547	19	228.192	12
1828-29	8.378	19.319	137.521	14	228.643	8
Decennial Average	4.924	16.589	135.802	12	217.391	8
1829-30	9.678	17.704	133.051	13	216.952	8
1830-31	11.726	15.539	133.386	12	220.193	7
1831-32	18.186	14.234	115.903	12	183.172	8
1832-33	16.083	16.300	114.819	14	184.779	9
1833-34	22.785	14.770	114.442	13	182.674	8
1834-35	17.862	13.400	120.537	11	268.566	5
1835-36	14.807	19.942	125.398	16	201.481	10
1836-37	33.617	21.515	130.577	16	209.991	10
1837-38	29.680	22.821	126.717	18	208.588	11
1838-39	35.574	16.429	k.A.		k.A.	
Decennial Average	21.000	17.266	123.870	14	208.489	8
50-year Average	7.638	10.135	86.393	11	163.104	6

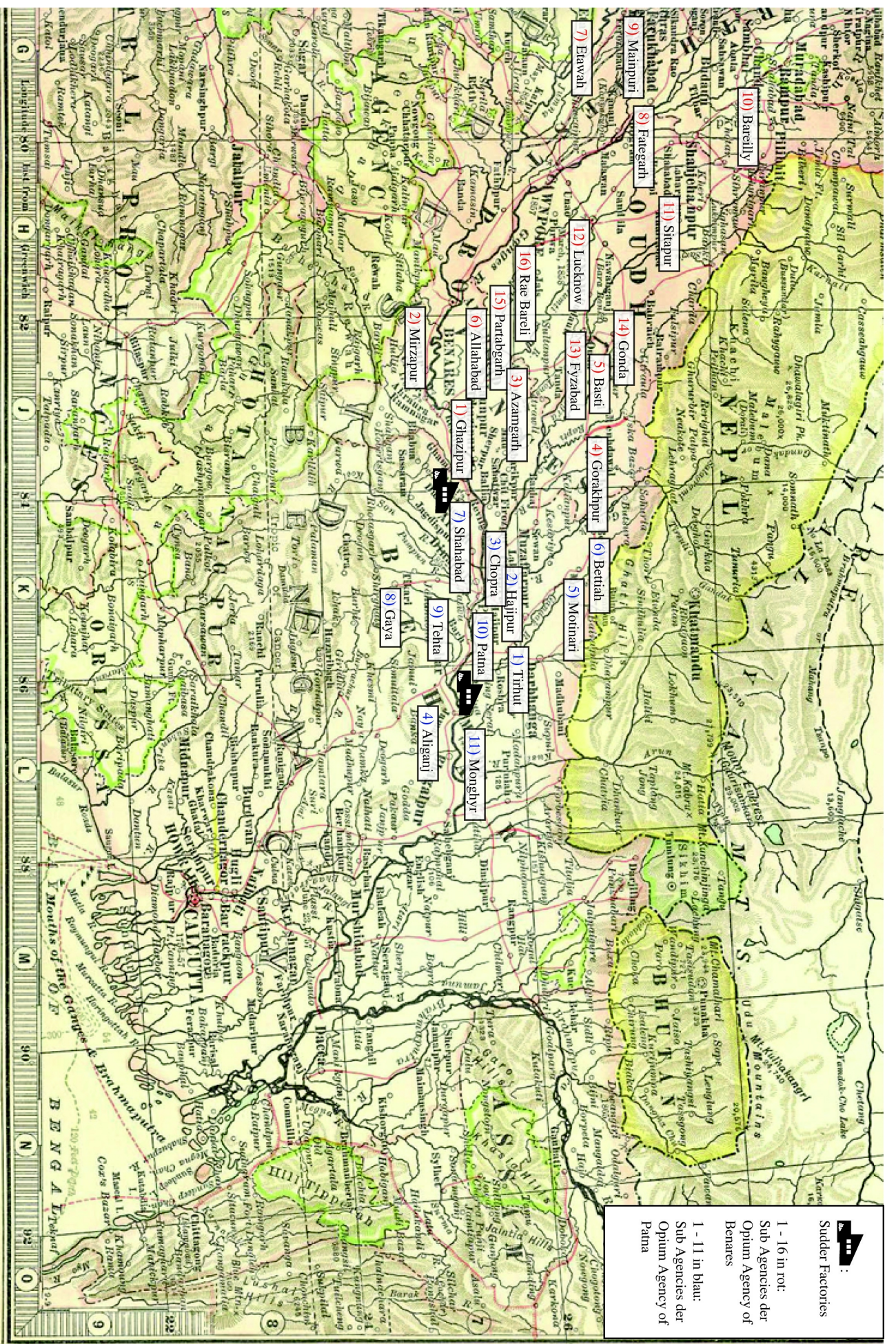
Anm.: * 1796-97: 6500 chests, aber nur Rs 1.800.000 Einnahmen → check Preise Auktion. Hinweis auf fehlenden Zusammenhang zwischen Menge und Einnahmen für Regierung (vgl. Chaudhuri 1964)?
 ** Was kann es bedeuten wenn 1813-14 und 1814-15 % zu Gesamteinnahmen bei 6% liegen, % zu Landeinnahmen aber bei 21% bzw 9% liegen. Check: Was fällt unter Landeinnahmen? Landeinnahmen haben sich von 1814-1815 mehr als verdoppelt – WARUM?. Bleiben bis Ende Periode konstant bei Rs 120.-130.000.000!
 *** ab 1829 enormer Anstieg Exportmenge. Preis muss gefallen sein, da Einnahmen nicht wesentlich höhen. V.a. 1838-39!
 **** Höchstwert Exportmenge vor Opiumkrieg. Niedriger Preis!
 Quelle: Richards 2002: 159-60

<i>Tabelle 10</i> Indische Schulden und Einnahmen aus Opium, 1801-1839 (Millionen Pfund Sterling)				
<i>Jahr</i>	<i>Neue Schulden</i>	<i>Schulden insgesamt</i>	<i>Gezahlte Zinsen, jährlich</i>	<i>Einnahmen aus Bengalischem Opium</i>
1800-01	3,47	15,61	1,43	k.A.
1801-02	2,79	17,33	1,56	k.A.
1802-03	3,84	19,25	1,52	k.A.
1803-04	3,34	21,75	1,84	k.A.
1804-05	4,69	25,12	1,90	k.A.
1805-06	5,31	28,57	2,29	k.A.
1806-07	5,87	31,09	2,41	k.A.
1808-09	2,92	34,47	2,47	k.A.
1809-10	2,76	30,82	2,44	k.A.
1810-11	17,70	27,45	1,77	k.A.
1811-12	4,60	30,35	1,84	k.A.
1812-13	1,22	29,63	1,93	k.A.
1813-14	1,19	29,36	2,01	k.A.
1814-15	1,63	30,00	1,92	1,02
1815-16	0,39	29,97	1,92	0,94
1816-17	0,72	30,67	1,96	0,82
1817-18	0,57	31,24	1,98	0,78
1818-19	1,62	32,76	2,02	0,74
1819-20	2,61	35,26	1,88	0,70
1820-21	0,28	34,64	2,17	1,26
1821-22	0,01	33,22	2,05	0,94
1822-23	0,17	31,18	2,05	0,94
1823-24	11,19	28,52	1,61	0,74
1824-25	1,98	29,19	1,63	0,74
1825-26	7,13	34,36	1,90	0,38
1826-27	2,88	36,06	2,05	1,20
1827-28	5,11	40,49	2,29	1,39
1828-29	1,46	40,24	2,28	1,43
1829-30	0,83	40,84	2,27	1,29
1830-31	1,34	42,05	2,31	1,18
1831-32	4,86	41,21	1,97	1,15
1832-33	2,56	41,40	1,95	1,21

1833-34	2,73	41,35	1,85	1,07
1834-35	3,39	39,77	1,80	0,73
1835-36	2,25	35,34	1,51	1,40
1836-37	1,19	35,96	1,56	1,53
1837-38	1,46	35,79	1,57	1,59
1838-39	0,59	33,98	1,50	0,95
Quelle: Wong 1998: 387f				







b) Abstrakt in Deutsch und Englisch

Deutsch

Die vorliegende Diplomarbeit untersucht die Opiumindustrie im Norden Indiens um 1800 anhand Immanuel Wallersteins Theorie der Inkorporierung. Nach Wallerstein setzt sich der Prozess der Inkorporierung aus drei Hauptveränderungen zusammen: Erstens findet eine Umstrukturierung von Importen und Exporten statt. Es werden vermehrt Rohstoffe für den Export produziert und verarbeitete Waren importiert. Zweitens werden große Entscheidungsknoten geschaffen, die es ermöglichen Produktion und Vertrieb zu kontrollieren. Und Drittens taucht vermehrt Zwang gegenüber Arbeitskräften auf. Zwang sei nötig um Bauern weg von ihrer Subsistenz und hin zur Produktion von *cash-crops* zu bringen. Meine Analyse der Opiumindustrie gliedert sich nach eben diesen Hauptveränderungen.

Der erste Teil behandelt die Expansion der Opiumindustrie. Von 1800 bis 1839 hat sich die jährliche Exportmenge von etwa 500 Tonnen auf bis zu 5000 Tonnen verzehnfacht. Als Hauptursache für diese Expansion gilt der Versuch die Konkurrenz aus Westindien zu beseitigen. Die Region Malwa war während unserer Periode groß teils frei von britischer Einflussnahme und etablierte sich rasch zu einem gewichtigen Opiumproduzenten. Ich beschreibe die langjährigen Versuche der East India Company mit dieser Konkurrenz fertig zu werden und interpretiere die Expansion als einen Versuch.

Die Umstrukturierung in Indiens Wirtschaft, die Opium herbeiführte, lässt sich nur mit einer Analyse des Handelsdreiecks China-England-Indien erklären. Opium wurde fast ausschließlich nach China exportiert und diente dem europäischen Markt nur indirekt. Die Profite, die Opium in China erzielte, ermöglichten eine Ausdehnung des Warenflusses von China nach England ohne einen vergleichbaren Wert in umgekehrter Richtung. In Indien war Opium wesentlich an der Finanzierung der britischen Territorialherrschaft beteiligt. So sorgte es dafür dass britische Kaufleute weiterhin die Vorteile der Kolonialherrschaft nutzen konnten.

Der zweite Teil beschreibt den Apparat des Opiummonopols. Die East India Company konnte Kraft ihrer politischen Herrschaft Opium zum staatlichen Monopol erklären. Sie schaffte einen Apparat, das *Agency System*, das den Preis, die Qualität und Quantität der Opiumernte bis ins kleinste Dorf Nordindiens kontrollierte. In riesigen Fabriken, den sogenannten *Sudder*

Factories, ließ die Company von tausenden Angestellten Rohopium zu export- und rauchfertigem Opium verarbeiten. Auf staatlichen Auktionen in Kalkutta wurde die Droge an kapitalstarke Unternehmer versteigert, die selbst für den Transport nach China sorgten. Das Opiummonopol der East India Company war so dicht organisiert, dass es als Paradebeispiel für Wallersteins „Schaffung eines ökonomischen Entscheidungsknotens“ gelten kann.

Der dritte Teil diskutiert die Rolle von Zwang gegenüber Opiumbauern. Wallerstein geht davon aus, dass die Bauern zur Produktion gezwungen werden mussten, da es längerfristig eine Einschränkung der Subsistenzpraktiken bedeutete. Die am weitesten verbreitete These ist, dass die Bauern in Schulden getrieben und so an ihre Geldgeber gebunden wurden. Eine Input-Output Rechnung soll zeigen, dass die Opiumkultivierung aus der Sicht des Bauern nur unter guten klimatischen Bedingungen Profite bringen konnte. Das bedeutet nicht, dass es keine Anreize gab, für die East India Company zu produzieren. Die Bauern hatten genügend Möglichkeiten für zusätzliches Einkommen zu sorgen. Da bislang eine Verschuldung der Opiumbauern auf Basis von Daten nicht nachgewiesen werden konnte, ziehe ich Parallelen zur Jute und Indigo Industrie Indiens. So wird deutlich, wie der Schuldenmechanismus wirken kann. Es geht dabei nicht darum die Bauern in die Produktion zu zwingen, sondern sie langfristig an den Geldgeber zu binden.

English

This thesis looks into the opium-industry of northern India around 1800 on the basis of Immanuel Wallerstein's theory of incorporation. According to Wallerstein the process of incorporation consists of three main changes: First, a reformation of the import-export structure. The production of raw materials for export (cash-crops) increases while the import of processed goods decreases. Second, a formation of big economic decision points, that allow the control of production and distribution. Third, increased appearance of coercion towards producers. My analysis is organized with the help of these three changes.

The first part consists the expansion of the opium-industry in northern India. From 1800 to 1839 the yearly exported opium increased from about 500 tons to more than 5000 tons. The main cause for this expansion was the competition with the other big opium producing area: Malwa, in western India. It took the East India Company about 20 years to control the rivalry, though it never managed to get completely rid of it.

To understand how opium helped to restructure India's economy, we must consider the China-India-England trade triangle. Opium was mainly exported to China, none of it to Europe. The profits that opium made in China, allowed England to buy Chinese goods without any comparable investment. The drug financed the China trade. In India it helped to finance the British Raj and brought high profits to the British private merchants. In this sense opium served to strengthen British dominance in Asia on the one hand, and to keep India's economy down on the other.

The second part describes the apparatus of the opium-monopoly. In 1773 the East India Company declared a state monopoly on the production and distribution of opium. The Company created an apparatus, the Agency System, which controlled the price, the quality and the quantity of the whole opium harvest in northern India. In the huge *Sudder Factories* thousands of workers processed the raw opium and packed it in wooden chests for export. Eventually the opium was sold on state auctions in Calcutta. The opium monopoly can be regarded as a prime example for the formation of big economic decision points.

The third part discusses the role of coercion towards opium peasants. Wallerstein assumes that the peasants had to be forced into production. A wide spread thesis is that coercion could be exercised, because the peasants were indebted. Debts forced them to keep on producing opium for low prices. An input-output calculation shows that opium cultivation could only be remunerative in good seasons (high yield). But still, producing for the East India Company had a couple of advances. The peasants had enough time and land left to create extra income. So far indebtedness of opium peasants could not be proved on the basis of data. That's why I will draw parallels with the Jute and Indigo industries of India, where indebted peasants could have been clearly described.

c) Lebenslauf

Lebenslauf

Persönliche Daten

Rolf Bauer

Landstraßer Gürtel 33 /10

1030 Wien

Tel.: 0699 / 8195 5763

Email: rolfb@gmx.at

Geburtsdatum: 02.10.1984



Ausbildung

2005-2010 Studien an der Universität Wien: Diplomstudium Internationale Entwicklung. Wahlfächer: Spanisch, Deutsch als Fremdsprache und Wirtschaftsgeschichte.

1995-2003 Neusprachliches Gymnasium Dachsberg (OÖ) mit abschließender Matura.

Sonstiges

2007 Friedensbeobachtung für die Organisation FRAYBA in Chiapas / Mexico.

2004 – 2005 Aufenthalt in Indien, Tibet und Südostasien.

Wien, am _____