

## الفصل الأول

### النداء الهادئ لرأس المال الكبير

عندما يترك الزائر لباريس شارع (هوسمان) المزدحم بمحلاته التجارية الغنية ويتجه إلى نهاية شارع (لافاييت) سيجد - إذا التفت يميناً أو يساراً - شوارع خالية من المحلات التجارية والزيائن، مرصوفة بأحجار البناء الرمادية. وهذه الشوارع تختلف اختلافاً مفاجئاً عن الشوارع التي لا تبعد عنها إلا بيارات قليلة والتي تزدهم بالمحلات التجارية الكبيرة ذات المعارض الزجاجية التي تعرض بها معروضات مختلفة الألوان. والمنظر الذي يواجه الزائر في تلك اللحظة ممل إلى درجة كبيرة فهو عبارة عن عدد كبير من النوافذ ذات القضبان الحديدية في مستوى الأرض، تتخللها من حين لآخر أبواب على شكل بواب مغلقة بإحكام في وجه عابر الطريق، ومسحة اللون الوحيدة التي يجدها هي اللون الأزرق والأبيض على اللوحات التي توجد في أعلى أو على جانب كل مدخل، وتحمل أرقام هذه المداخل، وأحياناً لافتات صغيرة من النحاس تعلن في تواضع اسم الشركة أو البيت التجارى الموجود بالداخل مثل شركة التأمينات العالمية أو «دورانت وشركاه» أو ربما في بساطة «د. وشركاه».

وإذا ترك الغريب فضوله يتغلب على حججه ودفع الباب الثقيل إلى المدخل المعتم الرطب وراءه. سيدلف إلى (باكية) تؤدي إلى فناء داخلي مهجور يفتح في جانبه على بابين آخرين أكثر تجهيلاً من الأبواب الأولى. فإذا استطاع في هذه اللحظة أن يقنع البواب الموجود بالداخل أن يسمح له بالتجول في المبنى (وهذا من الأمور الصعبة، إذ إن أى شخص يدخل لعمل معين فإنه يوجه مباشرة إلى هدفه) فإنه يجد نفسه في مبنى مظلم ملئ بالرخام وتغطي أرضه بالسجاد ويشبه إلى حد كبير منزلاً خاصاً قديماً أو شقة من طراز منتصف القرن التاسع عشر.

ولا يوجد في هذا البناء ما يدل على وظائف واختصاصات هذه المؤسسة التجارية. فالصالات تكاد تكون مهجورة إلا من شخص يسرع من باب مغلق إلى آخر. وبعض هذه الأبواب يؤدي إلى حجرات انتظار وحجرات اجتماعات عليها نقوش من العهد الفكتورى. والكراسى مغطاة بالقטיפه الخضراء القديمة أو الجلد الناشف، والمناض ناعمة الملمس لامعة لا يغطيها شيء والستائر الطويلة تغطي النوافذ، في لطف، والحوائط مغطاة بالورق المنقوش عليه رسومات اختلفت معالمها الصغيرة بسبب قلة الضوء، بالإضافة إلى عدد قليل من الصور متوسطة الحجم

التي تبين جانباً من ذلك العصر السابق وقد وضعت داخل إطارات بيضاوية الشكل دكناء أو مستطيلة وهي سمة تلك الفترة.

وهناك أبواب أخرى تؤدي إلى غرف، حيث يعمل رجال بجد على مكاتب عالية مزدهمة بالأوراق ويجلسون على كراسي من الجلد. وتغطي رفوف المدافىء بأعداد كبيرة من الدوسيهات ودفاتر الحسابات. إن أدوات التجارة معروفة بندرتها وقدمها. وعلى الجدران توجد نفس الصور الجافة، وقد ذبلت ألوان أوراق الحائط حتى فى الضوء الساطع. ولا يقطع السكون الشامل إلا أصوات قلب الأوراق أو صوت احتكاك الأقلام بالأوراق عند الكتابة.

وهناك حجرة منفصلة عن بقية الحجرات الأخرى، لها باب مفتوح وهي تشبه فى منصبتها العالية وأقفاصها المحاطة بالقضبان مكاتب البريد الحكومية أكثر مما تشبه شركة باريسية مشغولة. وعلى هذا القفص لافتة صغيرة مكتوب عليها: الخزينة.

وهذا المبنى المقبض فى سكونه وظلمته هو بنك، وإن كان ليس من نوع البنوك التي نراها فى الشوارع الرئيسية لمدن أمريكا والتي تشمخ بمبانيها الضخمة، أو فى حى السيتى فى لندن حيث يحلق مبنى (الخمسة الكبار) Big Five فوق الشوارع المزدهمة أسفله أو فى شوارع باريس حيث يوجد مبنى الشركة العامة Société Générale الذى لا يخجل بأى حال من مبنى الأوبرا المواجه له من أضواء متجر لافيبى الذى يليه. إنه نوع خاص من البنوك، محافظ إلى درجة كبيرة ومجهل عن عمد، يهرب من الأضواء بنفس الحماس الذى يبحث به الآخرون عن لفت الأنظار، إنه شركة خاصة ذات رأسمال صغير وعدد قليل من العملاء. ويبدو من مظهره أنه ضعيف النشاط إلى حد المرض. إلا أنه كان وما زال قوة كبرى فى سوق رأس المال بباريس، وشركة يحسب قدرها فى المالية الدولية. إنه بنك ممولين تجاريين.

إن بنوك التجارة أو بنوك (المعاملات الأجنبية) كما تسمى غالباً هى أصعب أنواع التخصص فى أصعب أنواع المهن. فالحسابات المطلوبة لتبادل الأموال بين سوقين أو أكثر لكل منهما عملات مختلفة تعتبر من العمليات المعقدة، وهى أصعب بكثير من الصفقات المشابهة فى السوق المحلية، كما أن عمليات التمويل الدولية تتضمن فى طبيعتها أخطاراً وتعطيلات لا يوجد فى البنوك الخاصة بالخدمات المحلية. وكننتيجة لذلك فإن الممولين التجاريين كانوا دائماً نوعاً خاصاً من الممولين، وكان نشاطهم ووسائلهم دائماً تختلف عن نشاط زملائهم (المنتظمين).

وكما يظهر من الاسم فإن الممولين التجاريين كانوا فى الأصل تجاراً اضطرتهم مشترياتهم ومبيعاتهم فى الدول الأجنبية إلى فهم واستخدام وسائل الدفء الدولية وخاصة «الكمبيالة». و«الكمبيالة» عبارة عن اعتراف بدين وواعد بالدفء فى المستقبل فى مكان آخر وبعملة بلد آخر.

ولما كانت تعتبر فى أول الأمر كنوع من أنواع السداد من المقترض إلى المقرض فقد أخذت فى أوائل الفترة الحديثة شكلها المحدود كورقة مسحوبة للدائن على المدين يقبلها باعتبارها اعترافاً بصفقة تجارية. وبهذه الصفقة كانت الكمبيالة وسيلة مريحة لتصفية الحساب، ويتقدم التخصص فى التجارة الخارجية وجد التجار الذين كانوا يسددون مشترياتهم فى الخارج بمبيعاتهم أنه من السهل التركيز على عمليات الاستيراد وأن يسددوا ديونهم «بكمبيالات» مسحوبة بواسطة مصدرين محليين للسوق المعنية.

وفى أول الأمر كانت هذه العمليات تتم على أسس مباشرة. فالتجار الذين تكون لديهم «كمبيالات» يرغبون فى بيعها يجدون تجاراً آخرين محتاجين إليها. ويتقدم التجارة بدأت بعض شركات تخصص فى عمليات شراء وبيع الأوراق التجارية مستخدمين أموالهم لشراء هذه الأوراق التى يحملها المصدرون ويقومون ببيعها للمستوردين محققين فى تلك العمليات بعض الربح. وهذا النوع من الرجال الذى يجمع بين صفة التاجر والممول - إذ إن القيام بوظائف التمويل لم تكن تعنى ترك النشاط التجارى - بالإضافة إلى محوّل النقود الذين أصبحوا - حين نجحوا - ممولين. وجامعى ضرائب، هم الآباء الحقيقيون للتمويل الدولى الحديث.

وعندما حل منتصف القرن التاسع عشر كان لدى أصحاب البنوك التجارية فى غرب أوروبا قرون من الخبرة وقدر كبير من النضج. ولقد ظل أساس المهنة «الكمبيالة والشيكات المصرفية» ثم أضيفت إليها خطابات الضمان التجارية والشخصية. وتعود صاحب البنك التجارى أن يشتري ويبيع الأوراق المسحوبة على أسواق خارجية ويقوم بالسداد وبالتحصيل كما كان ينح دفعات مقدمة على البضائع المرسلّة وبحول العملة ويشحن سبائك الذهب والفضة إلى الأماكن التى تشتد فيها الحاجة إلى هذه المعادن ويرتفع سعرها بحيث تغطى فروق الأسعار تكاليف الشحن والتأمين وعمليات التعدين إذا لزم الأمر. وبالاختصار فإنه يقوم بجميع العمليات اللازمة لاستمرار سير التجارة الدولية فى سهولة.

وللقيام بهذه العمليات فإن البنوك الحريصة كانت تتمسك بمبدأ هام وهو أن الدين التجارى لا بد وأن يكون مبنياً على صفقات تجارية. وعلى ذلك فإن جميع «الكمبيالات» المقبولة أو المخصوصة يفترض أن تكون سائلة بذاتها أى صادرة عن نقل السلع التى تباع استحقاق الأوراق، والتى تحقق من الربح ما يكفى لسداد القرض. وإذا كان دين الساحب أو المسحوب عليه غير مضمون فإن البنك لا يصر فحسب على «الكمبيالة» بل يطالب بالمستندات المؤيدة للصفقة التجارية ذاتها. وفى حالة البضائع المرسلّة التى لم تبع فإن البنك قد يطالب بأن تكون فاتورة الشحن باسمه ولا يحول للمرسل إليه البضاعة إلا بعد استلام المبلغ الذى يعادل السلفة المدفوعة

للارسال. ولكى يضمن البنك سداد الديون التى له فإن المبالغ التى يدفعها على البضائع غير المباعة كانت تحدد فى عناية بنسبة بسيطة من القيمة المقدرة لتلك البضائع آخذًا فى الاعتبار احتمال انخفاض الأسعار.

وأما بخصوص العملاء الذين يتمتعون بمراكز مالية قوية فإن البنوك قد تمنحهم تسهيلات أخرى تمكنهم من سحب حد أقصى من المبالغ قبل القيام بالعملية أو بأوراق مالية، وقد تفتح البنوك لهؤلاء حسابات تسمى (الحسابات المفتوحة) أى إن الدين يتجدد تلقائيًا بشكل دائرى طالما أن الأوراق تسدد فى مواعيدها. وفى جميع هذه الحالات يفترض أن تكون القروض أو السلفيات من أجل صفقات تجارية حقيقية أى أن تكون قائمة على عمل تجارى ولم يقصد بها أن تكون مجرد سلفيات غير مشروطة، وفى كل الظروف لم يكن أصحاب البنوك مضطرين إلى سداد تلك القروض من أموالهم الخاصة.

وكانت بعض البنوك تمنح الآخرين من أصحاب البنوك نوعًا خاصًا من الحساب المفتوح. فإذا كانت «الكيميالات» تقوم أساسًا على عمليات تجارية وكان النشاط التجارى فى أغلب البلدان يميل إلى التفاوت من حيث الكمية والقدرة على الإمداد فإن سعر «الكيميالات» (وهو ما يسمى فنيًا سعر التبادل) فى أى سوق خارجية يكون عرضة لارتفاع وانخفاض. ففى بلد زراعى مثلًا فإن «الكيميالات» المسحوبة على عملاء يقومون بتصدير المواد الغذائية تزداد عقب الحصاد وتكون نادرة فى الأوقات الأخرى من العام. أما إذا كان الطلب على استيراد البضائع المصنوعة ثابتًا فإن الحاجة إلى «الكيميالات» لسداد قيمة الواردات يبقى مستقرًا نسبيًا، أى يرتفع فى مواسم وينخفض فى مواسم أخرى. وكل هذه الظروف لم تخلق الحاجة فحسب إلى خلق مصادر جديدة من وسائل الدفع التى تحتاج إليها التجارة العادية ولكنها أيضًا خلقت فرصة جديدة للتعامل بالأوراق المالية بنجاح. وكان نتيجة ذلك ظهور التعامل «بالكيميالات» المصرفية وهى «كيميالات» يسحبها بنك على أحد البنوك الأخرى ويقوم البنك الثانى بدفعها بشرط أن يعطيها البنك الأول قبل ميعاد استحقاقها. وهو فى هذه الحالة يقوم بتغطيتها بأوراق مالية اشتراها عندما كانت وفيرة فى السوق وسعرها قليلًا. ويجب أن نؤكد هنا أنه من حيث المبدأ فإن «الكيميالات» المصرفية لا تختلف عن الأوراق التجارية من حيث إنها تقوم على صفقات تجارية حقيقية وإن كانت فى هذه الحالة صفقات متوقعة وليست جارية. ومع ذلك فإن (حسابات التبادل) كما كانوا يسمونها كانت تُميز بعناية عن الصفقات التجارية العادية، وقد يقيم صاحب البنك نوعًا معيّنًا من العلاقة فى إحدى المناطق دون الأخرى.

وكل هذه الأنواع من الحسابات المفتوحة - سواء أكانت دائرية أم غير ذلك - تتضمن من الأخطار أكثر من القروض القائمة على صفقات تجارية جارية، وليست هذه الأخطار ناتجة من عجز المقرض عن السداد في الميعاد بقدر ما هي ناتجة عن احتمالات استعمال هذا النوع من الحسابات. فالحسابات المفتوحة بطبيعتها لا يمكن السيطرة عليها سيطرة مباشرة مثل القروض العادية. ولذلك نجد أن بعض البنوك لكي تؤمن نفسها ضد هذه الأخطار كانت تشترط تحويل المستندات الدالة على العمليات التجارية باسمها وتقديمها كضمان، وإن كان هذا نادر الحدوث، أما أغلب البنوك فكانت تمنح الحسابات المفتوحة للعملاء الموثوق فيهم، كما أنها كانت تترك بدون تغطية، أى إن المقرض كان ملزماً بتغطية قروضه بأوراق تجارية قابلة للتظهير قبل حلول ميعاد استحقاق الدين، ويمكن القول: إنه لم تكن توجد سيطرة كاملة على الاعتمادات المصرفية. وفي مثل هذه الظروف فقد كان من الممكن استخدام هذه التسهيلات لا لصفقات تجارية وإنما لمنح قروض قصيرة الأجل يمكن تحويلها بسهولة إلى قروض طويلة الأجل إذا كان الاعتماد من النوع الدائرى، وكان المقرض حريصاً على السداد فى الميعاد، أما عملية السداد الآلى التى كانت من الوجهة النظرية صمام الأمن لهذه العمليات والضمان لسداد الحسابات التى حل ميعاد استحقاقها، فقد أخذ بها من حيث المبدأ فقط ولكن غالباً ما كان يضحى بها فى الواقع.

وقد ازدادت الأخطار الناتجة عن مثل هذه الحالات بسبب الاستعمال الدائم «لكمبيالات» الجمالة، وقد سميت بهذا الاسم إلا أنها عبارة عن مجاملة من أحد رجال الأعمال لآخر، أى إن أحد رجال الأعمال يقبل كمبيالة مسحوبة عليه من تاجر آخر عن عملية تجارية لم تحدث أبداً، وكمبيالة الجمالة لا تختلف عن الكمبيالة العادية فى مظهرها. أما فى حقيقتها فهى السند الإذنى موقفاً عليها من شخصين، أى إنها أوراق تجارية سليمة إلا أنها غير قائمة على صفقات حقيقية، وقد كانت كمبيالات الجمالة أكثر خطورة من السندات الإذنية الحقيقية فهى تدعى لنفسها حقاً ليس لها وعليها توقيع بالقبول بدون وجه حق.

ولقد كان استخدام كل من الاعتمادات المفتوحة وكمبيالات الجمالة انفجاراً ضخماً فى الأوساط المالية، فقد كان استعمالها يدفع البنوك إلى مواقف خطيرة بسبب بعض العملاء المستهترين أو الذين يدفعهم اليأس فيجدون فى هذه الوسيلة طريقة سهلة للقيام بعمليات مالية، أو الأسوأ من ذلك للمضاربة بأموال الغير. ولكن معظم التجار المعروفين وأصحاب المصانع الحريصين لم يخاطروا بالقيام بمثل هذه العمليات التى كانت تعتبر غشاً من الوجهة القانونية أو الناحية الأخلاقية. وعلى الرغم من ذلك فإن بعض الشركات الكبرى أساءت إلى سمعتها

ومركزها بالدخول في مثل تلك العمليات، فعندما يدخل قادة الثقة التجارية في مثل هذه الأعمال المربية فإنهم يفعلون ذلك على نطاق لا تأمل البيوت الأضعف في منافستهم فيها، وهكذا نجد اعتمادات مزيفة تتراكم فوق اعتمادات مزيفة وأوراق مجاملة تغطي بأوراق مجاملة، ثم غشاشين ومحتالين وكل الجهاز الذي يمكن أن تبتكره العبقريّة وتقدمه في صورة قانونية فيحصلون بذلك على نقود عن سلع وصفقات تجارية لم تحدث أبداً.

وزاد الأمر سوءاً أن بعض أصحاب البنوك كانوا مستعدين للتغاضي عن هذه الأمور، بل كانوا في الواقع يشجعون هذه التصرفات عندما يحاولون البحث عن وسيلة للحصول على فائض من الأرصدة. وكانت للبيوت الناشئة في سعيها وراء ازدهار سريع وحرصها على كسب عملاء، أقل حرصاً من منافسيها القدماء الثابتين، وأكثر من ذلك فإن الفضيلة لا تنفع. فأسوأ جانب في حسابات المجاملة والمبالغة الوهمية في الصفقات التجارية أن بعض تلك البيوت التجارية القليلة التي لم تفكر حتى في مجرد التستر على هذه الأعمال، وجدت نفسها قد استدرجت إلى شبكة أوراق الاعتمادات التي أحاطت بها. وبعد نقطة معينة كان من المستحيل القول: أين يتوقف التعامل بالأوراق الزائفة؟ وأين يبدأ التعامل بالأوراق الجيدة؟ وبالطبع كان من السهل الوقوع في الإفلاس الناتج عن خصم الأوراق الزائفة بمثل السهولة التي تحررها بها تلك الأوراق.

ونتيجة لذلك ففي الوقت الذي تصبح فيه النقود كثيرة والسوق سهلة فإن البناء الائتماني يتضخم بشكل أكبر بكثير من الاحتياطات الفعلية للتجارة والصناعة، إلا أن هذا التضخم كان في بعض الأحوال في صالح الاقتصاد. فأوراق المجاملة والاعتمادات الدائرية كانت المحرك الخفي للاستثمار وقد مكنت من التوسع في بعض الأعمال التي لولاها ما ظهرت تلك الأعمال إلى حيز الوجود. ومن ناحية أخرى فإن الهامش بين التوسع الحقيقي والتوسع المصطنع كان صغيراً جداً، وكان من السهل جداً التوسع في الائتمان بدرجة كبيرة حتى يصبح معرضاً للانفجار بأقل لمسة.

وربما كانت أوراق المجاملة قديمة قدم الأعمال المصرفية التجارية ذاتها. فقد كانت تمثل مشكلة خطيرة في القرن الثامن عشر، لقد وجد أصحاب البنوك أنه لا يمكن الاستغناء عن تلك المسماة «بكمبيالات» التمويل في حالة عدم وجود التسهيلات المناسبة لإعادة الخصم. ولكنهم لم يستطيعوا حصر استعمالها في تلك الحدود.

وفي عام ١٧٦٣ اهتزت أمستردام وهامبرج بسبب أزمات لم يكن لها مثيل، وكانت شدة تلك الأزمات ترجع إلى درجة كبيرة إلى انهيار شبكة كبيرة ومعقدة من عمليات المجاملة المنطعة.

غير أن التطور الوئيد للبنوك المركزية التي أصبحت فيما بعد (بنك البنوك) جعلت هذه العمليات الخطيرة أقل ضرورة. وعندما حل القرن التاسع عشر كان التجار والصناع هم المذنبين الرئيسيين في هذا المجال. وأسوأ استعجال لها وقع في إنجلترا حيث خلق التقدم السريع فى الصناعات والتجارة طلباً شديداً على كمبيالات المجاملة، وفى حوالى عام ١٨٤٠ أو ربما قبل ذلك كان بعض الوكلاء يقومون فعلا بعمل هذه الكمبيالات والإعلان عن عملاء لشرائها، وعلى الرغم من أن كل أزمة تجارية كانت تكشف عن ضحاياها وتؤكد خطورة التمويل المقنع وراء الائتمان التجارى. فإن كل عملية من عمليات الازدهار أظهرت حصادها من الأوراق الزائفة. ولم يحدث أن وقع صدام أقوى مما حدث عام ١٨٥٧ كنتيجة للاندفاع فى استخدام الاعتمادات التجارية مما أدى إلى أن يوقع بنك إنجلترا عقوبات ضد سماسرة الأوراق التجارية الذين إليهم ترجع أسباب الكارثة. ومع ذلك ففى عام ١٨٠٠ عندما بدأت التجارة تنهض من كبوتها ازدهرت «كمبيالات» المجاملة مرة ثانية بنفس القوة السابقة. وهى أعظم الأخطار فى مهنة خطرة.

إن التبادل الدولى والاعتمادات التجارية سواء أكانت حذرة حريصة أم مندفعة من صميم أعمال بنوك التجارة. ومع ذلك لم تكن هى النشاط الوحيد المهم عند أصحاب البنوك التجارية، الذين كانوا من المهارة بحيث ينتقلون بصرونة وبسرعة لانتهاز فرص جديدة ويميلون مع رياح التغيير الاقتصادى.

وفى نهاية القرن الثامن عشر كانت أكبر الفرص الحديثة تتمثل فى هذا النوع من العمليات المالية المعروفة عادة باسم «التمويل الاستثمارى».

إن التمويل الاستثمارى هو عبارة عن تقديم أرصدة لاستخدامات طويلة الأجل. وقد تأخذ شكل التعاقد على إصدار سندات حكومية أو تمويل سندات صناعية أو عقد قروض برهن. والشئ الهام فى ذلك، أنه إذا قورن بالتمويل التجارى الذى يهدف إلى تمويل عملية تجارية معينة ذات أجل محدود، نجد أن التمويل الاستثمارى يستهدف خلق رأس مال ثابت أو استخدامه وهو يعنى بالضرورة تعبئة أرصدة الممول أو المستثمر النهائى خلال فترة طويلة نسبياً.

ومن الصعب أن يكون هذا مجالاً لنشاط أصحاب بنوك الإيداع الذين يقتضى واجبيهم إزاء عملائهم الاحتفاظ بمبالغ كبيرة لعلائهم دون صرفها. أو مجالاً لنشاط أصحاب بنوك الإصدار الملتزمين بأن يدفعوا قيمة الأوراق عند تقديمها إلا أن هذا المجال هو بالدقة ما يهتم بنوك التمويل التجارى التى يعتبر أصحابها وكلاء أحراراً إذا ما قورنوا بغيرهم. لقد كانت رءوس أموالهم ملكاً لهم، وأوراقهم وكمبيالاتهم المقبولة تستحق الدفع فى مواعيد محددة، وإذا كان

لدى الشخص الذى يمارس تلك العمليات المهارة الكافية فإنه يستطيع أن يوازن بين مقبوضاته ومدفوعاته بحيث يجعل الدخل يسبق المنصرف دائماً. وأخيراً فإن تلك الأرصدة التى كان العملاء يتركونها فى حسابات جارية كانت تستعمل فى عمليات إدارية أو فى عمليات استثمارية وتستحق عند طلب محدد. وبالاختصار فليس هناك فى أرصده المدينة ما يستحق الدفع بدون إخطار سابق. ويمكنه كذلك إذا كانت لديه القدرة والأغصاب أن يدخل فى العمليات التى تحتاج إلى مخاطرة والتى هى محظورة على بنوك الإيداع والإصدار خلقياً وقانونياً.

وإذا أردنا تعريف التمويل الاستثمارى فى أوسع معانيه فيجب علينا أن نرجع إلى أولئك التجار الذين كانوا يعيشون فى أواخر العصور الوسطى وأوائل عصر النهضة وهم: باردى، بيروزي، ميديسى، جاك كير، وآخرون الذين ارتبطت وساهمت قروضهم فى قيام الدولة الحديثة، وكمهنة منظمة مختلفة عن مجرد إقراض النقود، فإن التمويل الاستثمارى ليس ممكناً إذا لم يتوفر الحق فى تحويل الأموال وسوق من المستثمرين لشراء الأوراق. وهذه الشروط لم تكن قائمة حتى القرنين السابع عشر والثامن عشر عندما أدى تضخم الدين الوطنى فى إنجلترا وفرنسا وهولندا -- وظهور شركات كبيرة قانونية لاستغلال التجارة الخارجية - إلى ظهور عدد كبير من الضمانات القوية القابلة للتداول. وقد شاهدت هذه الفترة أيضاً ظهور الأسهم لحامله التى صدرت فى أشكال وأنواع تتناسب ورغبات المضاربين فى سوق الأوراق المالية والمستثمرين.

وقد منحت الثورة الفرنسية ونابليون دفعة جديدة لهذا التطور، فسنوات الحرب والاضطرابات السياسية والاقتصادية وما نتج عنهما من القروض والإعانات، كانت نتيجتها أن عاشت عمليات التمويل بدرجة لم يكن فى الإمكان تصورها من قبل. وقد ظهرت بنوك جديدة فى جميع الأسواق المالية فى أوروبا كما أن البنوك القديمة تعلمت حيلة جديدة. وبينما انهارت بعض البيوت المالية التى أثرت حديثاً بأسرع من قيامها، صمد غيرها وبقى، وما زال بعضها قائماً حتى اليوم.

وعشية معركة واترلو كان بارنجز فى لندن، وموريس فى أمستردام، هما عمالقة التمويل الاستثمارى، وهى بيوت مالية قديمة ذات ارتباطات تجارية منذ قبل الثورة. ثم ازداد رباطها بالمصاهرة والملكية المشتركة، وهناك أيضاً بنك جبرور. بيتمان من فرانكفورت المقرض الأول للملك وسط وشمال أوروبا، ويأتى بعد هؤلاء عدد كبير من أصحاب الشركات التجارية الذين ظهر أكثرهم خلال سنوات الحرب وتربوا على صفقات التبادل الخارجى واستعدوا للدخول فى

عمليات الاستثمار في فترة ما بعد الحرب. ويمكن هنا أن نذكر أسماء بعض تلك البيوت التجارية التي ازدادت أهميتها خلال عشر السنوات التالية مثل عائلة هوتنجر وهم النبلاء السويسريون الذين حضروا إلى باريس قبل الثورة وسيطروا على التجارة الفرنسية الأمريكية والائتمان في ظل ملكية يوليوس، ثم عائلة أندريه الذين عادوا إلى فرنسا عام ١٨٠٠ من جنوا حيث هرب أجدادهم في القرن السابع عشر وتخصصوا في التجارة الفرنسية الإيطالية، وعائلة فولد وهم ألمان هاجروا إلى فرنسا وأشهرها إفلاسهم في عهد نابليون الأول ثم أمكنهم استعادة نشاطهم بنجاح في عهد الإمبراطورية الثانية عندما قدموا لنابليون الثالث وزيراً للمالية من بينهم، وهناك عائلة سينا الذين جاءوا إلى فيينا من اليونان في نهاية القرن الثامن عشر وكونوا ثروتهم بالقيام باستيراد البضائع النادرة إلى أواسط أوروبا التي أهلكتها حصار نابليون للقارة، وقد تحولوا من تجار ورجال صناعة إلى أصحاب بنوك وبارونات في عهد الإمبراطورية النمساوية المجرية ثم عائلة أوبنهايم الذين رحلوا من بون إلى كولون عام ١٨٠١ بعد أن فتح الغزو الفرنسي المدينة الأخيرة لليهود. وقد لعبوا دوراً هاماً في تطور التعدين والصناعة في الرين، وهناك أيضاً عائلة مندلسون الذين أقاموا في برلين عام ١٧٩٥ وأصبحوا في النهاية الموردين للسندات الروسية للمستثمرين الألمان وهناك عائلة هاين وهم أصحاب بنك في هامبرج منذ عام ١٧٩٧ وكانوا مرتبطين بأقوى الشركات اليهودية في أوروبا وقد عرفوا بعد ذلك بمواهب هينرخ الغذة في النواحي غير التجارية، وأهم من كل أولئك عائلة روزنشايلد The Rothschilds الذين كونوا ثراءهم من التبادل الخارجي وبإمدادهم جيوش ولنجتوتون بالنقود اللازمة لمحاربة نابليون وأصبحوا أكبر قوة في المالية بتحملهم بعض الديون التي نشأت بسبب حرب نابليون.

وإذا كانت الثورات والحروب في صالح عمليات التبادل الخارجي فإن السلام كان أفضل في هذا الصدد. لقد أدى انتهاء الحرب إلى انخفاض في النفقات العسكرية مع تضخم عدد المستثمرين، الشيء الذي نتج عنه هبوط كبير في الأسعار ثم كساد في التجارة، إلا أن انتهاء الحرب كان يعنى من ناحية أخرى تعويضات وإعادة بناء وقروض دولية. وفي عشر السنوات منذ سقوط نابليون إلى ١٨٢٥ تدفقت كثير من الأوراق المالية في أسواق العالم وعلى الأخص في لندن بشكل لم يسبق له مثيل في القرن السابق كله. ولم تكن القوى الكبرى فقط هي التي تقترض (أمثال فرنسا وبروسيا وروسيا والنمسا) ولكن كانت هناك دول أخرى من الدرجة الثانية لجأت إلى الاقتراض مثل أسبانيا، ودول في طريق التكوين مثل اليونان، ودول مزعومة مثل جواتيمالا ونيكاراجوا، ودول وهمية مثل بوياس.

وفى نفس الوقت فإن تقدم وانتشار النظم الحديثة فى الصناعة وفى النقل أدى إلى زيادة الطلب على رأس المال الاستثمارى وفتح له فرصاً جديدة. وفى كثير من الأحيان كانت هذه الفرص تواجه من جانب بعض الشركات الكبيرة بالعجز أو اللامبالاة. إن البيوت المالية التى أظهرت مبادرة ملحوظة فى خلق سوق دولية للسندات الحكومية، هى نفسها التى تجنبنا التعامل مع شركات السكك الحديدية، والتعدين باعتبار أصحابها مدينين ليسوا أهلاً للثقة. وفى كل غرب أوروبا كان على الوافدين الجدد من المهندسين والناشرين والصناعيين والمخترعين أن يفتحوا الطريق أمام القوى المالية المستترة. وفى إنجلترا عندما أيد أصحاب البنوك أخيراً تكوين الشركات الجديدة، لم يكن بنكاً من بنوك التجارة هو الذى قام بهذه العملية بل أحد أصحاب البنوك الخاصة (وهذا هو الشاذ الذى يثبت القاعدة) وهو جورج كارجلين الذى ضرب المثل.

ومع ذلك فبمجرد أن انتهى هذا التقاعس المبدئى اندفعت بنوك التجارة إلى العمل بعزيمة قوية، وخاصة فى فرنسا إذ لم توجد شركة أو مؤسسة لها أهميتها (قنوات - سكك حديدية - أو منافع عامة) دون أن يكون لأصحاب بنوك التجارة مكان هام ضمن المؤسسين لها أو فى مجالس إدارتها.

وفى ألمانيا كانت البيوت المالية الكبيرة فى فرانكفورت وكولون بارزة فى عمليات التصنيع والتعدين فى الروهر وصناعات النسيج فى وتنبرج وأرض الراين وفى بنوك الإصدار التى أنشئت فى أنحاء الاتحاد. وفى إنجلترا حيث كان عليهم أن يشتركوا مع الوافدين الجدد الذين سبقوهم فى هذه الميادين، وكذلك مع أصحاب البنوك الخاصة الذين نحووا التقاليد جانباً واشتركوا فى هذا العمل على مسئوليتهم الخاصة. واستطاع أصحاب البنوك التجارية من الأجانب أن يأخذوا نصيباً كبيراً من النشاط الصناعى فى الخارج أكثر منه فى الداخل.

ويجب أن نؤكد أن التمويل الاستثمارى على هذا النطاق الواسع كان محصوراً فى يد بيوت مالية قليلة مركزة فى عدد قليل من الأسواق المالية العالمية، ولديها الكثير من وسائلها الخاصة وعملائها الأغنياء. وأغلب بنوك التجارة - حتى فى مدن مثل لندن أو باريس أو فى مراكز أقل - كانت قانعة بالأرباح اليومية الناتجة من عمليات المبادلات الخارجية أو الاعتمادات التجارية أو التجارة. وحتى بنك روتشايلد Rothschilds لم يكن يترفع عن استيراد المحاصيل وشحن المراكب إذا كانت الظروف مواتية له، كذلك بنك بارنج الذى استمر فى التجارة فى أشياء مثل البن من جاوة والحديد من روسيا). وذلك على حساب الخاص على الرغم من النقد الموجه إليه

من عملائه التجار. ولقد كانت عمليات الاستثمار عند معظم هذه البنوك موسمًا يأتي من حين لآخر وليس عملاً يوميًا كالتجارة.

\*\*\*

وعلى الرغم من أن جميع الأوراق التجارية من أجنبية ومحلية لها مخاطرها إلا أن عمل بنوك التجارة الخارجية كان أكثر خطورة، لأن المسافة والمدة التي يستغرقها عدد من الصفقات كانت تتسبب في تأخير السداد وتسوية الحساب. كما أنها كانت تقدم فرصاً لإساءة الاستعمال، ومن ناحية أخرى فإن البعد الطبيعي بين صاحب البنك وعملائه في البلاد الأخرى جعل من المستحيل عليه أن يعرفهم أو يراقبهم بالشكل الذي يعرف به عملاءه المحليين ويراقبهم. وزاد الأمر خطورة بالتعامل مع رجال أعمال في بلاد تحكمها قوانين وعادات غريبة، فلم تكن هناك وسيلة لإجبار مدين على سداد دينه، وأحياناً فإن ما يعتقد صاحب البنك أنه حق مكتسب له لم يكن كذلك في المجتمع الآخر.

وبسبب هذه العوائق كان التمويل لدى بنوك التجار مسألة تعتمد إلى درجة كبيرة على العمل الشخصي، فإذا لم يكن هناك مقياس موضوعي للقدرة التجارية في البلد الآخر فإن البنك كان مضطراً عند التعامل مع عملاء جدد أن يعتمد على أخلاقهم الشخصية. وفي تقييم هذه الأخلاق الشخصية لم تكن هناك شهادة أبلغ من تزكية من شخص يعرفه البنك ويثق فيه، ولا توجد تزكية فعالة أكثر من تزكية مراسلي البنك الخصوصيين، وغالباً ما يكون المراسلون أصحاب بنوك وفي بعض الأحيان رؤساء شركات تربطهم بالبنك مصالح خفية وأحياناً أخرى مرءوسين يديرون وكالاته، وهؤلاء المراسلون هم أعمدة أى عمل من أعمال التجارة الدولية، فهم يستحيل الاستغناء عنهم كمعاونيين ماليين يرسلون المدفوعات ويتسلمون الكمبيالات ويحصلون الديون ويقومون بعمل خطابات الضمان وغير ذلك. كما أنهم الأعين والأذان لشركائهم البعيدين وكانوا أشخاصاً أذكياء مكنهم مركزهم الاستراتيجي في بلاد العملاء من مساعدة البنوك الأجنبية على العمل في هدوء وأمان مع رجال أعمال لم يروهم قط.

وبالنسبة لتلك البنوك التي كانت تقوم بصفقات الاستثمار أو تقدم قروضاً للخارج أو تساهم في إنشاء مؤسسة صناعية كانت مشاكل الاستعلام عن العملاء والتعاون معهم أكثر حدة. فالحكومة المقترضة عميل، إلا أنها عميل من نوع خاص وهي معرضة لنفس الاستقصاء الذي يتعرض له العميل الخاص، ولا شك في أن هذا الاستقصاء كان أكثر صعوبة وأهمية بسبب العوامل السياسية الخارجية التي تعقد الموقف. وأكثر من ذلك فإن الاستقصاء ليس إلا بداية، فهناك بعد ذلك مهمة إنتمام وضمان القرض بكل ما يتطلبه هذا من ارتباطات ونفوذ.

وللمشروعات الصناعية مشاكلها الخاصة فعلاوة على طابعها المضارب كضمان، كان هناك كثير من المستثمرين فى منتصف القرن التاسع عشر لا يحبون التعامل فى الأوراق المالية الصناعية تحت أى ظرف من الظروف. فإنها تتضمن أموراً خفية فوق مقدرة البنوك العادية. كما أن إنشاء الشركات الصناعية فى تلك الفترة كان أشبه بعمل سياسى مثله فى ذلك مثل عقد القروض الحكومية. وفى كل مكان ما عدا بعض المناطق فى الولايات المتحدة كانت الشركات المساهمة حتى الفترة ما بين ١٨٥٠ - ١٨٦٠ تعتبر انحرافاً عن قواعد تنظيم الأعمال التجارية، انحرافاً يتطلب الموافقة الصريحة من الدولة. وهنا أيضاً - كما هو الحال فى عقد القروض - كانت الحاجة ماسة إلى بعض الندوبيين أو المعاوين محلياً للحصول على المعلومات وإيجاد صلة مع رجال الأعمال المحليين وموظفى الحكومة.

لذلك فإن بنوك التجارة - سواء أكانت بنوك استثمار أو تبادل - كانت بطبيعتها نشاطاً جماعياً.

وقد تتكون هذه الجماعة من نواة من اثنين أو ثلاثة من المندوبيين فى الأسواق الهامة مثل لندن - باريس - أمستردام أو باريس - فرانكفورت - لندن - ليربول - بوسطن - نيويورك - ، ترتبط بها إما منفردة أو مجتمعة ببيوت خارجية فى مراكز تجارية أخرى. وهذه الشركات الخارجية تعمل بدورها مع شبكتها الخاصة من المصرفيين المحليين والأجانب فى المنطقة، والذين كانوا يتعاملون عادة مع بيوت تجارية عالمية بشكل غير مباشر. وهكذا فإن قوة هذه الوحدات فى مثل هذه الشبكة الواسعة تتناسب عكسياً مع البعد عن المركز. وهذه الشركات كلها تكون سلسلة قوية كل حلقاتها مرتبطة ببعضها، وفى نفس الوقت تفصل بين الحلقتين الأخيرين فى الجهتين. وتترج من المراسلين الموثوق فيهم فى الموانئ الكبرى ومخازن الإيداع إلى البنوك الصغيرة المحلية فى المراكز الصناعية والأسواق الزراعية إلى السماسرة ومقرض النقود فى بلاد الهند البعيدة.



وعندما يكون للعلاقات والارتباطات الشخصية هذه الأهمية الكبرى فى أى عمل من الأعمال لا يكون من الصدفة أن تتكون أقوى المجموعات البنكية من أقارب. وأكبر مثل لذلك هو بيت روزتشايلد Rothschilds التجارى الذين بدءوا فى فرانكفورت فى العشرين سنة الأولى من القرن التاسع عشر فى أسواق المال الكبرى فى أوروبا وجلسوا على عرش المال دون جدال فى الفترة ١٨٣٠ - ١٨٤٨. ومع ذلك فأية عائلة أخرى مرموقة يمكن أن تقوم كشاهد على أهلية وتأثير العلاقات العائلية فى العمليات المصرفية العالمية الصعبة. ففى أمريكا كانت المجموعة القائدة

فى النصف الأول من القرن التاسع عشر هى عائلة براون الذين بدءوا عام ١٨٠١ فى بلمتور باسم الكسندر برون وشركاه، مستوردين للكنتان، وفى حوالى عام ١٨٢٥ أسسوا فروعاً فى نيويورك وفلادلفيا ولربول يقوم أبناؤهم بإدارتها. أما العائلات السويسرية مثل هينش، وأوديز فقد كانوا يرسلون أبناءهم إلى باريس حيث أقاموا بيوتاً مالية لتتعاون مع الشركات الخاصة بأقاربهم فى جنيف. على أن المثل الأوضح كان فى ألمانيا وطن العروش المالية الدولية القوية ومعظمهم من اليهود، فهناك كانت عائلة أوبنهايم فى كولونيا وعائلة بامبرجر فى مينز، وعائلة هابر فى كارلسرو وعائلة هاين وفاربرج فى هامبرج. وفوق كل ذلك مجموعة فرانكفورت التى كانت تشمل علاوة على روزتشايلد آل شتين، وأوخستر، وجولد شميت.. الخ.

وهؤلاء كانوا يكونون جماعة قوية وجريئة من المولدين الذين كانوا بين قادة أسواق النقود ورأس المال فى القرن الماضى، والذين استمر بعضهم يسيطر على ثروات كبيرة حتى هذه الأيام.

وأقل منهم تأثيراً كانت تلك الجماعات التى ربطتهم أواصر الصداقة والثقة والخبرة الطويلة فى التعاون. ويمكن أن نذكر فى هذا الصدد أن الرابطة الأعم هى رابطة الأصل الوطنى الواحد. فعالية الجماعات التجارية أو المالية كانت تتكون من نواة تاجر مهاجر وصديقه أو أصدقائه فى الوطن الأصلى. وحيثما كان هناك تدفق فى السلع يتدفق التجار من أحد أطراف الخيط إلى الطرف الآخر يشترتون أو يبيعون لمواطنيهم. وفى أوائل الفترة الحديثة كانت الشركات التجارية مثل شركات بروجز أو أنتويرب عبارة عن رابطة وطنية يعتمد أعضاؤها فى أعمالهم على علاقتهم ببلادهم. وبعد ذلك دفعت الفرص المشابهة الفرنسيين إلى لبنان وسوريا لبيع الأقمشة وشراء التوابل والبن والقطن وسافر سويسريون إلى مرسيليا لشحن منتجات البحر الأبيض وما وراء البحار إلى وسط أوروبا، وسافر الألمان إلى أسكندنافيا لشحن الأخشاب والحديد إلى بلادهم، ويمكن أن نذكر أمثلة أخرى بدون نهاية، إلا أنه يمكن القول: إن الإنجليز والإسكتلنديين كانوا أكثر حركة، فلم يكدهم يحل القرن التاسع عشر حتى كانوا فى كل مكان.

وقد نمت بعض هذه الارتباطات من هجرات أوسع ليس لها طابع العمل التجارى، فمثلا نمت التجارة الألمانية - الأمريكية بسرعة بعد هجرة ١٨٤٨. وغالباً فإن التجار كانوا يسيرون فى اتجاه تحول التجارة، ويمكن أن نلاحظ طابع التحول فى الهجرة التجارية إلى بورودو من الهولنديين فى القرن السابع عشر والألمان والإنجليز فى القرن الثامن عشر، والألمان فى القرن التاسع عشر. وفى كل هذه الحالات فقد أدت التجارة إلى التبادل والائتمان وأصبح محور التجارة محوراً مالياً فى نفس الوقت.

وغالبًا ما كانت الروابط الوطنية تدعم بروابط دينية. فالدين المشترك كان أقوى من أى رباط. وفى المهن ذات الطابع الدولى بطبيعتها والتي تعتمد على الثقة القوية جدًا فإن تفوق جماعة من المضطهدين نوى قيم مشتركة وطرق معيشة واحدة، تربطهم من الداخل، وضغوط مشتركة تفرض عليهم الوحدة من الخارج، كان أمرًا إيجابيًا.

ولا يوجد مثل أوضاع لهذا كله من اليهود الذين كانوا يومًا شعبيًا من المزارعين والرعاة يشغلون جزءًا صغيرًا من الشرق الأدنى، ثم شتتهم الحروب والاضطهاد فى جميع أنحاء البحر الأبيض المتوسط وغرب آسيا ثم رحلوا بعد ذلك إلى أبعد أماكن الدنيا. وحيث أقاموا كانوا يستفيدون من الرابطة التى بينهم التى تغذيها البغضاء والشك من جانب غير اليهود المحيطين بهم، وفى داخل جماعتهم كانوا مضطرين أن يساند بعضهم البعض فى حالة الشدة ويعملون مع بعضهم فى وقت الرخاء. وكانوا ينافرون من بلد إلى آخر، واليهودى الذى ينزل على غيره من اليهود لم يكن يعتبر غريبًا أبدًا. لقد كان اتصالهم بإخوتهم فى الدين يعنى ارتباطًا ثمينًا ولا أحد غيرهم يستطيع أن يحدد بسهولة البلاد التى فى حاجة إلى سلع أو الفرص القائمة للربح، وأكثر من ذلك فلم يكن عند أحد غيرهم مثل هذه الشبكة الكاملة والنشطة من المخابرات فى أنحاء العالم لشئون السياسة أو شئون التجارة.

ولم تكن جماعتهم هى مجرد وحدة عقيدة دينية فقط، ولكن كانت هناك عادة الزواج من نفس الجماعة بطريقة رشيدة تتكاتف لكن تنتج طبقة من رجال الأعمال اليهود هى تقريبًا قبيلة واحدة، يَرْتُونَ بعناية المبلغ المدفوع عند الزواج والرابطة العائلية والمستقبل وجميع العوامل الأخرى التى تؤدى إلى وجود رابطة معقولة. فابن صاحب البنك يتزوج ابنة التاجر وامستردام ترتبط بفرانكفورت وباريس وكولونيا بروابط الدم والمصاهرة. ولم يكن هذا دائمًا بطبيعة الحال ولكن كان من الطبيعى أن يعرف الأقارب بعضهم جيدًا وكان أبناءهم يتعلمون فى محلات بعضهم وبنوكهم حتى يصبحوا أصدقاء فى طفولتهم وزملاء فى شبابهم، وكانوا ينتقون مراسليهم وشركاتهم من بين أفراد القبيلة. ومن بحر الصين إلى البوابة الذهبية ومن ساسون إلى سلجمان كانت هناك سلسلة متصلة من بنوك اليهود التجارية يربطها الدم أو العمل المشترك وغالبًا الاثنان معًا.

وأكثر تركيزًا من الناحية الجغرافية - وإن لم يكونوا أقل من اليهود تأثيرًا وارتباطًا بالعقيدة وطريقة الحياة والاضطهاد وسوء المعاملة - هم الكلفانيون فهؤلاء هربوا من فلاندرز وفرنسا فى القرن السادس عشر، واجتثوا من وسط أوروبا أيام حرب الثلاثين، ثم طردوا مرة ثانية من فرنسا بعد أن سحب لويس الرابع عشر عام ١٦٨٥ الميزات التى منحها لهم لويس الرابع عام ١٥٩٨.

فانتشر هؤلاء اللاجئون فى أنحاء أوروبا وتجمعوا عند مراكز التجارة وفى الموانى الكبرى وفى فرانكفورت، جنيف، بازل، وجنوا، ولندن. ومثلهم مثل اليهود كانوا أينما حلوا متداخلين مندمجين يكونون قوة من الخارج، طموحين متحررين من القيود، وقد أقاموا المحلات التجارية والمخازن وأنشئوا صناعات جديدة وحسنوا الصناعات القائمة واشتغلوا فى عمليات خصم الأوراق التجارية والتجارة الخارجية، وقد ركزوا على بناء رخائهم بالتعاون مع إخوانهم على هذا العمل المنظم المدهش الذى تم عن طريق الروابط الدينية والعقائدية والذى كانت قوته ومدى الثقة فيه تساند إحداهما الأخرى.

فمثلا ما كاد الكلفانيون الفرنسيون - من أهل لاهاي - يستقرون فى مدن اللاجئيين حتى أرسلوا أبناءهم إلى فرنسا مرة ثانية لا كفرنسيين معرضين للاضطهاد ولكن كأجانب تحميهم الجنسية السويسرية أو الهولندية. وفى بداية القرن الثامن عشر ظهرت فى باريس مستعمرة من أصحاب البنوك الكلفانيين، وكانت علاقتهم الوثيقة بأقاربهم فى الخارج تدعمها الروابط القوية مع البروتستانت الذين لم يتركوا البلاد. فعلى الرغم من المحاولات القوية التى اتبعت لإخمداهم إلا أن السلطات لم تنجح أبداً فى إيقاف كنيسة الإصلاح. وقد بقى كثير من الكلفانيين الذين لاقوا العذاب والاضطهاد فكرسوا أنفسهم للصناعة والتجارة ونجحوا فى ذلك نجاحاً كبيراً.. وقد بدأ نجاح هؤلاء البروتستانت واضحاً على الأخص فى الجنوب لا فى أنوناي ودلينت ومازاميت فحسب وإنما فى ليون ومرسيليا وبورد ومونت بلير ونيم حيث استقر أبناؤهم فى الأراضى السهلة والموانى وتغلبوا على جيرانهم الكاثوليك الكثيرين.

ولقد أصبح هذا التدفق المستمر من الكلفانيين التجار وأصحاب البنوك وخاصة من سويسرا من مميزات الحياة التجارية فى فرنسا. وقد بدأت باريس فى السنوات الأخيرة من النظام القديم تصبح ذات أهمية فى سوق رأس المال حتى إن نفوذ وثروة رجال مثل بيرجو ونيكرو وكالفير هى التى أدت إلى المثل القائل: «إن كل واحد من أهل جنيف يساوى ستة من اليهود وكل واحد من الكلفانيين يساوى ستة من أهل جنيف».

وقد هدأت الثورة - حركة المال وبدا كأن الموقف غير ملائم لعمليات التبادل العادية، ولكن بينما فقد كثير من أصحاب البنوك القديمة ثروتهم بقى كثيرون غيرهم وانضم إليهم قادمون جدد وجدوا فى انعدام الاستقرار السياسى والفوضى النقدية فرصة للربح تفوق ما يلاقونه من أخطار. وقد استمرت هذه الهجرة فى عهد نابليون وبعضهم مثل أندريه فى جنوة أغلق محلاته ونقل مكاتبه إلى باريس، أو مثل هينتسك فى جنيف الذى وجد من ينضم إليه فى باريس أو مثل ماركوارد فى برن وسيرابو فى ميلان الذين ائتمروا بيئاً من البيوت الفرنسية المالية. وأحياناً

وصل القادمون الجدد مثل باكارد أو داسيى إلى فرنسا وليس معهم سوى الروابط العائلية، وهى تساوى فى دوائر الكلفانيين أكثر من العملة الصعبة.

فهنا أيضاً كانت الروابط الاجتماعية هى روابط دم وكلاهما كان يعنى التعاون الاقتصادى. وقبل الثورة كان اللاجنون فى المنفى يتزوجون من بعضهم مختارين شركاء حياتهم بعناية فائقة لتقوية ثروة العائلة والشركة. بل إن البروتستانت فى فرنسا الذين وجدوا صعوبة فى الصلاة علانية وفى الزواج والتعليم من داخل عقيدتهم كانوا يرسلون أولادهم إلى الخارج كلما أمكن، وذلك ليتعلموا حرفتهم، وربما يجدون زوجة فى متجر أحد أصدقائهم الذين يعتقدون مذهبهم. وقد استمرت هذه الحالة حتى أصبحت شائعة فى القرن التاسع عشر وخاصة أنها كانت طريقة ممتازة لتعلم اللغات وزيادة الاتصالات التجارية القيمة.

ونتيجة لذلك ظهرت فى غرب أوروبا عائلات من رجال الأعمال الكلفانيين تتخذ من باريس مركزاً لها وتتصل عن طريق الأعمام وأولاد العم والمصاهرة إماماً وخلفاً عبر الأجيال من غزالى القطن فى نورماندى إلى أصحاب البنوك فى بازل، ومن صانعى الآلات فى الألزاس إلى التجار فى جنوا. و فى هذا المجتمع البروتستانتى العالى- كما يسمونه فى فرنسا- احتلت عائلات أصحاب البنوك أعلى المراكز. كانوا أقوىاء ومحافظين و متمسكين بعقائدهم وكرامتهم كأقلية دينية، فكونوا بذلك كتلة قوية مرتبطة ببعضها تتخذ من باريس وجنيف مراكز لها وتتصل بكل الأسواق التجارية الهامة فى القارة الأوروبية. وفى صفقات الخصم التجارى والمبادلات التجارية الخارجية كانوا يحترمون ويثقون فى بعضهم ويحصلون على نفس الثقة والاحترام فى الخارج. وفى ميدان الإقراض والتنمية الصناعية سرعان ما يستشيرون ويشاركون بعضهم. وعلى الرغم من أنهم لم يكونوا فاحشى الثروة إلا أن حرصهم واعتمادهم على بعضهم وتعاونهم مع بعضهم كمجموعة، كل ذلك أعطاهم قوة تفوق عددهم وأموالهم الشخصية إلى درجة أن مصطلح «المالية العالية» و«المالية البروتستنتية» كان يعنى شيئاً واحداً فى معظم الأحيان.

إن اليهود والكلفانيين كانوا بالطبع أوضح مثل على تلك الظاهرة. إلا أن نفس هذه التأثيرات كانت حاسمة فى نجاح اليونانيين الذين دفعهم الاضطهاد فى بلادهم، والفرص فى الخارج إلى ترك الإمبراطورية العثمانية بحثاً عن الثروة فى أوروبا والبحر الأبيض المتوسط، وقد لفت نشاطهم الانتباه فى أوائل القرن السابع عشر على أن أول هجرة كبيرة لهم فى الأزمنة الحديثة وقعت فى القرن الثامن عشر. عندما أعقب فشل بعثة أولوف وإخماد الثورة فى المورة عام ١٨٧٠ إلى سنوات من النهب والسلب والتخريب على يد الألبانيين مسحت مدناً بأكملها وشردت أهلها. وقد هرب أغلب اللاجئيين إلى داخل الإمبراطورية الروسية والنمساوية حيث رحبت بهم السلطات وأتاحت محاصيل الحبوب الواسعة فرصاً كبيرة فى التجارة. وفى ذلك الوقت بالذات فرضت روسيا على تركيا معاهدة كونسوك كينارجى عام ١٧٧٤ وفتحت الدردنيل لسفن البحر

الأسود وبذلك نشطت تجارة قوية بين منطقة تصدير المواد الغذائية في شرق أوروبا ومراكز الصناعة في غربها.

وكانت أغلب هذه التجارة في يد اليونانيين. ومثل أسلافهم في العهود القديمة وجد تجار اليونان في الأنهار الكبرى التي تخترق جبال شبه جزيرة البلقان ومراعى جنوب روسيا (السافا والدانوب ودينستر ودنيبر ودون وفولجا) مسالك طبيعية للثراء. ومن فينا وفينسيا إلى نيجنى-نوفجورود واستراكان انتعشت مستعمرات قديمة وظهرت مستعمرات جديدة، وفي نفس الوقت قامت البحرية التجارية اليونانية في ظل العلم الروسى واتسعت اتساعا كبيرا. وعندما طرد الأسطول الإنجليزي الفرنسيين من البحر الأبيض المتوسط في نهاية هذا القرن، حل اليونانيون محل الفرنسيين في سوريا ولبنان. وقد عاصرت المرحلة النابليونية تلك الفترة التجارية. وكان النظام الأوروبى بما يفرضه من موانع وما به من نقص فرصة رائعة للتجار اليونانيين الذين كانوا فى الواقع يملكون مفتاح أوروبا الخلفى والذين حققوا ثروات كبيرة من بيع الحرير والقطن التركى والمصنوعات البريطانية المنوعة.

وقد جاءت الهجرة الثانية الكبيرة عقب ثورة اليونان عام ١٨٢١ والاضطهاد التركى الذى أعقبها. فذهب أغلب هؤلاء اللاجئين إلى الجنوب وإلى الغرب - إلى مصر وفرنسا وإنجلترا. وبينما استقر أغلب الذين ذهبوا إلى أوروبا الغربية فى الموانى الكبرى (تلك هى الفترة التى شهدت تكوين المستعمرات اليونانية فى مرسيليا ولندن) واستقر كثير من المهاجرين إلى أفريقيا فيما وراء المدن فى داخل البلاد. وفى هذا يكمن سر قوتهم فقد فضل منافسهم من الفرنسيين والإنجليز المتعة والراحة فى الإسكندرية. أما اليونانيون فعلى الرغم من أنهم لم يهتموا بالبناء إلا أن بعضهم رحل إلى الجنوب، فبنهم من ذهب إلى القاهرة حيث ساعدوا على أن تكون العاصمة السياسية مركزاً تجارياً كذلك، وآخرون ذهبوا إلى الجهات البعيدة فى الصعيد والسودان يبيعون الأقمشة والمصنوعات الرخيصة والأدوات المنزلية المعدنية للمزارعين العرب والبدو ويقرضونهم بشروط قاسية ويشترتون منتجات تلك المناطق ويرسلونها لمواطنيهم فى الإسكندرية لتصديرها إلى الخارج.

وقد وصل بعض هؤلاء المهاجرين اليونانيين من بحر إيجه ومعهم ثروات ضخمة. وآخرون (خصوصاً أولئك الذين جاءوا من كايوس) كانوا فلاحين مهرة لا يملكون من رأس المال شيئاً غير ذكائهم الشخصى وقدرتهم وشجاعتهم. وبعضهم لم يكونوا لاجئين وإنما كانوا أعضاء فى بيوت تجارية قديمة فى القسطنطينية وسالونيكيا وأزمير أرسلوا إلى الخارج لينشئوا فروعاً جديدة ويوسعوا عمليات الشركة الأصلية.

هنا أيضًا كان اتحاد هؤلاء المشتتين المفتاح إلى النجاح. فالليونانيون الذين لم يهاجروا أثروا من التجارة بسبب نشاط إخوانهم في الخارج. ولقد قال أحد المراقبين عام ١٨١٢ «إن بعض فروع العائلات المهاجرة بقيت في تركيا بسبب أملاكهم في البلاد أو للملازمة هذا البقاء لكل من الطرفين من وجهة النظر التجارية. فالجزء الأكبر من تجارة تركيا الخارجية في تبادل السلع كانت تقوم بها بيوت يونانية لها أتباع في الداخل وفروع في مختلف بلدان أوروبا يساعد بعضها البعض وتوسع من أعمالها أكثر مما كان يمكنها عمله في تركيا وحدها.

وحيثما استقروا كانوا يظهرون روحاً من التمسك كانت محل إعجاب عالم التجارة والمال: ففي أوقات الرخاء كانوا يعملون معاً كي تكون صفقات كل واحد منهم أكثر ربحاً. يبيعون ويشتررون متضامنين متمسكين ويدعمون أرصدتهم بقبول أوراق بعضهم المالية وخصمه ويحتفظون بالرسوم لمواطنيهم. وفي وقت الأزمات كانوا يعتبرون سمعة كل شركة هي سمعة المجموعة كلها ويبدلون الجهود لإنقاذ بيت تجارى يونانى في محنة. وهنا أيضًا كانت الروابط الاجتماعية تقويها روابط الدم، وكانوا مخلصين لعقيدتهم إلى درجة أنهم نادراً ما كانوا يتزوجون من خارج عائلاتهم، وقد ذهبوا في ذلك إلى حد كبير ليتجنبوا الاختلاط مع غيرهم. فنجد العائلات الكبرى مثل زاريفي Zarifi، زاريفوبولو، رودو كاتشي Rodocanachi ورالي، وفلاستو وآخرين قد حصروا شركاءهم في التجارة وأعمال البنوك في حدود دوائرهم الخاصة ولا سيما عندما تصبح المسألة هي المحافظة على الشخصية اليونانية للشركة. والنتيجة كانت نفس النوع من القبيلة كما حدث بين اليهود والكلفانيين. وقد لا تكون قوة اليونانيين في مثل قوة تلك الجماعات إلا أنهم في محيطهم كانوا قوة يعمل حسابها، وقد جعلت صلتهم الوثيقة بعمليات التجارة والمال في الشرق الأدنى لهم أهمية خاصة في القصة التي ستأتى فيما بعد.

وطبعاً على الأقل في حالتين من هذه الحالات - اليهود والكلفانيين - (ويمكن إضافة الكويكرز الذين احتلوا مركزاً مرموقاً في أعمال البنوك الإنجليزية المحلية) لم يكن النجاح في الأعمال التجارية يتوقف على مجرد التعاون والوعى بالجماعة الدينية أو الوطنية، ولكن في كل هذه الحالات نجد أن وجود القواعد الدينية التي تنظم السلوك المعقول، يقويها الانفصال الاجتماعى والثقافى عن بقية المجتمع بكل ما خلقتة التفرقة السياسية والدينية والمهنية. قد منحتهم دفعة قوية للنشاط الرأسمالى. ومن ناحية أخرى فإن التشابه بين اليهود وأهل لاهاي من جهة والكويكرز من جهة أخرى يبين أهمية الفرق الرئيسى. فالتشتت الجغرافى للجانب الأول يقابله التركيز القوى للجانب الأخير جعل لكل منهما مكانه الخاص به في دائرة النشاط المصرفى.

وعلى الرغم من أن الروابط الاجتماعية والشخصية كانت عاملاً رئيسياً فى تجميع القوى المالية، إلا أنه من الخطأ أن نغالى فى تقدير أهميتها، فحتى الروابط الدينية كانت تميل إلى الضعف كلما تحقق النجاح. ومثل هذه العلاقات كانت ذات أهمية كبرى بالنسبة للمبتدئين الذين لم تكن لديهم القوة أو الاتصالات التى يمنحها الزمن والثروة. فقد يجد صاحب البنك المستتر أنه يفضل زملاءه فى الدين أو الوطن إلا أنه ليس فى حاجة إليهم. وقد يفضل أحياناً أن يستغنى عنهم. فكثير من اليهود الأغنياء ضحوا بعقيدتهم الدينية من أجل أطماعهم الاجتماعية وبذلوا جهودهم لينفصلوا عن زملائهم فى الدين.

والأكثر من ذلك أهمية فى هذا المجال تلك الروح العملية لهذه المهنة المالية. فالجماعات المصرفية أوجدتها اعتبارات عملية، وعاشت من أجل اعتبارات عملية، وروابط الأسرة والصدقة والعادات مهما كانت قوية إلا أنها كانت فعالة بقدر ما تفيد فى خدمة هذه الأغراض العملية. وباستثناء حالات الرباط المحدد كأن يكون لأى المصرفيين مصلحة خفية فى شركة مصرفى آخر فإن كل عضو من أعضاء الجماعة كان مستقلاً ويتصرف وفق ما يترأى له: ومن الطبيعى فى حياة التجارة أن يتفق أحد أصحاب البنوك فى ألمانيا مثلاً مع شريكه فى انجلترا بخصوص حساب أحد العملاء أو بخصوص تقدير قوة السوق، وأكثر من ذلك فقد تكون هناك اختلافات موضوعية بين مركز أحد أصحاب البنوك وآخر أو بين إحدى الأسواق وأخرى.

إن هذا يفسر سبب التعقد المتشعب لشبكة التبادل التجارى، وفى أى منطقة كان لكل عضو من أعضاء المجموعة الصغيرة الحرية المطلقة فى التعامل مع مندوبه الخاص الذى يفضلُه (أو مندوبيه) وحتى لو كان فى نفس المنطقة أحد الأقارب إذ لم يكن هناك إلزام باستخدامه كمندوب، على الرغم طبعاً من أن مساعداته ونصيحته هى محل ترحيب. وهكذا نجد أن إخوان برون فى نيويورك قد اعتمدوا لعدة سنوات وكيلًا خاصاً فى بالتيمور بدلاً من شركة الكسندر برون وأولاده التى هى الشركة الأم.

وتتضح مرونة هذا النظام عندما نلاحظ التفرقة الفائقة بين الأعمال التجارية المنتظمة وبين التمويل الاستثمارى. وكما أوضحنا سابقاً فإن التمويل الاستثمارى كان نشاطاً إضافياً وغالباً ما كان مذهب الأرباح ولكنه لم يكن محل ترحيب كثير من المولدين المحافظين. وفى بعض الحالات لم تكن المسألة مسألة ترحيب أو عدمه، وإنما المسألة أن ما هو مريح فى سوق معينة قد لا يكون مريحاً أو ممكناً فى سوق أخرى. وعلى أية حال فإن أعضاء مجموعات التبادل الخارجى كانوا أحراراً فى تجنب العمليات الاستثمارية دون خوف من الإساءة إلى أعضاء المجموعة الآخرين.

وبالمثل فإن التمويل الاستثمارى كان دائماً يتطلب تعاون الآخرين من الخارج. وفى عمليات عقد القروض كان لابد أن يكون هناك رجل اتصال (تاجر - مصرفى - وسيط - أو إنسان محل ثقة) من الذين ينصت إليهم الحاكم أو الوزير ولا يمكن الاستغناء عن مساعداتهم. وفى هذا الصدد نذكر هابر فى ألمانيا. وهرش فى الإمبراطورية العثمانية وأوبنهايم فى مصر. وفى ميدان الاستثمار الصناعى كان هناك متخصصون جعلتهم خبرتهم الفنية حلفاء مهمين فى أى عملية فى محيط عملهم الفنى، فنجد بلونت فى ميدان عمليات السكك الحديدية فى القارة الأوروبية، وسيلبير فى ميدان الحديد والصلب وأوبنهايم فى التعدين غير الحديدى.

وأكثر من ذلك نجد أن طبيعة عمليات التمويل الاستثمارى كانت فى حاجة إلى تكوين اتحادات أكثر اتساعاً وتنوعاً من المجموعات التجارية الصغيرة، فقد كان هناك الإحساس بضرورة توزيع المخاطر بين الجميع، وكانت هناك الحاجة إلى الدخول فى أسواق جديدة لتحقيق مبيعات كبيرة، وكانت هناك مشكلة التنافس على العقود والامتيازات، وكان من الأسهل امتصاص المنافسين بدلاً من محاربتهم.

بسبب كل تلك الاعتبارات الشخصية واعتبارات السوق فإن تكوين مجموعات لعمليات الاستثمار كان أمراً مختلفاً عن تكوين مجموعات للتجارة الخارجية، وقد عملت البنوك فى كل من المجالين مع تلك البيوت التجارية التى كانت أفضل من غيرها. وهكذا نجد أن عائلة روزنشايلد بينما كانت وحدة متماسكة وفعالة إلى حد كبير فى عمليات التمويل التجارى إلا أنها انشقت حول مشكلة التمويل الصناعى. فلم يكن بيت العائلة فى لندن أو فرانكفورت يتحمس لتمويل عمليات السكك الحديدية على الرغم من أن ناتان روزنشايلد فى إنجلترا كان يقظاً إلى حد أنه أوصى إخوته فى القارة أن يأخذوا تلك العمليات. وفى النمسا نجد أن سليمان روزنشايلد كان أول من تقدم لإنشاء نوردبالم، كما وسع نشاطه الصناعى فشمّل المناجم ومصانع الحديد التى ساعد إنتاجها على إنشاء سكك حديدية وملء عربات البضاعة التى يملكها. ولقد كان جيمس هو الممول الصناعى الكبير للعائلة ويرجع ذلك جزئياً إلى نفوذ المبتكرين فى الصناعة مثل أوجين بيرير والمهندسين مثل تالبوت كما يرجع إلى المساعدات القيمة والضمانات المقدمة من الدول، الأمر الذى جعل جيمس يساهم بشكل كبير فى إنشاء عديد من خطوط السكك الحديدية الفرنسية وامتلك أهم تلك الخطوط: خط الشمال.

وبعد عام ١٨٥٥ عندما أقيم الهيكل الأساسى لشبكة السكك الحديدية الفرنسية وبدأ رأس المال الفرنسى يبحث عن استثمارات فى الخارج، فى ذلك الوقت كان جيمس مشغولاً فى إنشاء

الخطوط الحديدية في إيطاليا وأسبانيا ثم على الأخص النمسا، ذلك لأن مركزه كرئيس للعائلة وكذلك سيطرته على سوق باريس جعلته يتفوق على ابن عمه أنسلم. ومن البداية كان لجيمس مساعدون من بيوت لندن وفيينا، وقد تعاون مع متخصصين في السكك الحديدية مثل شارل لافيت وإوارد بلونت وصمويل لينج الإنجليزي. ومن ناحية أخرى كان لأمشيل ماير في فرانكفورت شركاء في العمليات بينما تحمل وحده عدداً كبيراً من القروض الشخصية لأمرء وسط أوروبا الذي كان شائعاً في سون فرانكفورت. وبنفس الطريقة فإن الثلاثي بارنج- هوب - هوتنجر الذين كانوا مجموعة قوية في التبادل التجاري الخارجي أصبحوا اثنين في عمليات الخطوط الحديدية الفرنسية إذ إن هوب كان يفضل عدم الاشتراك في مثل هذه العمليات، ولم يكن أمراً شائعاً أيضاً أن ينفصل هو تنجر في بعض عمليات التمويل الأمريكية التي كان يعمل بها بارنج وهوب أوبارنج بمفرده بالتعاون مع بيوت أمريكية مثل برايم، وورد، وكهنج. أو في سكك كندا الحديدية مع جلين - ميلز - هاليفكس.



إن تأكيد العمليات المصرفية (وعلى وجه الخصوص التمويل الاستثماري) لاعتبارات عملية من هذا النوع كانت القوة الموازنة للقيم الخاصة التي تحكم المهنة. ولكي تكون أكثر دقة فإن العناصر التي تبدو على السطح متناقضة عالمياً وشخصياً كان يدعم بعضها البعض. فإذا كان أصحاب البنوك يركزون كثيراً على العلاقات الشخصية (على مشكلة من هو الشخص ومن أين جاء) فإن سبب ذلك بلا شك أنهم سيبحثون له بأسرار عما يمكن أن يعمله وكيف يمكن أن يفعل ذلك.

وفي التحليل النهائي عندهم يكون المحك هو التنفيذ، وتزداد أهمية هذا المحك كلما طغت عمليات الاستثمار والمشروعات مع العمليات التجارية القديمة. وشيئاً فشيئاً أخذ بناء المجتمع المصرفي الدولي يعكس أهمية التنفيذ والإنجاز في مقابل الروابط الشخصية والعائلية. ولم يكد يحل منتصف القرن التاسع عشر حتى كان هناك اختلاف جوهري بين المجموعات الصغيرة نسبياً من الممولين للتجارة والاستثمارات وبين الجمهور الكبير من المتطلعين في كل المراكز التجارية الكبيرة والصغيرة في أنحاء العالم. ولاشك أنه كان يجمع بين روزتشايلد وزملائه البروتستانت والكاثوليك في المالية الفرنسية العالية أكثر مما كان يجمع بينه وبين أهل عقيدته الذين كانوا يناضلون في المجالات الدنيا للمبادلات الصغيرة وتوقيعات الدرجة الثانية أو الثالثة. أو ينتهزون الفرص المهمة في بعض المجتمعات المتخلفة على شواطئ أفريقيا. والأكثر

إيضاحاً لهذا المعنى أن هؤلاء الأشخاص أنفسهم كانت تربطهم بزملائهم الإنجليز والألمان الذين لهم نفس القوة أكثر مما يربطهم بمواطنيهم الأقل منهم، وإن كانوا يدينون بنفس العقيدة.

إن التمويل التجارى فى أرقى صورته لم يكن مجرد مهنة - لقد كان أسلوباً فى الحياة. فمن ناحية نجد أن المخاطر الكبيرة فى التبادل الأجنبى، ثم التركيز على التضاعف المستمر البطيء للحد الأدنى من المكاسب، والطبيعة الخاصة لتلك الصفقات، كل ذلك قد أدى إلى قيم خلقية فضائلها الأولى هى الفطنة والتدبير والتواضع الهادئ. ومن ناحية أخرى نجد أن أهمية العنصر البشرى أدت إلى تركيز غير عادى على الأخلاق الشخصية. وفى بعض الحالات تأتى نظافة اليد بعد التقوى. أما فى التمويل التجارى فإن الأمانة تأتى بعد الثروة.

ولقد كان حذر أصحاب هذه البنوك مضرب الأمثال. فكل كميالية كانت تفحص بعنتهى الدقة، وكل دين كان يغطى تماماً وجميع الحسابات كانت تراقب مراقبة دقيقة فى أصغر تحركاتها: هل كان سداد العملاء فوراً دائماً؟ هل كانت توقيعاتهم تشهد دائماً فى السوق؟ وهل يبحثون عن قروض فى مكان آخر؟ وكم قيمة هذه القروض؟ وهل يقترضون أكثر من قدرتهم؟ وعند أول إنذار (لأن صاحب البنك الحريص يفترض فيه أن يتوقع المتاعب) تقيد الاعتمادات أو تلغى وتستعاد البضاعة وتباع الضمانات أو تبادل بأوراق تجارية. وأكثر من ذلك فإن أى التزام يفرضه الممول على عملائه كان يفرضه على نفسه أولاً. وإذا كان هناك أى شك من ناحية عملية شخص آخر أو من ناحية عملية خاصة به يضحى بها مهما كان إغراء الأرباح الناتجة عنها. فالحفاظة على الأموال أصعب من الحصول عليها.

وبطبيعة الحال فإن الفطنة لا تتناقض مع الخيال أو المبادرة وإنما تفترض مقدماً حساباً دقيقاً وخفض المخاطر إلى الحد الأدنى. وفى هذا المجال كانت تظهر بوضوح مهارة وقدره مندوبى المالية العالية. إنها مهنة الذين لا يثقون فى الناس ويحذرون زملاءهم ويشكون فى المستقبل. فإذا كانوا جميعاً فى وقت أو فى آخر قد أصابتهم الخيبة والخائر فلم يكن ذلك بسبب قلة التفكير أو الحذر الذى هو ميزة المصرفى الخبير.

وفوق هذا التناقض الظاهرى بين مدى وطاقة المالية العالية وبين روح الحذر المسيطرة عليها، يبدو أيضاً التناقض بين ثروتهم ومقدار عملياتهم من ناحية وبين تقديرهم من ناحية أخرى. والحرص كما هو معروف فضيلة فى طريق الاختفاء. والكماليات التى لا يمكن مقاومة إغرائها فى عالم مملوء بسلع الاستهلاك الكثيرة دفعت إلى محو بقايا العادات البالية كالتقتير حتى بين أصحاب تلك البنوك التجارية. ولكن فى منتصف القرن التاسع عشر عندما لم يكن أصحاب تلك البنوك بعيدين بأكثر من جيل أو جيلين عن عمليات التجارة الصغيرة أو تبادل النقود،

عندما كان الكثير منهم مازال يذكر الأوقات التي كان يضطر فيها إلى أن يقلب ظروف الخطابات أو ينزع شمع الختم ليعاود استعماله، وعندما كان الكثير منهم مازال يذكر أنه كان يتعامل بشروط ٤ أو ٥ في المائة للخصم،  $\frac{1}{4}$  في المائة للعمولة.. حينئذ كانت الفضيلة أن يريح الشخص ٥٠٠٠ جنيه في السنة ويصرف ٢٠٠ فقط، وأن يبعد نفسه عن شر امتلاك الضياع ورفاهية الأرستقراطية راضياً بسكنه في المدينة لكي يجمع كل ملهم يزيد من ثروة شركة العائلة.

وهناك طبعاً بعض أصحاب البنوك المبدزين، وهم الأغنياء من أبناء وأحفاد جامعي الملايم، فأصبحوا يمتلكون العربات والخيول التي لم يفكر آباؤهم في الحصول عليها. ويقومون بالولائم وحفلات الرقص التي لم يشتهها آباؤهم من قبل أو لم يكونوا يجسرون على إقامتها حتى إذا اشتبهوا. وعلى رغم كل ذلك فقد بقي الإحساس الدقيق بأهمية العادات القديمة عند هؤلاء الذين لم يكونوا ثرواتهم بعد. في عام ١٨٣٥ كتب المندوب الأمريكي لبنك بارنج إلى رؤسائه عن عميل معين «إنه رجل يمتاز بالفتنة في شئون المالية وأحكامه صائبة عموماً، إلا أنه يهوى الرياضة وصيد الأسماك والحياة الرغيدة» وكلمة «إلا» هذه هي كلمة هامة تماماً. فأصحاب البنوك مشهورون بمعارضتهم للحياة الرغيدة.

أما بخصوص التوارى وعدم الظهور فإن بعض البنوك القوية مثل روزتشايلد على وجه الخصوص وجدت أنه يستحيل تجنب عين الجمهور. ولكن مثل هذه الدعاية سواء أكانت ملائمة أم غير ملائمة كانت ثمن النجاح، وكانت سمعة روزتشايلد من القوة بحيث تستطيع تحمل أى ضغط. ليس هذا فحسب بل تستفيد منه. وبالنسبة لبيوت الاستثمار الأخرى كان من الصعب التمييز بين الدعاية والشهرة المزعومة ولم يكن أحدهما يتلاءم مع السرية التي لا غنى عنها في العلاقة بين صاحب البنك وزملائه أو صاحب البنك والعملاء. وأسوأ من ذلك فقد كان أصحاب البنوك هدفاً لدعى المعرفة أو الباعة الثرثارين أو أولئك المخادعين المفلسين الذين يحاولون خلق حسابات من الهوء أو من المضاربة. وكانت الشركات المحترمة فى غير حاجة إلى مثل تلك الحيل أو الخدع، إن عمليات أصحابها تتحدث بنفسها عنهم وكانت تركيهم هى رضا العملاء عنهم. فالبنك حسن السمعة مثل المرأة الفاضلة- لا يثار حوله كلام سواء أكان مدحاً أم ذمّاً.

أما الأمانة فهى خلاصة كل تلك الفضائل. وأكثر من ذلك، فقد كانت هى الاعتبار الذى لا يسمح لصاحب البنك أن يطاوع نفسه أو يسهى استعمال التسهيلات التى يمنحها له زملاؤه. إن الأمانة هى التى تمنعه من التستر على إصدار الأوراق الزائفة- إنه الإخلاص والثقة التى

تجعله يقلع لا عن الكذب فحسب ولكن عن أنصاف الحقائق، والتي تجعل كلمته كتوزيعه، والتي تجعل منه صديقاً حامياً لعميله ومخلصاً لزملائه. ولما كانت أعمال هذه البنوك ذات مخاطر كبيرة، وكانت هناك أسباب كثيرة تدعو إلى الشك وكانت الثقة في أفراد قلائل فعالة تماماً، كان الشخص ذو السمعة الطيبة أثمن من الذهب.

تلك هي فضائل أصحاب البنوك الكبار (التعقل - التدبير - التواضع وفوق كل ذلك الأمانة) ولكن، كأغلب القيم الاجتماعية، كانت هذه الفضائل مثلاً غير قابلة لتعريف محدد وخاضعة لتفسيرات متنوعة. فقد كانت تختلف تبعاً لاختلاف لون الأفراد الدينى أو الاجتماعى والأهم من ذلك الوطنى. وليس هذا هو مجال التوسع فى تحليل الاختلافات فى المواقف والسلوك بين رجال الأعمال فى غرب أوروبا، ويكفى أن نقول إنه فى مسائل الفطنة كان الفرنسيون أسبق الجميع وكان أهل لاهأى أسبق من الفرنسيين، وكان الإنجليز والألمان أكثر شجاعة فى التكيف وفق الأحوال الجديدة التى خلقتها ثورة الإنتاج والنقل. وقد تميزت فرنسا خصوصاً بتقاعس أصحاب البنوك عن الابتعاد عن نشاطهم العادى فى التبادل، والانتقال إلى النشاط الأكثر مغامرة فى عمليات التمويل والاستثمار الصناعى. ولم يوجد بلد كإنجلترا (على الأقل قبل عام ١٨٧٠)، فى جراته فى تقديم الاعتمادات الخاصة بالتجارة الخارجية - وتاريخ الأزمات التجارية فى القرن التاسع عشر بلىء، بالأوقات الحرجة لبعض البيوت التجارية المحترمة فى حى السيتى بلندن.

وفى الحرص والتواضع كانت البنوك الفرنسية حريصة على المحافظة على تقاليدها. فكلما كان البيت المالى أقدم وأكبر ثورة اهتم أكثر وأكثر بالمحافظة على مبناه القديم. واشتد تقديره على شركائه. وازداد غموض اسمه خارج دائرة ارتباطاته المهنية. فالشركة التى سوف تلعب دوراً قيادياً فى قصة هذا الكتاب: دى نيفليز، شلومبرجر وشركاه واسمها الآن ماركوارد وأندريه وشركاه تركت أخيراً مكاتبها القديمة فى الحى المالى المعتم الذى وصفناه فى بداية هذا الفصل إلى مبنى حديث فى موقع ممتاز فى أحد أركان ميدان البورصة الخاوية. ومع ذلك فعندما هُنى أحد موظفى البنك على هذا التقدم الواضح ابتسم فى خجل وأسى قائلاً: «ألست تجده مبنى واضحاً أكثر مما يجب؟».

إن هذه القيم لم تكن محصنة ضد الزمن. وإذا كانت فرنسا قد ظلت متمسكة بالتقاليد القديمة حتى منتصف القرن التاسع عشر فإن ضغط الأساليب والمنافسات الجديدة فى إنجلترا قد هلهل الملابس القديمة للبيوت الثابتة بعد عام ١٨٦٠. ومنذ ذلك الوقت أخذت البنوك الخاصة المحلية (بما فى ذلك بنوك الكويكرز) تكسو نفسها وتظاهر لكى تواجه تأثير أضواء المؤسسات

المساهمة الكبرى. وقد كتب محرر جريدة بانكرز ماجازين Banker's Magazine يأسف لهذه النزعة قائلا:

«كل هذه التغييرات والتحسينات كانت مثلا صادقا لشيء واحد- ربما كان من سوءات هذا العصر - حب الظهور الذى يؤدى فى النهاية إلى زيادة المصروفات وأحيانا إلى الحرج. وقد شوهدت فى لحظات عديدة أخطار كبيرة هى نتاج هذه الحالة فى الميل لتشجيع رغبة الإسراف التى تسرى فى كل طبقة وفى كل ظرف من ظروف الحياة. إننا نعطي مثلا يحتذى للموظفين وللمساعدين أو للأجيال الناهضة بهذا التظاهر المرتبط بالإسراف أكثر من ارتباطه بالبنوك الحريصة المتزنة التى تزيد أموالها».

ومع ذلك، وكما يبين هذا اللوم، فإن هذه الطرق الحديثة لم تقبل دون احتجاج وقد بقيت أغلب البيوت الخاصة القديمة متمسكة بالخلق التجارى القديم. ولقد كان أصحاب البنوك التجارية على وجه الخصوص أعمدة المحافظة على التقاليد. ربما لأنهم واجهوا منافسة أقل من الشركات المساهمة بمصادرها الكبيرة وفنونها الظاهرة.

ومع ذلك فإن هذا التحفظ كان نوعاً من التمسك السطحي بالماضى يتلاشى مع أول تغيير حديث. إن الفطنة والحرص والتواضع كانت فضائل تاريخية أكدلها ونظاماً اجتماعياً بأكمله، وهو وإن كان يختفى تدريجياً إلا أنه فى عام ١٨٦٠ كان الجزء الأكبر من المجتمع الأوروبى مازال مخلصاً له. إنها فضائل عالم تسير فيه الأمور ببطء، وفيه تنتقل ثروة الإنسان فى الأرض والمباني. وكان الناس ثابتين فى المراكز التى حصل عليها آباؤهم من قبلهم: لم يكن عالماً ثابتاً تماماً. وقد خلق تطور التجارة والصناعة طرقاً جديدة للحركة وأوجدت تغيرات عدلت بشكل ملحوظ قيم وآمال المجتمع الزراعى القديم. ولكن التجارة كانت مازالت بطيئة والصناعة صغيرة، حتى فى بريطانيا حيث مضى الاقتصاد إلى حد بعيد فى طريق الثورة الصناعية بقيت أساليب السلوك التقليدى بعد انتهاء ظروفها المادية. إن الرجل البرجوازي الإنجليزى فى عام ١٨٦٠ كان مازال مثله مثل أسلافه فى القرن السابق غنياً عاقلاً، صورة نموذجية لجنون بول الثابت بقدميه على الأرض.

إن البرجوازي فى إنجلترا أو فى القارة الأوروبية قد شق طريقه خلال سنوات من الجهد، وكل ثروة حصل عليها من آباءه قد جمعت بنفس الجهد الشاق. لقد كان يفكر فى الأجيال القادمة وفى الزواج المقدر بعناية وفى الصعود الشاق الطويل فى السلم الاجتماعى بل وفى المجهودات الشاقة لكى يحافظ على المكاسب التى حققها. لذلك كان يضر الكراهية والحسد لرياح العصر الجديد «ولكوبونات» السوق المالية. إن الترف والراحة التى أوجدها الثراء تحيط

به ولكنها كانت للارستقراطيين والمبذرين المخادعين، لأناس بلغوا من الغنى إلى حد أنهم قد فقدوا كل فكرة عن معنى النقود، وللمغفلين الذين كانوا من ضعف العزيمة إلى درجة أنهم انحرفوا في الديون لمجرد البحث عن المظاهر الكاذبة، للمدعين الذين كانوا من السفالة بحيث كانوا يشترون الثروة ببذور الإفلاس! والذي يبيع الحرير للغير يجب عليه أن يلبس الصوف.

وإلى هذه الإغراءات المادية كان البروجوازي في بعض الأحيان يستسلم وإن كان أكثر مما يجب. ولأولئك الذين لم يحددوا عن الطريق كان الدرس شاهداً على نفسه. «من الذى يجهل المثل القائل: ما يأتى بسهولة يذهب بسهولة» هذا ما كتبه مجلة «الإنجليزى» قولاً صحيحاً عن الثروة التى تزداد فى الولايات المتحدة الأمريكية. «ومن الذين لا تشير خبرتهم إلى الحقائق العديدة التى لا يمكن حصرها» من العرق الذى على وجوههم أنت تأكل الخبز». هذا ما قاله الكتاب المقدس، والثروة التى تزايد بالعمل الطويل للعقل أو الجسم هى التى تبقى».

ويوصفهم المدافعين عن فضائل عتيقة. كان أصحاب المصارف التجارية جماعة عالمية تلعو فوق الحدود الوطنية والدينية، عالم منعزل بطريقته الخاصة فى الحياة، محصن ضد الفساد الذى كان يأتى من الخارج. وبطريقة ما وعلى الرغم من تشتته الجغرافى فهو عالم صغير فيه يعرف كل فرد الفرد الآخر الذى له أهمية، عالم من الأعمال الكبيرة والكلام القليل عن الحياة الخاصة لأعضائه، عالم فيه تتحد القدرة التنفيذية والخلق الشخصى وتعتبر الحفلات الراقصة لأحد أعضائه فى باريس أو مقامرات شقيق أحد المصرفيين المحترمين فى لندن، أو أعمال المضاربة الخاصة لشريك فى أحد البيوت التجارية المشهورة أمراً يهم المصرفيين الآخرين الذين يقيمون على بعد ألوف الأميال. إنه عالم مليء بالإشاعات التى كانت تعيش على الرغبة فى السرية، عالم من الجلسات المسائية حيث كانت الأسرار والإشاعات والأخبار غير الحقيقية تنتقل من فم لضم، ومن الأحاديث التى كانت تتداول على الموائد حيث تناقش نفس الأخبار والتقارير فى هدوء أكبر، عالم من المقابلات المهنية حيث يمكن أن يقال بشكل خاص مالا يمكن كتابته على الورق.

فى هذا العالم الصغير كونت المالية العالمية Haute Banque حلقة داخلية متماسكة تحترم لا من أجل ثرائها فحسب، وإنما لأنها تجسد فضائل المهنة الخالدة.

إنهم مصرفيون بالدم والعقيدة. وبهذه الصفة كونوا طبقة أرستقراطية مختارة وبعضهم كانوا أغنياء إلى درجة كبيرة وأغلبهم كانوا يعملون برأس مال صغير جداً يملكونه. وأسماء مثل ماليت Mallet، بارنج Barings نيفيل Neufville وأندريه كانت تعنى أكثر من الثروة ولقد كانوا أنصار التقاليد والمحالفات الدولية والشخصية الأمينة. و«الكمبيالة» التجارية عندهم تعنى

أكثر من قدرة البنك المختص على احترام توقيعه، إنها تعنى (وهذا كان أهم بكثير فى العالم المزدهم بالتجارة فى ذلك الوقت) أن البيت المعنى ما كان من الممكن أن يعطى توقيعه إذا لم تكن لديه الإمكانيات لاحترامه.

وخلف هذه النبالة المهنية، توجد بيوت قديمة - وإن كانت أقل غنى - وأخرى جديدة، وكلها تميل إلى تقاليد الطرق التى سارت فيها البيوت الكبيرة، أما الآخرون الذين يمثلون اتجاهها جديداً وفنوناً تجارية حديثة فقد اتخذوا لأنفسهم مقاييس أخرى، على أن كلاً من المقلدين والمتبردين وقفوا بعيداً عن المالية العالية. لقد كانت الحدود غير رسمية، أو كمعظم العوامل الاجتماعية والاقتصادية كان من الممكن اختراقها. ومع ذلك فقد كانت تضع حدوداً ظاهرة بين نماذج من النشاط ومستويات من المراكز، إنها تعنى الفرق بين التمويل الموثوق فيه وبين التمويل الذى يعتمد على المضاربة، بين توقيعات الدرجة الأولى وبين توقيعات الدرجة الثانية والثالثة والرابعة. بين الائتمان المحترم الذى يفوق ائتمان أعظم الأمم وبين الشهرة التى كانت لا تسلم من الشك حتى بالنسبة للبنوك العظيمة جداً.