

شارل ميريل وجعل ملكية الأوراق المالية ديمقراطية

في عام (1947م)، عندما قامت مجلة فوربس بتسمية خمسين من قادة قطاع الأعمال في البلاد، كان معظمهم يدير مؤسسات صناعية كبرى مثل جنرال موتورز وشركة الصلب الأمريكية، وكان شارل إي. ميريل البالغ من العمر آنذاك اثنتين وستين سنة والذي لم يكمل دراسته الجامعية، الشخص الوحيد الذي كان يكسب رزقه من العمل في وول ستريت، وفي بدايات القرن العشرين، شغل ميريل عالم الاستثمار بفكرة بيع الأسهم والسندات إلى عملاء التجزئة من الطبقة المتوسطة؛ لقد برز ميريل بوصفه رائدًا في مجال تحويل الأوراق المالية إلى منتج استهلاكي يتبوأ مركزًا مهمًا في الثقافة التجارية الأمريكية كما هي الحال بالنسبة إلى السيارات وبوليصات التأمين على الحياة.

بعد أن عمل في وول ستريت لسنوات عدة، أسس ميريل شركته الخاصة في يناير/كانون الثاني من عام (1914م)، وبعد بضعة أشهر انضم إليه صديقه إدموند لينش، وحيث إنه أصبح متخصصًا في تنظيم طرح الاكتتابات العامة في سلاسل الأسواق التجارية والمتاجر الشاملة، أخذ ميريل يبحث في تطبيق هذه الأساليب التجارية على المنتجات المالية، ولما وجد فرصة سانحة في أواخر الثلاثينيات من القرن العشرين، انضم إلى شركة وساطة كبرى، إي.إيه. بيرس أند كومباني، حيث أصبح مدافعًا متحمسًا عن مفهوم تجارة تجزئة الأسهم، لقد عمل بجد لاستعادة الثقة الشعبية المحطمة في أسواق رأس المال إبان حقبة الكساد، حيث طوّر الجيش الكبير في شركته من مديري الحسابات صورة شعبية، حصلوا من خلالها على لقب (نحن الشعب) و (القطيع الهادر)، ومن خلال حملة مستمرة من التعليم والإعلان،

ناضلت ميريل لينش لتحقيق الهدف القديم لقائدها في تعريف الناس بـ «ول ستريت»: «إحضار وول ستريت إلى الشارع الرئيس».

بدأت حملة شارل ميريل تؤتي أكلها في الخمسينيات فقط، عندما تلقى دعماً لجهوده من بورصة نيويورك، بخاصة فيما يتعلق بالسماح للمستثمرين بشراء الأسهم بالتقسيط، ولم يكن عالم الاستثمار قد تمتع بالديموقراطية حقيقة حتى بعد وفاة شارل ميريل في عام (1956م)، إلا أنه لا ينكر أحد أنه بدأ العملية برمتها، أما نجاحه فيمكن قياسه الآن بما يمتلكه ما يزيد على (30) مليون من الأمريكيين من أسهم من خلال صناديق الاستثمار المشترك وحسابات التقاعد وخطط المعاشات التقاعدية.

شاب من فلوريدا يحظى بموطئ قدم في وول ستريت

ولد شارل إي. ميريل عام (1885م) في قرية جرين كوف سبرينغس، جاكسونفيل، فلوريدا. وكان والده، شارل مورتون ميريل، يعمل طبيباً في القرية ويدير أيضاً صيدلية فيها، وفي هذه الأثناء، أظهر شارل الصغير براعة باكرة في التسويق؛ إذ تمكن من زيادة مبيعات اللبن المخفوق عن طريق إضافة كحول الحبوب إليه ورفع السعر، وبعد تخرجه في المدرسة الثانوية، توجه ميريل شمالاً لتلقي التعليم العالي، ولكنه اضطر لأن يترك مقاعد الدراسة قبل الحصول على الدرجة الجامعية من كلية أمهيرست بسبب مشكلات مالية عائلية مؤقتة، وجرب أيضاً الالتحاق بكلية الحقوق لكنه ترك الدراسة، وإلى ذلك، لعب موسماً شبه محترف في البيسبول في الميسيسيبي.

كما عمل محرراً في صحيفة تروبيكال صن التي كانت تصدر في ويست بالم بيتش، وهو العمل الذي قال عنه لاحقاً إنه: «أفضل تدريب تلقّيته حتى الآن... حيث تمكنت من معرفة الطبيعة الإنسانية».

وبالرغم من أوقات التيه التي مر بها، خطب ميريل امرأة قابلها في أمهيرست، وعندما عرض عليه والدها عملاً بوصفه صبي مكتب بأجرة 15 دولاراً في الأسبوع في شركة النسيج التي يملكها في باتشوغ- بلايموث ميلز، انتقل إلى نيويورك، وتزامن وصوله إلى مانهاتن مع الذعر الذي هز عالم المال في عام (1907م)، غير أن الأزمة تحولت إلى فرصة، ونظراً إلى القصور في الائتمان الذي تلا الأزمة، اضطر أصحاب الشركة للجوء إلى إجراءات استثنائية لتجاوز هذه المحنة، وفي محاولة يائسة بعث رئيس ميريل مساعده البالغ من العمر اثنتين وعشرين سنة لمحاولة الحصول على قرض من مصرف ناشيونال كوبر بنك، واستعمل ميريل قوة شخصيته وبراعته في فنون البيع التي طبعت في وقت لاحق مجال عمله، وتمكن من خلال أسلوبه المخادع من الوصول إلى رئيس المصرف حيث انتزع منه -موظفًا التملق والإقناع- قرصاً قيمته (300,000) دولار.

ويقول ميريل عن هذه التجربة: «لقد أثبتت السنتان اللتان قضيتهما في باتشوغ-بلايموث أنهما تساويان مساراً في الجامعة على وجه العموم، ومسارات في الائتمان والتمويل وحسابات التكاليف والإدارة على وجه الخصوص». لكن هذا العمل كان مؤقتاً؛ إذ إن العازب الشاب اكتشف أنه ليس مستعداً للزواج بعد؛ لقد فضّل ارتياد النوادي والتسكع حول مقر الرابطة المسيحية للرجال الشباب في الشارع (23)، حيث التقى مع إدموند لينش، وهو أحد الخريجين في جامعة جونز هوبكنز، والذي كان يكسب رزقه بوصفه بائعاً متجولاً يبيع معدات نافورة الصودا، وبعد أن فسخ ميريل خطوبته، وجد أنه من غير الملائم أن يستمر في العمل مع والد خطيبته السابقة؛ ولذلك وجد عملاً جديداً؛ إذ كان الموظف الوحيد في شركة جورج إتش. بر أند كومباني في وول ستريت، ولم يكن قد مضى وقت طويل حين وظف صديقه لينش معه.

من خلال عمله في شركة بر أند كومباني، روج ميريل لنظريته المبدعة الخاصة بتسويق الأوراق المالية، ولما لم يكن في وسع سمسار يفتقر إلى الخبرة عادة الوصول إلى الزبائن الموسرين في وول ستريت من دون صلات اجتماعية، فقد قرر ميريل أن يلجأ إلى قاعدة عملاء مختلفة، عندما كان هنري فورد في خضم تحويل الطراز T إلى السيارة الديموقراطية الأولى، أعرب ميريل عن اعتقاده بأنه يمكن تسويق السندات والأسهم بالطريقة نفسها التي تسوق بها المنتجات الاستهلاكية، وفي محاولة للانخراط في توقعات جديدة، كتب مقالة بعنوان المستثمر

العادي في عدد نوفمبر/تشرين الثاني من عام (1911م) من صحيفة ليسلي الأسبوعية، قال فيه: «إن وجود الآلاف من المستثمرين المبعثرين في أنحاء الولايات المتحدة كلها هو بالتأكيد أفضل من الاعتماد على القدرة الشرائية المتذبذبة لمجموعة أصغر وأكثر غنى، أو ربما المجموعة كلها الأكثر غنى، من المستثمرين في أي من القطاعات».

وفي عام (1912م)، انخرط سمسار الأوراق المالية في مجال آخر من الأعمال في وول ستريت كان هو ما أملى عليه إستراتيجيته المستقبلية؛ أراد جورج بر أن يدير اكتتاب سلسلة من المخازن التي يديرها سيباستيان كريسيج، وأوكل مهمة الحصول على الزبائن إلى مديره الشاب، لم يقم ميريل فقط بالمهمة حيث ساعد كريسيج على بيع ما قيمته مليوني دولار من الأسهم الممتازة، لكنه أيضاً اكتشف ظاهرة جديدة لتجارة التجزئة في هذه العملية؛ لقد كانت سلاسل المتاجر ومجموعات الأسواق التي يملكها مُشغَّل واحد تتكاثر، وعن طريق توفير خيارات واسعة من السلع، كانت المتاجر تقدم وسائل الراحة والاختيار والقيمة، وفي غضون عقود غير ذلك الطريقة التي كان الأمريكيون يتسوقون بها.

ميريل يصبح خبيراً في تمويل سلاسل المتاجر

مدعوماً بحوافز قوية ليصبح رئيس نفسه، فتح ميريل مكتباً في (7) وول ستريت في يناير/كانون الثاني من عام (1914م). انضم إدموند لينش إلى ميريل في شهر يوليو/تموز، حيث وقعا اتفاقية شراكة وأصبح اسم الشركة ميريل، لينش أند كومباني، فانخرط الثنائي (حيث كانا يملكان قليلاً من رأس المال والخبرة لكن لديهما كثير من البراعة) في قطاع الخدمات المالية، وبعد نجاح ميريل في المهمة التي أوكلها إليه كريسيج، فاز بعقد لإدارة اكتتاب في أسهم بقيمة (6) ملايين دولار لصالح سلسلة مخازن تدعى جيه. جي. ماكروري كومباني. ولسوء الطالع، اضطررا لتأجيل الإصدار عندما أغلقت البورصة أبوابها مؤقتاً بسبب نشوب الحرب العالمية الأولى، وفي نهاية المطاف عرض الشركاء الإصدار الذي تجاوز فيه الطلب الكمية المعروضة من الأسهم للاكتتاب العام في مايو/أيار من عام (1915م)، وحصل ميريل لينش على مبلغ (300,000) دولار، وفي السنة نفسها فازت ميريل لينش بعقد لتسويق اكتتاب

ثانوي لصالح كريسيج، وحتى يتمكننا من مواكبة تجارتهما المتنامية، وظّف رجلا الأعمال موظفين جدداً، كان من بينهم ونثروب سميث الذي أثبت لاحقاً أنه من أنجح المساعدين.

وفي الوقت الذي كان معظم مديري الوول ستريت يعتقدون أن سلسلة المتاجر لا تعدو كونها بدعة عابرة، كان ميريل يعدها مستقبل التسوق في الولايات المتحدة، وكتب في هذا الشأن يقول: «لم تكن سلسلة المتاجر أمراً غامضاً بالنسبة إلى الناس المستثمرين الذين تواصلنا معهم». وأضاف: «لقد كانت عائلاتهم تختلف إليها يومياً، ولاحظت الجماهير الغفيرة المتزايدة التي كانت ترتادها، ومع ذلك فإن أسهم هذه المتاجر لم يكن لها سوق واسعة؛ لقد وجدت فرصة لتقديم خدمة شعبية حقيقية وفي الوقت نفسه لجمع مقدار كبير من النقود».

تبنى ميريل أسلوب تسويق سلسلة المتاجر في بيع الأوراق المالية، وفيما لم يكن في وسعه أن يقدم كوبونات أو مبيعات خاصة، إلا أنه فعل الشيء الأفضل الذي يليه، وفي عام (1917م)، ومن دون موافقة بورصة نيويورك، وضع أول إعلانات جرى نشرها حتى الآن لسندات (الحرية)، وعرض أن يبيعها (من دون ربح أو عمولة)؛ لقد استعملها بوصفها نوعاً من الخسارة التي تقود إلى الربح، ونسب إليه جوزيف نوصيرا في كتابه قطعة من العمل، يقول: «الناس الذين يبدؤون شراء السندات بدافع الوطنية سيستمرون في ذلك؛ لأنها تمثل أفضل ضروب الاستثمار الآمن». وبالرغم من أن سندات الحرية اختفت بعد انتهاء الحرب العالمية الأولى، إلا أن هذا الجهد الباكر في تسويق السندات كان ينبئ بأسلوب ميريل المستقبلي في ميدان الأعمال.

وفي عقد ما بعد الحرب، تخصصت شركته في المبيعات العامة لمتاجر البقالة وسلاسل المتاجر الشاملة وأعمال التجزئة الأخرى، وفي معظم الحالات مارس شارل ميريل حق ضامن السندات في الاحتفاظ بمجموعة كبيرة من الأسهم لنفسه، وكان يقول في هذا الشأن: «إذا كان السهم جيداً بما فيه الكفاية في حالة البيع، فهو جيد بما فيه الكفاية في حالة الشراء». غير أن ممارساته كانت تمثل شيئاً أكثر من أساليب تسويقية، إذ إنه بارترفاع قيمة السهم فإن ميريل أصبح غنياً بالفعل، وأنه بوصفه حاملاً رئيساً للأسهم سيكون له رأي في تطور الشركات، حتى إن ميريل أصبح يسيطر على سلسلة منها في الوقت نفسه؛ ففي سنة (1926م)، اشترت شركته متاجر السيفوي، وأجرت ترتيبات لتضمّ شركات بقالة أخرى إلى هذه السلسلة، وتمكنت

شركة السيفوي الجديدة من التغلب على المنافسة الشرسة، والبقاء بوصفها إحدى أكبر شركات التجزئة وأكثرها نجاحًا.

نذير شؤم ينجو من الكساد

فيما كانت طفرة السوق التي استمرت لمدة طويلة تقترب من ذروة المضاربة في أواخر العشرينيات من القرن العشرين، أحس ميريل بكارثة وشيكة، وفي خطوة تدل على بعد نظر مُتناه، بعث برسالة إلى العملاء بتاريخ (31) مارس/ آذار من عام (1928م) يقول فيها: «الآن هو الوقت المناسب للتخلص من الدين؛ بَعِّ ما يكفي من الأوراق المالية للتخفيف من التزاماتك، أو سدّد مستحققاتها بالكامل... نحن لا نطلب منك أن تباع الأوراق المالية من دون تمييز، ولكننا نتصحك بعبارات لا تحمل التأكيد بأن تستغل مدة الأسعار العالية الحالية، وتعيد ترتيب بيتك المالي». كما حصل مع الذين كانوا يتشبّهون بالكوارث، فقد تم تجاهله إلى حد كبير، وفي نهاية عام (1928م)، عرض ميريل على الرئيس المتقاعد كالفن كوليغ حصة مربحة في شركته شريطة أن يقوم كوليغ بالحديث علنًا ضد المضاربة المتفشية، لكن الرئيس رفض، وبالفعل فإن وجهة نظر ميريل المنذرة بالشؤم اصطدمت اصطدامًا حادًا مع الحكمة الجماعية لزملائه، الأمر الذي دفعه للتشكيك بسلامة موقفه؛ لكن زيارة إلى طبيب نفسي أزال الشكوك جميعها: كان الطبيب قد قبل سلفًا نصيحة ميريل، وباع ما بحوزته من أسهم كاملة: «شارلي، إذا كنت أنت مجنونًا، فأنا كذلك».

استأنف ميريل تشاؤمه، وفي عام (1929م)، كتب رسالة إلى لينش يشرح رغبته في تخفيض انكشاف الشركة للأخطار، وقال في الرسالة: «إن السماء المالية ليست صافية؛ إنني غير مرتاح لآفاق المستقبل، وغير مرتاح لمقدار النقود التي نحن مدينون بها». وأضاف: «إذا كنت مخطئًا في الإصرار على التسييل، فإن ذلك يمثل ترفًا أستطيع أن أتحمّله، ويجب أن تنخرط أنت وشركائي كلهم فيه معي...». تحققت نبوءة ميريل في أكتوبر/ تشرين الأول عام (1929م)؛ لقد أدى الانهيار إلى إفلاس كثير من شركات الوساطة العاملة في سوق الأسهم، بينما حافظت ميريل لينش على ملاءتها المالية، غير أن ميريل توقع بأن الانتعاش سيأخذ وقتًا طويلًا حتى

يحدث، وفي فبراير/ شباط من عام (1930م) حوّل حسابات العملاء في الشركة وجزءاً كبيراً من رأسماله إلى شركة الوساطة إي.أيه. بيرس أند كومباني، وهي التي تمكنت من النجاة بسبب قاعدتها المالية القوية وغير العادية.

ونظراً إلى أنه كان في معزل عن حطام وول ستريت، فقد تمكن ميريل من النجاة من باقي أزمة الكساد؛ حيث واصل الاعتناء باستثماراته والإسهام في إدارة سلسلة المتاجر التي ساعد في تمويلها؛ لقد التقط شظايا شركة تدعى ماكمار، وضم متاجرها التي يبلغ عددها (1,300) إلى السيفوي في عام (1931م)، وبذلك أصبحت السيفوي أكبر من أي سلسلة لمتاجر الأغذية الأخرى باستثناء أيه أند بي وكروجر، وفي السنة اللاحقة أنشأ ميريل (فاميلي سيركل)، وهي مجلة واسعة الانتشار كانت تباع في متاجر البقالة التابعة له، وبالرغم من نجاحه في تجارة التجزئة، لم تكن وول ستريت غائبة عن ذهنه في الثلاثينيات من القرن العشرين.

ميريل ينقل العملية التجارية إلى صناعة السمسة

فيما كان الاقتصاد يتعافى تدريجياً من شلله، رأى ميريل أن الوقت أصبح مناسباً لإعادة العقيدة التجارية مرة أخرى إلى صناعة السمسة؛ لقد وجد في أي. إيه. بيرس منبراً جديداً؛ لذلك وعن طريق الاستحواذ على شركات متعثرة، تمكنت بيرس من النمو حتى أصبحت أكبر بيوتات السمسة في أمريكا، حيث كانت تضم 39 منفذاً تسويقياً تنتشر في أنحاء الولايات المتحدة، وبالرغم من أن الظروف الاقتصادية كانت تتحسن، إلا أن بيرس التي توسعت أكثر من اللازم، كانت تقترب من الإفلاس، وفي نهاية عام (1939م)، أبلغ ونثروب سميث ميريل بأنه من الممكن أن تحقق الشركة أرباحاً إذا ما تلقت أموالاً جديدة.

كان ميريل حذراً. لقد أثار الانهيار المالي حفيظة الناس ضد منتجات وول ستريت، وفي نوفمبر عام (1939م)، أظهر استطلاع للرأي أجرته مؤسسة روبر أن واحداً من كل أحد عشر أمريكياً كان يعتقد أن البورصة هي تاجر جملة يتعامل باللحوم، كما أن وول ستريت بقيت كما كانت في معظم تاريخها؛ نادياً للعالمين ببواطن الأمور تجري إدارته من قبل أعضائه

ولمصلحتهم، بالإضافة إلى مصالِح مجموعة منتقاة من أصدقائهم، وكان النظام برمته موجهاً لخدمة كبار المستثمرين الذين يمتلكون مصالِح تجارية وموجودات قد تولد عمولات مجزية؛ لقد كانت الشركات الكبرى وقليل منها يمتلك مكاتب خارج نيويورك والمدن الكبرى الأخرى، ببساطة غير مهتمة بتقديم خدماتها لصغار المستثمرين، وعن ذلك كتبت صحيفة نيويورك تايمز تقول في عام (1940م): «قليلة هي البيوتات التي لديها توجه لمعالجة حسابات الألف دولار مع تحقيق ربح».

ومن بين المتنفذين في وول ستريت، كان ميريل الوحيد الذي يعتقد بإمكانية كسب نقود من جراء خدمة الحسابات الصغيرة، لقد عرف من خلال خبرته في سلاسل التجزئة أن الأمريكيين الذين يملكون إمكانات متواضعة قد يشكلون قاعدة عملاء مربحة؛ ولذلك قرر أن يراهن على إي. إيه. بيرس؛ لقد رتب اندماجاً بين ميريل لينش وبيرس في يناير/كانون الثاني من عام (1940م)، حيث حصل على حصة قوامها (56) بالمئة عن طريق ضخ (2,5) مليون دولار من أمواله الخاصة في الكيان الجديد، وأعاد التكتل الجديد ترتيب بيته المالي، وكان له حضور فعلي في مدن رئيسة عدة، وقد أنتجت الشراكة الجديدة مركزاً قوياً للوساطة.

بدأ ميريل مباشرة بالتبشير بإجراء تحول في تسويق الأسهم والسندات، وكما كتب هومر شانون لاحقاً في مجلة فوربس، لقد أدرك ميريل: «أن انهيار عام (1929م) وعقد الكساد الذي تلاه قد استدعى إعادة توجيه من ناحية المتعامل في السلع والأوراق المالية، وكذلك من جانب المصري الذي يتعامل مع قطاع الاستثمار». وأعلن الاندماج في يناير/كانون الثاني من عام (1940م)، لكنه لم يمارس عملياته إلا في (1) أبريل/نيسان، تحت الاسم الجديد (ميريل لينش، إي. إيه. بيرس أند كاسات) (وبالرغم من أن لينش توفي في عام (1938م)، إلا أن ميريل أصر على أن يدرج اسمه في سند الملكية الكامل للشراكة)، وعندما بدأت الشركة في العمل، أعلنت عن إستراتيجيتها الموجهة لمصالح العملاء، وكما قال ميريل: «يجب أن نحضر الوول ستريت إلى الشارع الرئيس، ويجب علينا أن نوظف الأساليب التجارية الفاعلة والجماهيرية المتبعة في سلسلة المتاجر لتحقيق ذلك».

وكان أول شيء يتعين القيام به هو السيطرة على التكاليف، وبحث عملية التوظيف المكثف للعمالة التي لجأ إليها السماسرة في إدخال أوامر المتاجرة في البورصة وتنفيذها، وفي عام (1940م) كانت كل صفقة تكلف (14) دولارًا، وتجلب دخلًا للشركة لا يتعدى (10) دولارات، وهو ما عدّ مشروعًا خاسرًا، ولما تبين له أن (85) بالمئة من الأعمال كانت تنفذ عن طريق الهاتف، قرر ميريل: «إنه لمحض هراء مقيت أن تحتفظ بقصر مذهب للاعتناء بالنسبة الباقية وهي 15 بالمئة». ولذلك نقل مقر الشركة إلى بناية أقل سعرًا (70 باين ستريت)، حيث رسم جداريات عليها تصور سلاسل المتاجر مثل السيفوي وماكروري وكريسج.

من أجل تعبئة القوات لهذه الحرب، عقد ميريل مؤتمرًا لمدة يومين في والدورف- أستوريا، غير أنه أدرك أن تلقين العقيدة الجديدة لموظفيه لم يكن إلا البداية، والأهم من ذلك كان يتعين على ميريل إقناع الناس بفاعلية إستراتيجيته الجديدة، وكما قال في رسالة إلى الشركاء والموظفين في الشركة في عام (1940م): «ونحن في تجارة الأوراق المالية لدينا شيء ننفعله؛ إعادة الثقة إلى أسواق الأوراق المالية بوصفها مكانًا للاستثمار الصحيح... لن تكون هناك أسرار بالنسبة إلى خططنا وعملياتنا».

كان أكثر مظاهر الانفتاح الجديد وضوحًا هو نشر تقرير سنوي، وكما قال رئيس القسم المسؤول عن المبيعات الذي عمل في الشركة مدة طويلة: «بلغت خسارتنا (308,000) دولار خلال تسعة أشهر من العمليات في عام (1940م)». وقرر ميريل أنه من حق عملائنا أن يعرفوا كيفية أدائنا؛ ولذلك نشرنا تقريرنا السنوي الأول. في عام (1941م)، كانت فكرة قيام شركة خاصة بعرض ميزانيتها بوضوح حتى يتسنى لكل من في هذا العالم رؤيتها عملاً غير مسبوق، وكانت الشركات العاملة في الوبول ستريت تفضل القيام بعملياتها تحت غطاء من السرية، لكن ميريل عدّ مثل هذه التقارير العلنية أمرًا ضروريًا للفوز بالثقة الشعبية، علاوة على أنها كانت تنطوي على دعاية مجانية قيمة، وكانت الصحف والمجلات تنشر مقالات مطولة عن أرباح الشركات، وبدأ الناس يحسبون النتائج التشغيلية للشركات مقياسًا لأداء وول ستريت على وجه العموم، بالطريقة نفسها التي كان يجري فيها عدُّ نتائج وال- مار مقياسًا لتجارة التجزئة في هذه الأيام.

طريقة ميريل الجديدة في ممارسة الأعمال التجارية جعلته يبدو كمن يمارس الهرطقة في وسط الجو الودي الذي كان يسود مانهاتن السفلى، لكنه كان مدفوعاً بشعور تنفيذ مهمة ما: وكان يحب الاقتباس من كلام شكسبير في مسرحية هنري الخامس، حيث يخاطب الملك الشاب إخوانه وابن عمه بالقول: «نحن القلة، نحن القلة السعيدة، نحن عصابة الإخوة». غير أن عصابة ميريل كانت تستبد بها الشيخوخة؛ ففي عام (1944م)، عندما كانت عمليات الشركة تعادل (10) بالمئة من حجم العمليات في بورصة نيويورك، كان متوسط عمر مدير الحسابات (52) سنة، ورأى ميريل أن السماسرة المتخندقين الذين تتلمذوا على الأساليب القديمة لول ستريت، أخذوا يشكلون عقبة؛ ولذلك فقد قرر أنه بحاجة إلى موظفين جدد وإلى شباب متحمسين يمكن له أن يدرّبهم على الأسلوب الذي يختزن في ذاكرته؛ ولذلك فقد أنشأت الشركة مدرسة في عام (1945م) بهدف تحويل قدامى محاربي الحرب العالمية الثانية إلى سماسرة، وكان الطلاب الذين يُختارون بعناية، يتلقون مرتبات لقاء انضمامهم إلى دورات تعليمية وتدريبية مكثفة تمتد لستة أشهر، وبعد التخرج كان هؤلاء المبشرين يُرسلون إلى مكاتب أفرع الشركة في الأماكن البعيدة مثل أوماها، حيث افتتح المكتب رقم مئة في ديسمبر/كانون الأول من عام (1949م).

كانت شركة ميريل من أوائل شركات وول ستريت التي افتتحت أفرعاً في المدن الصغيرة، ناهيك عن أنها كانت أول شركة تدفع رواتب مباشرة بدلاً من عمولات لمديري الحسابات المستحدثة وظائفهم، وكان من شأن هذا أن يبعث بإشارة إلى العملاء بأن السماسرة لا ينشدون أرباحاً سريعة من وراء بيعهم أوراقاً مالية رديئة.

وفي الوقت الذي بدأت فيه الحملة بالاحتمام، اضطر قائدها للانسحاب من ميدان المعركة، وبعد إصابة ميريل بنوبات قلبية عدة في عام (1944م)، منعه أطباؤه من الذهاب إلى المكتب، وانتقلت الرقابة التشغيلية للشركة إلى شريكه الإداري وينثروب سميث، لكن شارل ميريل استمر في لعب دور الروح الملهم للشركة؛ حيث استمر في مراقبة العمليات اليومية لسلسلة السمسرة من منزله في بالم بيتش وساوثامبتون (لونغ آيلاند) وبارباروس، حيث كان يمضي معظم أيامه وهو يتحدث بالهاتف، ويصدر أوامره لكبار المديرين.

التوصل إلى عملاء جدد عبر الترويج والتعليم

بالنظر إلى اعتقاد الشركة بأن العملاء المتعلمين قد تكون لديهم رغبة أكبر في الاستثمار، فقد حملت هذه الرسالة إلى الجماهير من خلال وسائل عدة؛ إذ أعدت ميريل لينش تقارير عن الشركة والصناعة فيما بُتَّ محللوها كمًّا هائلًا من مطبوعات المعطيات، ونشرت الشركة كتيبات سهلة القراءة عن مواضيع؛ مثل: (التحوط)، و(كيفية قراءة التقارير المالية)، وفي عام (1947م) وزَّعت (75,000) نسخة مجانية من النشرة نصف الأسبوعية (انفسترز ريدر)، وهي نظير دورية متاجر البقالة، إلى العملاء المحتملين، وكانت المطبوعات تُوفَّر من خلال البريد أو بوساطة مكاتب فروع الشركة العديدة.

وفي ممارسة غير مألوفة من قبل مؤسسات السمسرة، كرست الشركة مبالغ كبيرة من مدخولاتها للإعلان، وفي عام (1947م) عندما حققت دخلاً بلغ (6,2) مليون دولار، وكانت تعد أكبر شركة تجزئة في ميدان الأسهم في البلاد، أنفقت ميريل لينش نحو (400,000) دولار على الإعلان، نشرت الشركة (2,774) إعلانًا مختلفًا في (288) صحيفة مختلفة في عام (1949م)، قبل عقود من الوقت الذي اشتهرت فيه حملة «عندما يتحدث إي.أف. هاتون، يصغي الناس». وقال جاك آدمز؛ أحد مديري ألبرت فرانك- جوينثر لو، وهي شركة الإعلانات التي كانت تدير حساب ميريل لينش: «كانت أهداف إعلانات ميريل لينش، أولاً التعليم، ثانيًا جذب الناس إلى المتجر». حجم الإعلانات كان يتراوح بين الملاحظات المكتوبة على حجر الصريح الصغير إلى دراسة مستفيضة حول الاستثمار، وكان يكتب عددًا من هذه المقالات لويس أنجيل الذي انضم إلى الشركة في عام (1946م) بوصفه مديرًا للإعلان، لقد نشر إعلانًا قوامه صفحة كاملة في نيويورك تايمز تحت عنوان ما الذي يجب أن يعرفه كل شخص حول المتاجرة في الأسهم والسندات، وقد أجاب الإعلان إجابات مباشرة عن أسئلة؛ مثل: ما هي الأسهم؟ ما هي الأسواق الصاعدة والهابطة؟ كيف تمارس العمل التجاري مع سمسار؟

لقد أكسبت هذه الجهود جميعها شارل ميريل وشركته الإطراء والثناء من قبل الصحافة المالية، وعن هذا الأمر كتبت مجلة فوربس في عام (1947م) تقول: «من ناحيته بوصفه فردًا،

فقد عمل أكثر من أي شخص آخر لجعل تجارة تسويق الأوراق المالية تحظى بالاحترام». غير أن الشعب ما زال حذرًا، ووجدت دراسة أجراها مجلس الاحتياطي الفيدرالي في عام (1949م) أن (69) بالمئة من العائلات الأمريكية من ذوي فئات الرواتب التي تزيد عن (3,000) دولار سنويًا كانت تعارض الاستثمار في الأسهم العادية، فضلًا عن أن دراسة تناولت مسلك المستهلكين أجريت في عام (1949م) من قبل صحيفة (ديسباتش-بيونير بريس) الصادرة في سات بول (مينيسوتا)، وجدت أن (90) بالمئة من سكان المدينة من ذوي فئة الرواتب الأعلى لم يشتروا سهمًا واحدًا أو سندًا واحدًا أصدرته شركة، وكان مهمكًا الحصول على إحصاءات مماثلة في المدن في طول البلاد وعرضها.

لقد سبب هذا غضبًا شديدًا لشارل ميريل؛ فقد اشتكى من أن «الأمريكيين أنفقوا ما يزيد على (9) مليارات دولار على السيارات في العام الماضي، ومع ذلك كانوا راغبين في استثمار (580) مليون دولار من النقود الجديدة فقط في الصناعة عن طريق شراء الأسهم العادية». والمشكلة - كما رأها - كانت تكمن في أن لدى زملائه في صناعة الأوراق المالية اهتمامًا ضعيفًا في نشر الكلمة الطيبة، وفي رسالة إلى عملائه كتب ميريل في عام (1950م)، يقول: «إن الغالبية العظمى من الناس الذين يمارسون تجارة الأوراق المالية لم يحركوا ساكنًا للمساعدة في العمل التعليمي الشعبي الذي ينبغي القيام به». وفي تلك السنة قامت مكاتب الشركة البالغ عددها (106) والموظفون الذين بلغ عددهم (3,389) بخدمة (104,800) حساب.

حلم ميريل يتحقق بدعم من بورصة نيويورك

وفرت الخمسينيات من القرن العشرين بيئة مواتية لتجارب ميريل، وخلال ذلك العقد ارتفع مؤشر داو جونز الصناعي بما يزيد على خمسة أضعاف، من (120) إلى (679) نقطة، وبدعم من الهيمنة الأمريكية على التجارة الدولية، والبرامج الحكومية مثل جي.آي. بيل، والاقتصاد الذي ينمو بثبات، بدأ قطاع واسع من الشعب يلتمس الحصول على الأمن المالي الخاص بالطبقة المتوسطة ورفاهية اقتصادية غير مسبوقة، وفي عام (1952م) كان (82) بالمئة من العائلات تتمتع بتأمين على الحياة؛ (52,8) بالمئة لديهم حسابات توفير؛ (41,9)

بالمئة لديهم سندات توفير؛ (20,9) بالمئة لديهم معاشات ورواتب تقاعد، وبالرغم من هذه الإحصاءات الموثوقة، كان عدد قليل من الناس يمتلك أسهماً؛ لقد وجدت مؤسسة بروكنجز أن (6,49) بالمئة فقط من الأمريكيين (أو 4,2 بالمئة من الشعب) كان لديهم أسهم، وكان معظم هؤلاء أناس أغنياء بالمعايير السائدة حينئذ؛ فيما كان (75) بالمئة من الشعب الذين تقل مدخولاتهم السنوية عن (5,000) دولار سنوياً يمثلون فقط (32) بالمئة من ملكية الأسهم.

غير أنه في أثناء الحرب الباردة، أخذ الناس ينظرون إلى عملية شراء الأسهم- وتشجيعها- على أنها عمل من أعمال المواطنة، وسلاح قوي في ترسانة البلاد ضد التوسع السوفياتي، وفي هذا الشأن يقول رئيس جنرال موتورز ألفريد سلون: «يجب أن يكون هدفنا هو جعل كل أمريكي حاملاً لأسهم في الشركات». ويضيف: «في ظل مثل هذه الظروف، فإنه يمكن إعاقة التوجه نحو الاشتراكية، ويمكن حتى تفاديها».

لقد ردد خطاب الحرب الباردة هذا نائب رئيس بورصة نيويورك روديك لورانس في يناير/ كانون الثاني من عام (1954م)، عندما اقترح الخطة الاستثمارية الشهرية بوصفها جزءاً من حملة بورصة نيويورك التي جاءت متأخرة لزيادة الثقة الشعبية. لقد سمحت هذه الخطة للمستهلكين بشراء الأسهم بنظام الأقساط، وبموجبها تمكن المستثمرون من ضخ مقادير ثابتة من النقود كل شهر، من مبلغ صغير مثل (40) دولاراً إلى مبلغ كبير مثل (999) دولاراً، وكانت هذه النقود تذهب لشراء أسهم شركة واحدة أو حتى أجزاء من أسهم، وقد أطلق لورانس على هذا البرنامج اسم «فكرة لرأسمالية ديموقراطية- التي تمثل اقتناعاً بأن الأمريكيين مهما كانت مواقعهم وأوضاعهم يجب أن تكون لديهم الفرصة لامتلاك أسهم الشركات الأمريكية».

بطبيعة الحال، فإن الخطة الاستثمارية الشهرية كانت تتسق تماماً مع جهود ميريل القديمة لجلب صغار المستثمرين إلى أبواب مكاتب فروع الشركة، وبحلول شهر أبريل/ نيسان من عام (1954م) كانت شركته قد أتمت بيع (40) بالمئة من الخطط الاستثمارية الشهرية الموجودة عندئذ والبالغة (10,885)؛ لأنها- كما هي الحال بالنسبة إلى السيفوي- تمتلك فروعاً في أنحاء البلاد كلها وعلامة تجارية مميزة. في عام (1954م)، كانت بورصة نيويورك تضم

(608) شركات تمتلك (1,247) مكتباً في أنحاء الولايات المتحدة كلها؛ وكانت ميريل تمتلك (119) منها.

وعززت ميريل لينش حملة بورصة نيويورك بحملة خاصة بها، وسيّرت في عام (1954م) ثلاث حافلات باللونين الأزرق والفضي، وجهزتها بالمقاعد والهواتف اللاسلكية وبماكنات من السوق المالية تدرج أسعار سبعين سهماً ومديري حسابات متحمسين؛ انطلقت هذه الحافلات من قواعد في شيكاغو وبوسطن ونيويورك إلى الضواحي الجديدة المترامية الأطراف، وكانت تتوقف في ساحات المتاجر ومحطات القطارات والمصانع، وروّجت لمحاسن أرباح الأسهم وارتفاع قيمة رأس المال في وسط الولايات المتحدة، ويقول وينثروب سميث إن هذا التمرين لم يكن: «أكثر من نمو منطقي لاعتقادنا بأن الخدمات الاستثمارية أصبحت أكثر انتشاراً...». كانت الفكرة المحركة لذلك هي أن تبدو عملية شراء الأسهم بالسهولة نفسها التي يتم فيها شراء رقائق البطاطا، ولم يعد هناك مكان يمكن وصفه بأنه صغير جداً أو واسع جداً بالنسبة إلى الجبروت الترويجي الذي كانت تمارسه ميريل لينش، وفي مايو/ أيار من سنة (1955م)، ساعدت الشركة على رعاية (المعرض الدولي للاستثمار)، وهو ضرب من ضروب الاجتماعات التنشيطية، في المقر المحفور بالصخر لترسانة فوج المشاة الواحد والسبعين في بارك أفنيو، الشارع (34)، مانهاتن.

وبعد أن شاهد الزوار معروضات الشركات الممتازة مثل جنرال موتورز و.آي.بي.إم، جرى توجيههم إلى (ندوة عن الاستثمار) كانت تنظمها ميريل لينش، وهي عرض بالرسوم المتحركة لعملية شراء الأسهم وبيعها، وفي العام اللاحق أقامت ميريل لينش مركز عرض للمعطيات الخاصة بالأسهم والشركات في منطقة جراند سنترال تيرمنال المزدحمة، حيث انضمت إلى أكشاك الجرائد ومنصات بيع الزهور والمواد الغذائية التي كانت تعرض منتجاتها للجمهور.

ميريل لينش تغدو إحدى مؤسسات وول ستريت

لقد آتت المثابرة في الترويج أكلها؛ إذ أصبحت ميريل لينش أفضل شركات السمسرة المعروفة في أمريكا وفي الخارج، وعندما جاء فريق من الصحفيين السوفييت لزيارة مدينة نيويورك في أكتوبر/تشرين الأول من عام (1955م)، توقفوا عند صرحين من صروح الرأسمالية؛ أرضية بورصة نيويورك ومقر شركة ميريل لينش في (70) باين ستريت.

وعندما نقل عدد متزايد من الأمريكيين موجوداتهم من حسابات التوفير ذات أسعار الفائدة المتدنية إلى أسواق الأسهم والسندات، ارتفع عدد حاملي الأسهم إلى (8,6) مليون في نهاية عام (1956م)؛ أي بزيادة بلغت نسبتها (33) بالمئة عن عددهم في عام (1952م)، وبحسب إحصائية لبورصة نيويورك، فإن ما يزيد على (500,000) إنسان كانوا ينضمون إلى عائلة حاملي الأسهم كل سنة. وبين عامي (1952م) و(1956م)، انخفض معدل الدخل لحاملي الأسهم فعلياً من (7,100) إلى (6,200) دولار، إضافة إلى أن متوسط العمر المقدر (2,4) مليون مسهم تقريباً الذين أضيفوا إلى حاملي الأسهم بين عامي (1952م) و(1956م) كان (35) سنة، وفي هذا قال لويس إنجيل في عام (1954م): «لقد ولى عصر علاقات نوادي الجولف وزملاء الدراسة الأغنياء، وذلك من خلال إعادة توزيع الثروة». ويضيف: «أنت الآن تباع عشرة أو عشرين سهماً إلى كثير من الناس، ونشعر أن توسيع قاعدة ملكية الأسهم شيء جيد ومكروه؛ لا يزال لدينا بعض الحسابات الضخمة بطبيعة الحال».

عاش شارل ميريل حتى رأى نبوءته تتحقق، ولما كان مصمماً على تجاهل المحددات الجسمانية، فقد ظل مسرفاً أسطورياً في تناول المسكرات حتى في عقده الثامن، علاوة على أنه كان محبباً لمواجهة تحديات جديدة؛ ففي عام (1953م) خضع لمعالجات تجريبية لمرض القلب الذي كان يعانیه، وهي معالجة كانت تعتمد على نتائج لمشروع بحث نووي، وتحسنت صحته نوعاً ما، لكنه حشد قواته لما قد يشكل بعض نصائحه الأخيرة التي وجهها خلال اجتماع تنفيذي انعقد على مدى يومين في فندق ستانتر، وفي الأسابيع التي سبقت وفاته في أكتوبر/تشرين الأول من عام (1956م)، كان من المناسب أن يصر ميريل على مشاهدة الإفصاح العلني لنتائج

الشركة في تقريرها السنوي؛ لقد استذكر أحد الشركاء ذلك الموقف قائلاً: «لم يكن التقرير لينشر قبل أن يوافق على كل كلمة وتوضيح فيه».

مؤسسة الأعمال الحديثة

بوصفها أكبر شركة للأوراق المالية والمدافع الرئيس عن صغار المستثمرين، ظلت ميريل لينش تحتل مركز الريادة في هذه الصناعة لعقود بعد وفاة مؤسسها، وكان شارل ميريل الذي وصف الشركات بأنها: «شيء عفا عليه الزمن»، قد قام بحملة منذ زمن طويل لإقناع بورصة نيويورك بالسماح لشركات السمسرة الأعضاء بتشكيل تكتلات، وكانت مثل هذه التحركات تبشر بوصول ممارسات الأعمال الحديثة إلى نادي وول ستريت ذي الإدارة الفضفاضة، والأهم من ذلك إسهامها في تحسين سيولة الشركات واستقرارها المالي.

في نهاية المطاف، سمحت بورصة نيويورك في عام (1953م) لأعضائها بتشكيل التكتلات، غير أن عقوبات قانونية برزت بعد ذلك، علاوة على أن وفاة مؤسس شركة ميرل لينش بعد ذلك بثلاث سنين حالت دون استفادة الشركة التي أسسها من هذه الفرصة حتى عام (1958م)، وفي شهر ديسمبر/ كانون الأول من تلك السنة، شكلت ميريل لينش أول تكتل في وول ستريت بمشاركة (117) شركة و(126) مكتباً فرعياً، وبرأس مال مقداره (43) مليون دولار.

بعد ثلاث عشرة سنة من ذلك التاريخ أثرت الشركة بصورة ريادية في تشكيل منظمة أعمال في وول ستريت، وفي عام (1970م)، منحت بورصة نيويورك الشركات الأعضاء فيها تصريحاً لممارسة ما كانت هذه الشركات تقوم به في مساعدة شركات أخرى في أعمالها منذ القرن

التاسع عشر، وهو بيع أسهمها إلى الجمهور، وفي يونيو/ حزيران من عام (1971م)، أصبحت ميريل لينش ثاني شركة سمسة تطرح أسهمها للاكتتاب العام، حيث باعت أربعة ملايين سهم إلى الجمهور بسعر (28) دولارًا للسهم الواحد، ومنذ ذلك التاريخ، قامت كل شركة سمسة رئيسة فعلياً بالافتداء بهذا النهج، وفي هذه الأيام لا يوجد من الشركات الاستثمارية جميعها إلا شركة واحدة هي جولدمان ساكس لاتزال تحتفظ بتنظيمها بوصفها شراكة خاصة.

————— *forbes* —————