

الفصل الثاني

سوق منتعش

في حدود هذه الدوائر من المولدين المتصفين بالحرص والفتنة المتجمعين معا خلال التجارة، الذين يشعرون بشعور واحد ويفكرون بطريقة واحدة، نشأ قانون غير مكتوب أساسه التدبير والاحترام المتبادل، وكان هذا أفعل في إيقاف المنافسة والمحافظة على الانسجام من الاتفاقات الجامدة بين «الكارتلات» الرسمية، ولكي نكون أكثر دقة يمكن القول: إن التمويل الاستثماري الدولي كان يميل إلى عدم التنافس.. نقول يميل. لأن السلم والتعاون لم يكونا غير توازن تتجه إليه المهنة، ولكنه مثل معظم التوازنات الاقتصادية لا يتحقق الوصول إليه أبداً.

ويجب أن نميز بالطبع بين أعمال التمويل التجاري الدقيق وبين التمويل الاستثماري فلم يكن هناك سبب وظيفي واحد لا يجعل التمويل التجاري عملاً قائماً على المنافسة. ولم يكن عند الممول الفرد ما يدعوه إلى أن يخشى انتقام زملائه من أي إجراء يتخذه. فإذا فضل أن يخفض عمولته مثلاً فإن على الآخرين أن يفعلوا مثله. ومع ذلك فإن لديه ما يجعله يخشى احتقارهم له وتأثير مثل هذا التصرف «المشين» على وضعه في المهنة وعلى قيمة توقيعه وقبوله كعضو اتحاد مالي. وفي مثل هذه الظروف كان الجدد والطموحون واليائسون فقط هم الذين يلجئون بانتظام إلى المنافسة في الأسعار. أما البيوت المستقرة فقد كانت تفضل أن تكسب عملاءها وتحفظ بهم على أساس ارتفاع نوع الخدمة وأهمية علاقات هذه البيوت وما تنشئه من علاقات شخصية تقوم على الاحترام المتبادل. ومن الواضح أنهم لا يستطيعون دائماً الاستمرار في هذه الخطة. فقد كانوا يضطرون في بعض الأحيان إلى قبول شروط بعض الشركات الأضعف. ومع ذلك ففرق بين أن تبدأ شركة هذا النوع من المنافسة، وبين أن تواجهه. وعندما تقتضى المصلحة أن تمنح هذه البيوت تخفيضاً في السعر لأحد عملائها لم تكن تعلن عن ذلك أبداً أملاً في اجتذاب الآخرين، فأخر ما تريده هو أن يصبح الاستثناء قاعدة.

وفي عمليات التمويل الاستثماري كانت هناك اعتبارات وظيفية ملحة تقوى من هذه الحدود العادية المفروضة على المنافسة. فمن ناحية كانت مادة المهنة (الأسهم والسندات) أكثر حساسية وأشد خداعاً من كيميالات التبادل التجاري. فالمستثمرون هوائيون، وأقل إشاعة تستطيع أن تلتقي بالسوق في دوامة. ولما كانت مجرد خطوة في عقد قرض أو سندات صناعية كافية لأن تؤدي إلى فرق عشرات أو مئات الألوف من الدولارات، فقد كان المولون يواجهون انكماش

أربابهم أو ضياعها أو تجميد رأس المال في انتظار تحسن السوق. ومن ناحية أخرى ففي مثل هذه المواقف فإن انتقام المنافسين يمكن أن يكون خطيراً. وعندما يتوقف كل شيء على الثقة الطائفة للجمهور وتوفر الأموال فإن الأمر لا يحتاج إلى أكثر من تضيق الائتمان لتحويل عملية ناجحة إلى فشل.

لذلك فإن كلا من الدافع الإيجابي للربح والاحتياجات السلبية للحرص كان يفرض التعاون. فأغنى البيوت المالية (بارنج وروزتسايلد) وجدت أنه من المناسب أن تشترك الشركات الأخرى في عملياتها. وحتى عندما كان الموقف يفرض المنافسة (المنافسة على عقد قرض أو عقد امتياز سكة حديد) كانت الأطراف المتنافسة تصل في العادة إلى نوع من الاتفاق قبل تقديم العروض. فمثل هذه الخلافات تكلف كل طرف عبئاً مالياً. وأكثر من ذلك فعندما تقدم العروض ويبرم العقد أو الامتياز، يبتعد الذين خسروا في هدوء ولا يحدثون ما يعوق عمليات الذين حصلوا على الامتياز أو العقد. وفي بعض الحالات فإن الذين خسروا - وحتى الذين لم يشتركوا - كانوا يذهبون إلى أبعد من ذلك فينسحبون مؤقتاً من السوق ويتركونه حراً لأصحاب المشروع الجديد. فهم من ناحية يريدون تجنب المخاطرة باتخاذ الجمهور بعروض عديدة. ومن ناحية أخرى يعرفون جيداً أنهم في حاجة يوماً ما إلى أن يكونوا هم أحراراً أيضاً في السوق. وغنى عن البيان أن هذه القواعد العامة للسلوك المصرفي الجيد لم تكن دائماً مرعية. وعلى وجه الخصوص - كما في البنوك التجارية - نجد أن البيوت المالية الجديدة الطموحة المستعدة لأن تخاطر بالكثير لكي تريح الكثير. كانت أقل اتزاناً في طرقها من البيوت الأخرى التي لها مركز قوى ثابت.

وتعتبر نشأة بيت عائلة روزتسايلد Rothschild أشد الأمثلة وضوحاً في هذا المجال. في بلادهم الأصلية فرانكفورت حيث ارتفعوا خلال عشر سنوات من مبتدئين إلى حكام السوق دون منازع جاعلين من بيت بيتمان بنكا صغيراً محدوداً مقتصرأ على المسيحيين في ألمانيا، وفي إنجلترا نجد أنهم نحواً جانباً بنك بارنج Barings تدريجياً وهو الذي كان يعتبر البنك الأول في تمويل الحكومات الأوروبية وحلوا محله كمندوبين بريطانيين لوزارة الخارجية الأمريكية وهزموه في ميدان القروض الأمريكية. وفي النمسا حيث وضعوا البيوت المحلية مثل فرايز وشركاء Fries & Co. وجيملر وشركاء Geymiller وأرنشتين واسكيلز Arnistain & Eskeles وجورج سينا George Sina في المراكز الضعيفة. وفي فرنسا حيث دفعوا أنفسهم إلى صفوف «المالية العالية» ثم تفوقوا على الذين كانوا فيما مضى ينظرون إليهم بازدراء - وحينما ذهبوا كانوا يسلكون طريقهم إلى القمة مباشرة وأحياناً في مواجهة معارضة.

على أن مثل هذه المعارك لم تكن إلا مؤقتة. فقد كانت الأطراف المعنية تبذل ما في وسعها لضرب الطموحين الناهضين لتحديها. ويبذلون كل ما في وسعهم لضم هذه البيوت الجديدة

إليهم إذا اجتازت الحد. وبمجرد وصول بيت روزتشايلد وغيره من البيوت الجديدة إلى القمة استقرت في مكانها بسرعة وأخذت تلعب اللعبة طبقاً للقواعد، وكلما ظهر من وقت لآخر مقامر جديد مثل أوفارد Ouvrard الذى أمضى حياته يحارب بعزيمة قوية القوى المالية الفرنسية العتيدة مواجهها نفوذها بطاقته وقدرته على الإقناع، وصلفها بطموحه الزئبقي، هابطاً ليصعد من جديد بفكرة جديدة لقرض أو عقد.. فى هذه الحالة تتحد البيوت المالية صفاً واحداً ضد القادم الجديد، ضد قادم يحلم مثلاً بمشروع إنشاء شركة مساهمة رأسمالها ١٠٠ مليون فرنك تسليح الأسطول والجيش وتستعيد المستعمرات الأسبانية الضائعة فى أمريكا، أو ضد قادم يقترح إحياء القوة العسكرية لفرسان مالطة واستخدامها من أجل استقلال اليونان وربما تستخدم بعد ذلك فى حملات صليبية على آسيا وأفريقيا أو ضد قادم يكون «من ضعف الخلق» يحث لا ينافس بيت «روزتشايلد» فحسب بل يهاجمه بالكلمة المطبوعة، ويحرج الزملاء بالحديث الصحيح أو نصف الصحيح عن أرباحهم، وبذلك يطلع الرأى العام على أسرار المهنة. نعم إن هناك محلاً للقادمين الجدد ولكن ليس للمشاغبيين.

وبنفس الطريقة فعندما تظهر فرص جديدة للربح فإن التهافت عليها، كان يدعو إلى التواضع. وقد كانت مشروعات السكك الحديدية هى هذه الفرص. ولم يحدث من قبل أن تصارع هذا العدد الكبير من البيوت على مثل هذه الغنيمة. فقد اشترك فى هذا الصراع البيوت التجارية والبنوك الخاصة وحملة الأسهم الأغنياء وأصحاب الأراضي النبلاء والمهندسون والناشرون والمخترعون والدبلوماسيون وأصحاب مناجم الحديد والفنيون من أكبر الممولين الدوليين إلى أصغر رجال الأعمال المحليين. وكانت قصة السكك الحديدية الفرنسية وخاصة خلال فترة ١٨٤٠ واحدة من المعارك المتكررة المعقدة للحصول على الامتيازات الرئيسية، اشتركت فيها المجموعات المالية الفرنسية والبريطانية والأنجلو-فرنسية والمجموعات الدولية، والرأسماليون، وكل منها تدفع الأخرى بكتفها لتحل محلها، وقد وصل هذا الصراع إلى الدرجة التى بدا فيها التفاهم مستحيلاً. ولقد صرفت أموال ضخمة على طبع كتيبات بهدف كسب كبار الموظفين والمشرعين وشراء المنافسين الذين نزلوا المعركة بهدف أن يتم شراؤهم. ومع ذلك فكل اتفاق ممكن لا يضمن الانتصار. لقد كان لكل مجموعة الحق فى أن تقدم عرضاً، وكان لكل منها فرصة فى أن تكسب المعركة.

لذلك فإن أشد ما يلفت النظر فى تمويل السكك الحديدية فى القارة الأوروبية فى تلك الفترة لم يكن الصعوبة والمرارة التى كانت تميز هذا الصراع وإنما التعاون المعقول والفهم الذى كان يبدو عادة.. تعاوناً معقولاً وعملياً تماماً فلم يكن لدى كبار الممولين الصبر على تحمّل المنافسين الصغار، وكلما أمكن إبعادهم بسهولة تم ذلك على الفور. ولكنهم كانوا يضمرون تقديراً كبيراً لمن

هم فى مستواهم وغالبًا ما كانوا يصلون إلى نوع من الاتفاق مع بعضهم قبل أن يرسو الامتياز على أحدهم. وبعض هذه المفاوضات والاتفاقات تعتبر دراسات مثيرة فى التكتيك والمناورات، والمناورات المضادة، فى العرض والطلب، فى التنازلات الحقيقية والمقارمات الماهرة. وقد تكون هناك فى البداية اثنتا عشرة من الشركات المتنافسة الوطنية والأجنبية والمحلية والباريسية، صميمة الأصل والمخلطة، إلا أنه فى النهاية تبقى شركة واحدة أو على الأكثر شركات قليلة كل منها تمثل اتحادًا من الجماعات القوية المتنافسة التى شذبت بعناية. وفى هذا الاتحاد تحصل كل جماعة على نصيب من رأس المال الكلى يتناسب مع قوتها. وفى التحليل النهائى كان من الأفضل لكل جماعة أن تحصل على جزء من العائد بدلا من المخاطرة بفقدان كل شيء.

ولقد كانت المصارف التجارية شبيهة بهذا أيضًا. فبالرغم من نشاطها ومهارتها كانت فى الواقع محافظة ومعتدلة، وفوق كل شيء عاقلة إلى درجة كبيرة. ولم يكن هناك مكان (أو إن شئنا الدقة، مكان صغير) للعاطفة أو الغضب. والممول الذى يرفض فرصة ما لأنه يشعر بأن زملاءه لا يعطونه النصيب الذى يتناسب مع ثروته وكرامته يسرع إلى الاشتراك مع هؤلاء الزملاء فى المقامرة وغالبًا ما يكون ذلك بدعوة منهم. وبالعكس فإن واضعى المشروعات الذين يرفضون زملاؤهم بعض مشروعاتهم بسبب الشك فى مزاياها وأرباحها يبذلون كل ما فى وسعهم لإغراء نفس الزملاء بالاشتراك معهم فى الصفقة التالية.

بل إن أشد الناس حساسية واستياء من الناس (جيمس دى روزنشايلد) ملك الممولين وممول الملوك وجد من الأصوب أن يجمع غضبه عندما دعا الأمر. فعندما منح كينغور قرضًا عام ١٨٥١ لهامبروس بذل روتشيلد كل نفوذه لخفض أسعار أوراق سردينيا المالية فى بورصة لندن وباريس. وللحظة كان هذا الإجراء بمثابة النذير الخفيف، وواجه هامبروس حزمة ضخمة من الأسهم غير القابلة للبيع، وهكذا استطاع جيمس أن يظهر امتعاضه قائلاً: «إن القرض قد فتح ولكنه لم يغط». ولما فشلت الحرب ضد دين بيدمونت فى المدى الطويل واستطاع هامبروس فى أوائل عام ١٨٥٢ أن يتخلص من الأسهم محققًا ربحًا، أسرع جيمس إلى إرسال ابنه إلى تورين يقترح قرضًا جديدًا لكينغور بسعر خيالى.

إن منتصف القرن التاسع عشر كان أسعد أوقات البنوك التجارية باعتبارها مراكز اقتصادية. فقد اجتازت أصعب الاختبارات فى الاتفاق والتعاون فى عمليات السكك الحديدية عام ١٨٤٠ وكان هذا الاختبار الصعب أعظم انتصاراتها. ولم تستطع ثورات ١٨٤٨ ولا الأزمات العالية التجارية التى صحبتها أن تغير من وضعها، وعندما عاد النشاط المالى والتجارى عام ١٨٥٠

إلى وضعه المعتاد كانت أغلب البيوت القديمة ما زالت تحتل عرشها القديم بل إنها قويت بالتخلص من المنافسين الأضعف الذين لا يحترمون القواعد، وكانت نفس المجموعات المتنافسة تجمع قواها لتبدأ مشروعات السكك الحديدية والقروض الحكومية التي تركتها مؤقتاً.

ومع ذلك ففي نفس تلك اللحظة واجهت المصارف التجارية أعظم تحدياتها. ولم يتمثل هذا التحدي الجديد في قادم جديد معزول يريد أن يشق طريقه إلى الصفوف العليا ولا في فرد يمكن امتصاه من بين عديد من الآخرين، وإنما تمثل التحدي في مؤسسة جديدة. في طريقة جديدة للقيام بالنشاط، في علم جديد للثورة الأساسية للتنظيم الاقتصادي. إنه الشركة المالية.

ولقد كان الابتكار ثلاثي الأوجه. فالشركة المالية هي اتحاد مساهمين ذو رأس مال ومصادر أكبر بكثير من البنوك الخاصة القديمة، وهي تتخذ من التمويل الاستثماري عملها الأساسي، وهي تبحث عن عملائها لا بين مجموعة صغيرة مختارة من شركات الرأسماليين الصديقة وإنما من المدخرين الأقل ثروة والأكثر عدداً، الذين هم القوة الكامنة للاستثمار.

ولقد ظهرت هذه الفكرة قبل أن تتحقق بكثير. وظهرت محاولة من هذا النوع في فرنسا حوالي ١٨٢٥ لإنشاء «الشركة الأساسية للصناعة» برأس مال ١٠٠ مليون فرنك ثم أجهضت. ولقد كانت فكرة تكييف نظام الأسهم للتمويل الاستثماري نتاجاً طبيعياً للجدء المستمر إلى المنظمات الكبيرة في مواجهة احتياجات النشاط الاقتصادي الواسع مثل إنشاء الترع ومشروعات النقل والتأمين والتجارة.

ومع ذلك فالفكرة وحدها لم تكن كافية. فالتمويل الاستثماري المتخصص كان يحتاج قبل كل ذلك إلى عائد. إلى الاستخدام المستمر للأرصدة في مشروعات مساهمة جديدة، والعائد يحتاج إلى سوق نشطة ومنتسعة. ولم يكن هناك بعد مثل هذه السوق للأوراق المالية الصناعية. ولكنها كانت في طريق الظهور. فالناس كانوا يكيّفون أنفسهم للثورة الورقية، بما فيها من حركة وهبوط وصعود وباديتها الرمزية التي لا تريح. ومع ذلك ففي القرن التاسع عشر كان مازال هناك تحامل على هذه الأوراق، وكان من الضروري التغلب عليه قبل أن يقبل عدد كبير من المستثمرين على استغلال مدخراتهم في مثل هذه «المضاربات الوحشية» كمشروعات السكك الحديدية والتعدين والمناجم.

ولقد كان الخوف من هذا اللون من الاستثمار جزءاً من حالة ذهنية أكبر.. حالة الشك العام (بل والمعارضة) في كل ما يفوح براثة الربح السهل. ولقد تعرضنا من قبل لشرح هذا الموقف الذي يستمد معظم قوته من الاقتناع بأن الثروة الناتجة عن الأوراق المالية والإثراء السريع هي

قوة هدامة للنظام الاجتماعي القائم. ويكفى أن نلاحظ هنا أن هذا الموقف ركز الكراهية على كل من بورصة الأوراق المالية والشركات المالية. وأنه وجد تعبيراً عنه في العقوبات السياسية المحددة ضد بعض أنواع نشاط رجال الأعمال. والأسوأ من ذلك أن رجال الأعمال أنفسهم لم يكونوا محصنين ضد هذا الموقف.

وأخيراً يجب أن نتذكر أن هذا النوع من التمويل الاستثماري الذي تحتاج إليه مشروعات السكك الحديدية والتصنيع يتناقض تماماً مع الأساليب القديمة في التفكير والعمل. فأصحاب البنوك الذين كانت أعمالهم تعتمد اعتماداً كبيراً على العوامل الشخصية والعائلية، والذين كانوا دائماً يقصرون عملاءهم على مجموعة مختارة من الموثوق بهم. كان يصعب عليهم أن يأخذوا المبادرة في خلق نظام غير شخصي لكسب الجمهور. إن كل دقائق تكوينهم وكل عاداتهم ومشاعرهم كانت تقف معارضة لهذا الإنتاج الكبير للمال.

ومن ناحية أخرى فإن نفس هذا التعارض بين الطرق القديمة والاحتياجات الحديثة هو الذي جعل عدداً كبيراً من أصحاب البنوك يؤيدون فكرة إنشاء مؤسسة تقوم بعمليات الاستثمار التي لا تستطيع ولا ترغب البنوك الخاصة أن تزكيها لعملائها، وللمساهمة في تلك المقامرات التي كانت من الكبر أو الخطورة بحيث لا تستطيع البيوت التجارية القيام بها بمفردها. وفي هذا الصدد فإن مشروعات السكك الحديدية عام ١٨٤٠ وأزمة ١٨٤٨ كانت درساً قاسياً. وكان ثمن النصر غالباً. فباستثناء شركة أو شركتين من الشركات الفنية مثل روزتشايلد. اضطرت جميع البنوك إلى أن تبحث عن مساهمين وأن تفتح أبوابها للغرباء بأمل التخلص من كميات كبيرة من الأوراق المالية. إن هذا عمل كرهه في حد ذاته. ولكن الأكثر خطورة من ذلك هي الصعوبات المالية الحقيقية التي واجهتها جميع البيوت المالية بما في ذلك روزتشايلد عندما هبطت الأسعار بعد ثورة فبراير. وفي خلال أسابيع قليلة أفلس عدد كبير من البنوك التجارية المشهورة في أوروبا بسبب الأوراق المالية غير القابلة للبيع. لقد كان هذا الوضع أكثر مما يمكن تحمله.

وعندما ظهرت الشركات المالية كان الطريق ممهداً. وقد ترك لنا التقليد التاريخي صورة الشركة المالية كريدى موبلييه Gredit Mobilier. وكأنها اندفعت في الأعمال التجارية كالقنبلة في مواجهة معارضة مسلحة من البنوك القديمة. أما الحقيقة فهي أن الشركة الجديدة كانت ممولة إلى حد كبير بواسطة البيوت الخاصة المشهورة وعلى رأسها فولد وفولد - أو بنهايم في باريس. ولم تكن هذه هي الشركة الأولى التي وجد فيها أصحاب البنوك التجارية مكاناً مناسباً لتحويل بعض نشاطهم. و«التجار» الذين أسسوا البنوك شبه الحكومية في إنجلترا وفرنسا

وفرانكفورت وفي غير ذلك من الأماكن إنما فعلوا ذلك ليمكنهم أن يكون في حوزتهم أوراق قابلة للخصم كانوا هم أنفسهم متقاعسين عن تقديمها. وتكوين شركات التأمين المساهمة في خلال عشر السنوات التي أعقبت معركة واترلو كانت تتضمن نفس عناصر التنازل (أو التنصل) من جانب أولئك التجار الذين كان التأمين بالنسبة لهم شيئاً ثانوياً.

ومن المؤكد أن الشركات المالية كانت ابتكاراً خطراً. وقد دفعتها مصالحها إلى الاعتداء على مجال أعمال أصحاب البنوك التجارية. ولقد بدأ مديروها (وهم نوع جديد من البيروقراطية المصرفية) في أول الأمر كرجال مولتهم البيوت القديمة، ولكنهم انتهوا بالضرورة إلى اعتبار شركاتهم المالية الجديدة هدفاً نهائياً في حد ذاته، ولهم في ذلك منطقهم. ومع ذلك فحتى فترة ١٨٥٠ كان كل ذلك أمراً يخص المستقبل ولم ير أصحاب البنوك التجارية في ذلك الوقت النتائج المترتبة على أفعالهم بل على العكس فإن نجاح شركة كريدية موبيليه المالية شجع على خلق شركات مساهمة أخرى للتمويل الاستثماري وأغلبها كانت من صنع البنوك التجارية المحافظة. ومن فرنسا انتشرت الشركة المالية إلى ألمانيا ثم إلى النمسا وأسبانيا وسويسرا وأخيراً انتشرت في أوروبا جميعها خلال حوالي عشر سنوات.

وفي سنوات الصحوة هذه لم يتعارض ظهور الشركات المالية الجديدة جدياً مع التعاون والفهم المتبادل الذي رأينا أنه كان أساسياً في الأعمال المصرفية الدولية. نعم كانت هناك خلافات بلا شك ولكنها كانت أساساً منافسات شخصية، ولم تكن صراعاً بين نظامين متعارضين للأعمال المصرفية. وبهذا المعنى لم تختلف هذه الخلافات عن المصادمات التي كانت تميز في الماضي دخول البيوت الخاصة الجديدة ميدان المجتمع المالي. ومثل هذه المصادمات أيضاً كانت هذه الخلافات هي المقدمة الطبيعية للتفاهم والامتصاص في النهاية.

وقد يكفيننا هذا التعرض للوضع على أرض القارة الأوروبية حيث أخذت الشركات المالية تظهر واحدة بعد أخرى وأحياناً اثنتين أو ثلاثاً في المرة الواحدة. بموافقة السلطات السياسية وبركات عدد من أقوى البنوك الخاصة القديمة. أما في إنجلترا فقد كانت القصة مختلفة.

لقد وصلت الشركة المالية إلى إنجلترا متأخرة، إذ كانت إنجلترا لا تحتاج إليها بقدر احتياج دول القارة الأوروبية. فأولاً لم يكن لدى إنجلترا حاجة إلى القيام بقفزات تكنولوجية مبهظة في فترة ١٨٥٠. فقد كانت الوحدات الأساسية في الاقتصاد الصناعي قد أنشئت بالفعل، وكانت معدات بريطانيا الصناعية أحدث ما يمكن الحصول عليه، وكانت خطوط السكك الحديدية الأساسية فيها قد تمت. وقد أنجز كل هذا دون تدخل الدولة أو شركات الاستثمار الخاصة الكبيرة. وقد تم شراء جزء من هذا بالأرباح التي كونتها المشروعات الفردية. وتم تمويل جزء

آخر من سوق مالية تتميز على الرغم من نقص تنظيمها بالنجاح المدهش فى توجيه مصادر البلاد السائلة إلى الصناعة والتجارة. أما بخصوص المشروعات الكبرى (الترع- الموانى- السكك الحديدية) التى كانت تحتاج إلى تعبئة رأس المال لفترات طويلة من الزمن، فقد كانت إنجلترا تتميز بتوفر جمهور كبير من المستثمرين الأغنياء ومتسعى الأفق، وأغلبهم يعيدون إلى الاقتصاد - عن طريق المشروعات المساهمة - الأموال التى اكتسبوها فى المشروعات الصناعية الخاصة.

وبالإضافة إلى ذلك لم توجد دولة كإنجلترا كانت راغبة فى أن توسع ائتمائها إلى أبعد من حدود الحرص التجارى. لقد كثر استعمال كمبيالة المجاملة بإنجلترا فى منتصف القرن، بل إن أقدم وأكثر البيوت التجارية شهرة من بين التى كانت تقوم بعمليات الخصم كانت مستعدة أن تقدم بسعر مناسب اعتمادات مفتوحة ودائرية بضمان أوراق مالية محل شك. وفى نفس الوقت فإن البنوك المحلية تعودت أن تمنح عملاءها سحباً على المكشوف كان له جميع خواص ومظاهر القروض طويلة الأجل. ومن المستحيل أن تفهم نمو الصناعة والتجارة الإنجليزية فى القرن التاسع عشر دون أن نأخذ فى الاعتبار هذا الحجم الضخم من الاستثمار المستتر.

وفى مثل هذا الاقتصاد فإن الشركات المالية لم تكن على الأقل محل ترحيب إن لم تكن غير ضرورية على الإطلاق. كتبت مجلة «الإيكونومست» تعلق على الإعلانات الضخمة والوعود المثالية لبنك كريدى موبيليه القديم، «إن التجار الإنجليز لا يحبون مثل هذه الإعلانات فهم يشكون بحق فى البدع فى مسائل النقود، وهم لا يحبذون النقود الورقية الجديدة، وهم يكرهون الكلام الجميل الغامض، ويفضلون حديث الأرقام المحددة. وإذا ظل بنك كريدى موبيليه كما قدم لنا فى الأصل، فمن الممكن القول باطمئنان إنه ما من أحد فى الأجزاء العاقلة من سوق النقود بلندن سيلتجئ إليه». أما عن الحاجة إلى مثل هذه المشروعات فإن الكاتب يقول بشكل حاسم:

«لقد تطور كل النظام المصرفى ونظام الإقراض فى إنجلترا إلى الدرجة والدقة التى لا يمكن أن تساوينا فيها أى دولة أخرى، فهنا تقل عن الأماكن الأخرى الدعوة إلى مشروعات «الائتمان» الجديدة لأن هناك بالفعل مشروعات أكثر من أى مكان آخر».

وتحت هذه الظروف فإن القيود القانونية المفروضة على تكوين اتحادات الشركات كانت تعنى فى الواقع نوعاً من «الفيتو» على إنشاء بنوك الاستثمار المساهمة. ولم يكن فى إنجلترا رجل من نوع نابليون لكى يسمح ببدعة مثل كريديه موبيليه فى مواجهة الرأى العام. ولم تكن توجد هناك قوانين خارجية يرجع إليها كما حدث فى ألمانيا حيث دفعت الحرب بين بروسيا وفرنكفورت أولى الشركات المالية إلى دول أصغر وإن كانت أكثر طواعية. وفى إنجلترا لم يصبح

تكوين الشركات المالية أمراً ممكناً إلا بعد صدور قانون الشركات عام ١٨٥٥، ١٨٥٦ الذى سمح أوتوماتيكياً بتكوين الاتحادات محدودة المسؤولية بمجرد أن تسجل نفسها. ثم جاءت الأزمة التجارية عام ١٨٥٧ فضيقت سوق النقود وثلت البورصة فى المهد على المشروعات التى كانت قد نظمت. ولم تستطع بريطانيا إلا بعد ١٨٦٠ أن تتبع طريق بنوك القارة الأوروبية.

وفى الوقت الذى فعلت فيه ذلك كان مركزها الاقتصادى قد تغير، والاختلافات القوية التى عزلتها عن الأمم عبر الخليج قد تدعمت. لقد كانت دائماً دولة كثيرة التقلب، وأكثر من غيرها اعتماداً على شراء السلع من الخارج وبيعها فى الخارج. وفى الخمسينات زادت تجارتها عبر البحار بسرعة كبيرة ومعها زاد تصدير رأس المال. وتوضح الإحصائيات التى أمكن حسابها (وهى فى أفضل الأحوال تقريباً) أن الفائض السنوى لميزان المدفوعات القوى كان يتراوح بين خمسة ملايين جنيه وستة ملايين جنيه خلال الثلاثين عاماً من ١٨٢٦ إلى ١٨٥٧. ٧.٦ ملايين جنيه خلال الفترة من ١٨٥١ إلى ١٨٥٥ قد قفز إلى ٢٥ مليون جنيه خلال السنوات الخمس التالية، وارتفع مجموع الممتلكات البريطانية فى الخارج من حوالى ٢٦٤.٠٠٠.٠٠٠ جنيه فى نهاية عام ١٨٥٥ إلى ٣٨٨.٠٠٠.٠٠٠ جنيه فى نهاية عام ١٨٦٠ بزيادة حوالى ٥٠ فى المائة تقريباً فى خمس سنوات. لقد بدأت المشروعات الداخلية تبدو ميداناً أقل إغراء للاستثمار من الخارج.

وفى نفس الوقت حدثت بعض التغييرات فى شكل التجارة الدولية الإنجليزية كان لها نتائج مباشرة على اتجاه وطابع الاستثمار الخارجى. ومن أكثرها وضوحاً (وأكثر أهمية لدراستنا هذه) التحول فى الاهتمام من العملاء القدامى فى أوروبا وأمريكا إلى إكسكانيات الشرق الأدنى والأقصى التى كانت مهمة. ولقد منحت حرب القرم للحركة التى بدأت ١٨٤٠ قوة دافعة كما دشنتها أزمة ١٨٥٧ التى أصابت على وجه الخصوص التجارة الأنجلو أمريكية والتجارة الأنجلو أوربية. وعندما هبطت الصادرات الإنجليزية إلى الولايات المتحدة الأمريكية من ١٩.٠٠٠.٠٠٠ جنيه إلى ١٤.٥٠٠.٠٠٠ جنيه فى عام ١٨٥٧/١٨٥٨ ذلك العام الذى شهد انكماش التجارة على جانبى المحيط، زادت الصادرات إلى الهند من ١٢.٠٠٠.٠٠٠ جنيه فى عام ١٨٥٧ إلى ١٧.٠٠٠.٠٠٠ جنيه عام ١٨٥٨ ثم إلى ٢١.٠٠٠.٠٠٠ جنيه عام ١٨٥٩.

ثم اشتد هذا التحول عندما قطعت الحرب الأهلية الأمريكية بريطانيا عن مصادرها الرئيسية لأهم وارداتها، القطن. واضطرتها للاتجاه إلى الهند ومصر للحصول على إمدادات عاجلة. فبينما هبطت الواردات من الولايات المتحدة من ٤٩.٠٠٠.٠٠٠ جنيه فى عام ١٨٦١ إلى ١٨.٠٠٠.٠٠٠ جنيه عام ١٨٦٤ ارتفعت الشحنات من الهند بسرعة كبيرة من ٢٢.٠٠٠.٠٠٠ جنيه

إلى ٥٢,٠٠٠,٠٠٠ جنيهه خلال نفس السنوات الأربع. وخلال الفترة ١٨٦٢ - ١٨٦٥ كانت الهند تعتبر أهم موردين لإنجلترا. وهو مركز لم تحصل عليه من قبل ولا من بعد. وكانت الصادرات المصرية إلى إنجلترا أبطاً قليلاً فى اتجاه الصعود ولكنها كانت أبطاً فى الهبوط بمجرد انتهاء فترة ازدهار القطن. فقد زادت صادرات مصر من القطن من ٨,٠٠٠,٠٠٠ جنيهه عام ١٨٦١ إلى ٢٢,٠٠٠,٠٠٠ جنيهه عام ١٨٦٥ الأمر الذى رفع مصر من المركز السادس فى قائمة مصادر واردات بريطانيا إلى المركز الثالث عام ١٨٦٤ - ١٨٦٥ بعد فرنسا والهند. وقبل ذلك بعشر سنوات (عام ١٨٥٤) كانت مصر بشحناتها التى بلغت ٣ ملايين جنيهه تحتل المركز الخامس عشر. وإذا كان هذا الكسب لا يقارن بالهند من ناحية الأرقام المطلقة فإن التغيير النسبى فى وضع مصر كله أكثر وضوحاً.

لقد كانت نتائج التطور المالى الإنجليزى أكثر خطورة وإلى حد ما لا يمكن التنبؤ بها. وربما كان من المتوقع أنه عندما تتجه بريطانيا فى اتجاه الكريدى موبيليه فإن تغيير الاقتصاد سوف يودى إلى ظهور شركات تهتم بالعمليات الخارجية أكثر من شركات القارة الأوروبية. أما الذى استحال التنبؤ به فهو الحد الذى سوف تودى إليه طبيعة التجارة الشرقية من إهمال للأهداف القانونية للشركات المالية (سكك حديدية، تحسين الموانى، القروض مفتوحة للدولة وللمستعمرات) -- بسبب الأرباح الكبيرة والعشوائية من ائتمان المجاملة وأكثر من ذلك من إقراض النقود.

ولقد واجه نمو التجارة الغربية مع الأراضى التى يحدها المحيط الهندى وشرق البحر الأبيض المتوسط من البداية عقبة رئيسية تتمثل فى الوضع المتخلف للأعمال المصرفية المحلية والتسهيلات البدائية للائتمان والتبادل. ففى تلك الدول «المتخلفة» حيث لم تمارس أشعة المدنية الرأسمالية بعد قواها السحرية فى التنوير كان هناك عدد كبير من البنوك وعدد كبير من مقرضى النقود، قليل من الاستثمار وكثير من الاكتناز. ولم يكن هناك ائتمان وإن كان الإقراض بالربا منتشرًا. ففى أهم المراكز مثل بومباى وكلكتا، واسطنبول والإسكندرية كانت البنوك الخاصة والتجار تقدم النوع المعتاد من تسهيلات الخصم والتبادل الموجودة فى الغرب، وبعض أصحاب هذه البنوك كانوا أوروبيين وبعضهم كانوا من أهالى البلاد. وأغلبهم كانوا أبناء تلك الشعوب التجارية التى يبدو أنها تزدهر فى تلك المناطق: البارسيون والجسيرايتيون Gevraty.Pardee فى الهند، اليونانيون والسوريون واليهود فى الليقانت والشرق الأدنى. وحتى فى تلك المراكز كان سعر تلك التسهيلات عالياً ويصل إلى أكثر من ضعف أو ثلاثة أمثال السعر فى الغرب. ولقد أدى عدم وجود سعر تبادل مستقر إلى تذبذبات شديدة مما جعل التجارة مقامرة أكثر منها مهنة، أما فى خارج هذه المراكز، فى كراتشى ومدراس والونيكيا وأزمير مثلاً

فلم يكن هناك غير التاجر الهندي ومقرض النقود. وكان أقل سعر للفائدة على أحسن الأوراق المالية يتراوح بين ٢٠،١٢ فى المائة بينما تراوح للفقراء ما بين ٤،٣ فى المائة شهرياً، وتراوح بالنسبة للفلاحين الذين يقترضون كل عام بضمان المحصول المتوقع ويقعون فى مصيدة الديون المهلكة ما بين ٦،٥ فى المائة فى الشهر.

إن هذا الإغراء بالفائدة الضخمة هو الذى جذب المستثمرين وواضعى المشروعات الإنجليز أكثر من احتياجات التجارة. وتبين نشرات الشركات الجديدة بصراحة فى مناقشاتها الفائدة العالية البريطانية والعائد الكبير المتوقع. والممولون لواحد من أوائل بنوك الكريدى موبيليه (واسمه شركة الائتمان والتمويل العامة) أغروا الجمهور بآمال أن المال الذى سيقترضونه منهم فى بريطانيا بسعر ٤ أو ٥ فى المائة سيقترض فى الشرق بضعف أو بثلاثة أمثال هذا السعر. وكان أول إنشاءات هذه الشركة هو بنك رهن الأراضى فى الهند. ولقد أذهل المنظمون للمشروعات التركية المستثمرين بالآمال فى أن تكون سعر الفائدة من ٣٪ إلى ٦٪ فى الشهر. وشركة التجارة المصرية التى أسست فى الأصل لاستغلال التجارة فى أعالي وادى النيل أوضحت من البداية أنها تتوقع أن تكسب معظم أرباحها عن طريق إقراض أهالى البلاد. يقول إعلان الشركة: «لما كان من المؤكد أن المزارعين والتجار فى مصر العليا والسودان يستطيعون أن يقترضوا بسعر ٤ و٥ فى المائة فى الشهر ولا يزالون يحتفظون بثروة ضخمة فإن ميدان العمليات المالية ليس له حدود» وفى كل ذلك لم يكن هناك إحساس بالذنب لدى المصرفيين البريطانيين. فالرأسمالية البريطانية كانت قد تخطت فكرة الربابة غير الرشيدة. وكان السعر العادل للنقود عندها هو السعر الذى يحدده العرض والطلب. وعلاوة على ذلك فإنه على الرغم من ارتفاع سعر الفائدة الذى تقدمه هذه الشركات فإنه كان أقل مما عرفه الشرق من قبل. والحق أنه لو لم يستبعد البريطانيون جميع القيم الأخلاقية غير الرشيدة من تفكيرهم فى السلوك الاقتصادى لكان عليهم أن يهنتوا أنفسهم على إنسانيتهم!

ولقد كان هناك تطور آخر غير مرئى فى الوقت الذى استعد فيه الممولون لتقديم الشركة المالية فى سوق رأس المال البريطانى. ألا هو توفر الأموال الحرة واستعداد المستثمرين لقبولها. ومع ذلك فقد كان من الممكن توقع هذا الوضع. فبينما كانت القيود القانونية فى الماضى تجعل إنشاء الشركات المالية فى إنجلترا أصعب منه فى القارة الأوروبية. فإن هذا الوضع قد انعكس وأصبح تسجيل الشركة مجرد مسألة شكلية. وكل ما كان يحتاج إليه إنشاء الشركة فى بريطانيا توفر صاحب مشروع ذى أعصاب قوية وحفنة من الأسماء اللامعة فى مجلس الإدارة وبرنامج طموح ثم يقوم الجمهور بباقى الأمر. وأكثر من ذلك فبينما كانت المتطلبات القانونية فى القارة الأوروبية تشجع الدفع المبدئى بنسبة كبيرة من قيمة الأسهم وسرعة سداد الباقي كانت

الشركات البريطانية لا تطالب المستثمرين إلا بالقليل فى أول الأمر (حوالى ١٠ فى المائة من رأس المال الاسمى) ولا تطلب منهم طلبات أخرى إلا إذا لزم الأمر. وفى سوق غنية كلندن ومتفائلة كتلك التى كانت فى عام ١٨٦٠ كانت هذه التسهيلات للمساهمة بمثابة دعوة للمبالغات التى حدثت.

ومع ذلك فكل هذا العمل لم يكن يحتاج إلى ذكاء كبير. إن المؤسسين لأولى الشركات المالية البريطانية كانوا أصحاب بنوك وتجاراً صناعيين من نفس مستوى أولئك الذين أسسوا الكريدى موبيليه فى أوروبا. وقد ضموا بينهم عدداً مختاراً من أعضاء مجلس إدارة بنك إنجلترا ومدير بنك لندن ووستمنستر وأكبر مقالول للأعمال الهندسية فى العالم ومنفذين أقوياء للسكك الحديدية الهندية وجزءاً من أرقى البيوت اليونانية فى إنجلترا. وكانت ارتباطاتهم فى الخارج مع شركات فى نفس مستوى النفوذ والشهرة: الكريدى موبيليه، كونتوار دى كومت، ونصف «المالية العالية» فى فرنسا. بيشو فشايم، وجولد شميت فى بلجيكا.

وبتأسيس شركاتهم المالية لم يقصد البريطانيون أن يقلبوا نظام البنوك المستقر، فالثورة هى آخر ما يخطر ببالهم. وكل أعمالهم كانت تستهدف - كما فى القارة الأوروبية - القيام بعملیات الاستثمار التى لا تلائم التمويل التجارى التقليدى ومساندة أولئك الذين لم يستطع التمويل التجارى أن يساعدهم. وأكثر من ذلك فقد أقاموا أكثر علاقاتهم مع البنوك الأخرى، وكانوا يتوقعون الكثير من التعاون مع حلفائهم فى الخارج.

لقد أسسوا ثلاث شركات. ثم توقفوا وشعروا أن لدى إنجلترا كل الشركات المالية التى تحتاج إليها. ولقد كان الرأى الخبير مبالاً إلى وجهة نظرهم هذه.

إن الطريق إلى الجحيم محفوف بالنوايا الحسنة. وإذا كان أول بنوك الائتمان البريطانية قد توقع أن يحتكر الميدان لنفسه، فقد اتضح له خطؤه بسرعة. لقد احتضن الرأسماليون المهمة الجديدة بحماس (وأحياناً بجنون) طغى على الاعتدال والحذر اللذين طالما يفخر بهما الإنجليز. لقد تدفقت شركات الائتمان والبنوك الخاصة والاتحادات المالية فى اندفاع غير منظم إلى سوق لندن وبلغ عددها سبعة وأربعين حتى نهاية عام ١٨٦٥ واشتغل ثلثها فى استغلال وتنمية المشروعات فى المستعمرات وفى الدول الخارجية.

بل إن هذا الرقم الكبير لا يكفى فى وصف اتساع الحركة والحدود التى وصل إليها الائتمان. فنفس هذه السنوات الثلاث ١٨٦٣ - ١٨٦٥ قد شهدت إنشاء خمسين «بنكاً» جديداً وأربعة وعشرين «مشروعاً تجارياً». ومعظمها كانت بالدقة ما يقترحه الاسم. بنوك بالمعنى الإنجليزى.

أى مخزن إيداع للاحتياطيات المستخدمة فى عمليات قصيرة الأجل، وشركات تجارية عملها الوحيد هو شراء وبيع السلع. ولكن كثيرا من هذه الشركات (وهنا نجد الدليل مرة ثانية على مرونة التنفيذ التى تهبأ من الجمود) وجدت أنه من الصعب بل من المستحيل أن تتجاهل الفرص المالية فى عصر التوسع والتضخم. وهكذا فإن البنك الإمبراطورى العثمانى (الذى كان بنك إصدار) عمل كوكيل عن الخزانة التركية فكان يمنح السلفيات للباب العالى، وكسب الكثير من تجارة الأوراق التجارية وساعد على خلق ودفع مشروعات مساعدة فى حدود الإمبراطورية العثمانية. وشركة التجارة المصرية (التي سوف نلتقى بها مرة ثانية) وجدت أن بعض أرصدها قد تحقق أرباحاً فاحشة إذا وظفت فى قروض للحكومة المصرية أكثر من استغلالها فى تصدير حاصلات السودان وأواسط أفريقيا.

لقد كان هذا عملاً هداماً. نعم لقد كانت هناك حاجة لعدد بسيط من شركات الائتمان فى إنجلترا.. ربما لاثنتين أو خمس بل وحتى عشر. أما أن توجد عشرات منها فتلك مسألة أخرى! إن قادة الصحافة المالية الذين رحبوا بأولى الشركات المالية فى حذر بدأوا يهيمون فى ضيق ثم أخذوا يتكلمون فى أسف ثم رفعوا أصواتهم بإدانة هذا الوضع. ونفس أصحاب البنوك الذين شجعوا التوسع فى تسهيلات الائتمان فى مبدأ الأمر وجدوا السوق اليوم خانقاً لازدحام المنافسين. بل إن ازدياد الفرص التجارية وتكاثر المستثمرين لم يستطع الصمود أمام العدد الكبير من أصحاب المشاريع الذين يحملون معهم أفكاراً كبيرة ومالاً قليلاً. لقد كان عام ١٨٦٤ معروفاً باسم عام الـ ٧٪ عندما كان متوسط سعر الفائدة ٧٪ وعمولة الخصم ٩٪ ومع ذلك فلم يكن كل ذلك قادراً على أن يهدئ حالة الغليان فى السوق. وبدأت البنوك تبحث فى داخل إنجلترا وتتصارع على العملاء وأخذ مديرو البنوك يشكون من أنهم لا يستطيعون أن يتعاملوا مع عملائهم على قدم المساواة. وبدأت المهنة المالية تفقد كرامتها بمجرد أن بدأت سوق النقود- التى عرفت فى الماضى بالآتزان - تظهر بظهور المساومة المنحطة.

ولقد كان من الطبيعى أن يكون الشرق الأدنى من أهم مناطق المنافسة الشديدة. فهنا كما فى إنجلترا نفسها، بدأت الأمور فى هدوء ووصلت الشركات المالية متأخرة. وتمثل رد الفعل المبكر لتزايد الطلب على التسهيلات الائتمانية فى ازدياد عدد البنوك الخاصة. وكما حدث فى غرب أوروبا من قبل وجد عدد من التجار (يونانيون - يهود - سوريون وأوربيون) أن التجارة هى الطريق إلى المال. وفى أعوام ١٨٤٠ - ١٨٥٠ حاول بعض هؤلاء المقاولين أن ينظموا بنوكاً تجارية مساهمة بالتعاون عادة مع مصالح بريطانية، وبهذه الطريقة أنشئ بنك مصر فى الإسكندرية عام ١٨٥٥. وفى نفس الوقت كان رجال الأعمال البريطانيون أول من قام باكتشاف الإمكانات

المالية للشرق، وفي عام ١٨٥٦ وفي أعقاب حرب القرم أنشأت مجموعة في لندن البنك العثماني في القسطنطينية. وبعد ذلك بقليل فرضت أزمة ١٨٥٧ تأجيل المشروعات الأخرى.

عند هذه النقطة يتباعد التاريخ المالى لكل من تركيا ومصر. فتاريخ الأعمال المصرفية العثمانية هو إلى درجة كبيرة تاريخ البنك العثماني. فهذه المؤسسة التي كان غرضها الأصلي القيام بالأعمال العادية للبنوك التجارية، كونت على مدار السنين أوثق العلاقات مع الحكومة التركية وأثبتت مديرو البنك تعاونهم وفهمهم في حل مشاكل السلاطين المبذرين المهملين وفي التغلب على عدد من الصعوبات المالية المتكررة. ولقد كان نوع المناورات والمؤامرات التي احتاج إليها المديرون الإنجليز لكي يتقدموا على غيرهم في دنيا السياسة المجنونة القائمة في عالم الرأسمالية الرشيدة أمراً أثار دهشتهم. وفي تقرير إلى حملة الأسهم عام ١٨٦١ أوضح المديرون أن البنك قد شق طريقه على الرغم من المعارضة «التي تتميز بكثير من الحساسية والمؤامرات والشعوذة المجهولة تماماً في إنجلترا».

ولقد بررت الأحداث التالية هذه السياسة التعاونية تماماً. فقد شهدت سنوات ١٨٥٧-١٨٦١ التدهور السريع لمالية الحكومة التركية، وزادت من سرعة هذا التدهور صعوبة اقتراض النقود وتكاليفه في سوق محكمة. وتحطمت جهود مجموعة إنجليزية-يونانية لإنشاء بنك أهلى تركى عام ١٨٦٠ على صخرة تلك المصاعب. فقد أخذت هذه المجموعة جزءاً كبيراً من القرض العثماني في تلك السنة وفقدت ثروة كبيرة في هذه العملية. ولم يكد يحل عام ١٨٦١ حتى تحول التدهور إلى انهيار وتوقف عن العمل تسع عشرة بيتاً من البيوت المالية في القسطنطينية.

وفي تلك اللحظة وجد البنك العثماني فرصته المناسبة. فإذا كان منافسوه المحليون قد شلت حركتهم مؤقتاً وتحطمت الاعتمادات الأجنبية للباب العالى. أصبح البنك العثماني فى عام ١٨٦١ الدعامة الأساسية للخزانة التركية. وفى الاجتماع العام فى سبتمبر من نفس السنة قال رئيس مجلس الإدارة لحملة الأسهم إن الحكومة التركية مدينة للبنك بمبلغ ١٥٢.٠٠٠ جنيه وإن الشركة تتعامل آنذاك مع الحكومة التركية أكثر مما تتعامل فى التجارة الخاصة. وعندما عقد فى ١٨٦٢ قرض لتصفية الأوراق المالية المتدهورة والمتداولة فى السوق (وهو التسييد الضرورى لإنشاء بنك أهلى) كان البنك العثماني هو ضامن الإصدار بالاشتراك مع شارلز ديفوه وشركاه وشركة جلن. ولقد نجح القرض نجاحاً لا نظير له.

وإذ كان المسرح قد أعد لإنشاء بنك إمبراطورى جديد، دخلت مجموعة من المالىين الفرنسيين الميدان، ومن المشكوك فيه أن يكون هذا محل ترحيب مديري البنك العثماني ثابتى الأقدام. ومع ذلك فلم يكن من الممكن تجاهل وجودهم. رجال ذوو اتصالات قوية ومستعدون لمنافسة العروض

البريطانية. وعلاوة على ذلك فإن الحكومة التركية التي سرتها إمكانية ضم المصادر البريطانية والفرنسية المالية وضمان رابطة قوية سياسية واقتصادية مع باريس، بذلت كل ما في وسعها من مجهود لكي تتفق المجموعتان. وفي نوفمبر عام ١٨٦٢ أنشئ الاتحاد الأنجلو فرنسى رسمياً وفي فبراير ١٨٦٣ اعتمدت الحكومة التركية الامتياز رسمياً، وفي مارس صفى البنك العثماني القديم أعماله وحل محله البنك الإمبراطوري العثماني الجديد.

وهكذا كانت الشركة الجديدة رمزاً للتعاون المالي. ولكنها ولدت أيضاً في جو من المرارة والعداء. فقد حارب أصحاب الامتياز في البنك التركي المقلس البنك الجديد بعنف في المحاكم الإنجليزية التي رفضت أن تتدخل في أمر تختص تركيا بتقريره (تصرف نييل في سنوات البراءة التي سبقت الإمبريالية). وقد نشر هذا الموضوع في الصحف التي كانت في الواقع عاجزة عن أن تقرر إلى أي الطرفين تنضم. وفي النهاية اضطر الممولون اليونانيون والإنجليز لبنك تركيا إلى التخلي عن المعركة وإن لم يستسلموا. لقد كان ثمة مكان لأكبر من بنك في تركيا، ومعظم هؤلاء الممولين عادوا إلى المعركة مرة أخرى في يوم آخر.

ولقد كان مديرو البنك الأهلي الجديد من الذكاء بحيث قدروا الموقف، وفهموا أنه ليس من الممكن أن يحافظوا على احتكارهم. وكممولين طبيين تنازلوا والابتسامة على شفاههم. وفي عام ١٨٦٤ أسست الشركة العامة للإمبراطورية العثمانية برأس مال قدره مليوناً جنيهاً إنجليزياً، وهي نوع من الكريدي موبيليه تكمل استثماراتها (في المشروعات الصناعية التجارية المحلية وفي تكوين شركات جديدة) نشاط البنك الإمبراطوري كبنك إصدار وإيداع وخصم. وكان مؤسسو الشركة الجديدة خليطاً غريباً من المجموعات المالية يضم على الأقل ثلاثة من المصالح المالية المتميزة. وكان أولها البنك الإمبراطوري العثماني ثم الملوك اليونانيون بلتازي، زوجرافوس، ميسيروجولو رالي، كاموندو، زافيروبولو. وزاريفي، ثم الاتحاد الإنجليزي- الألماني الذي بدأ أول قرض للحكومة المصرية في السوق الأوروبية عام ١٨٦٢، والذي لعب دوراً رئيسياً في المالية المصرية في عشر السنوات التالية، فروهلنج وجوش، سولتر باخ من فرانكفورت، أو بنهايم-البرتي من القسطنطينية وأخيراً (وهذا رمز المرونة في التحالفات المالية) إخوان شترن من الجمعية المالية الدولية، بيشونشتايم وجولد شمت من شركة الائتمان والمالية العامة. ولقد كان هذا الموقف بمثابة التصرف المصرفي العاقل، وكما أوضح سير وليام كلاي الموقف لحملة الأسهم في البنك الإمبراطوري العثماني في الاجتماع السنوي الأول عام ١٨٦٤:

«إن الفكرة التي دفعت البنك للاشتراك في المشروع هي أن في تركيا مجالين متميزين للعمل في المال والتجارة. فالبنك الإمبراطوري العثماني هو الأداة المناسبة لكل ما يتعلق بالتعامل مع

غرب أوروبا والقروض التي تأخذها الحكومة التركية من أوروبا. ولكن من ناحية أخرى فثمة عدد كبير من العمليات المالية تتصل الآن بالحكومة وعمليات أخرى تتصل بالأجهزة المحلية وأخرى تتصل بالأفراد وتحتاج من الخبرة المحلية والمعلومات والعلاقات مع المولدين المحليين ورأسمال القسطنطينية ما يجعل هؤلاء الأداة المناسبة لهذا العمل. وبذلك أصبح واضحاً أنه من الممكن تكوين اتحاد بين البنك والأطراف الأخرى التي كانت بشكل عام ثرية جداً وقوية وذات خبرات واسعة. وإن شعورنا العام أنه من الأفضل تماماً أن نتخذ من مثل هؤلاء الأشخاص أصدقاء ومعاونين بدلاً من أن يكونوا منافسين».

وقد أجاب المستمعون على الخطاب بالموافقة والترحيب.

وعلى ذلك فحتى أكثر أصحاب المشروعات تعقلاً واقتناعاً صعب عليهم أن يتفقوا مع هؤلاء المندفعين ليكونوا أصحاب بنوك في أرض الاثنى عشر والعشرين في المائة. ففي الوقت الذي أنشئت فيه الشركة العامة للإمبراطورية العثمانية ظهر في الميدان «الاتحاد المالى العثمانى» برأسمال قدره مليون جنيه وهو شركة ائتمان متحرك جديدة تساعد التجارة والصناعة وتتفاوض من أجل امتيازات المرافق العامة علاوة على الإقراض بفائدة مجزية. وقد أنشأ هذه الشركة لويس فارلى.. رحالة لا يهدأ، منفذ مشروعات طموح، وخبير بالشرق الأدنى. وقد ضمن التأييد المالى من بعض التجار اليونانيين الذين نسيتهم الشركة العامة للإمبراطورية العثمانية، وتأييد مديرى مؤسسات إنجليزية جديدة مثل البنك الأوروبى المتحد، والبنك الإمبراطورى واتحاد الائتمان التجارى.

وأكثر من ذلك ففي مقابل كل بنك مركزه الرئيسى فى تركيا كان هناك بنك آخر فى لندن أو باريس على استعداد لأن ينشئ فرعاً له فى القرن الذهبى أو أن يرسل وكيلاً ينافس الشركات المحلية. وهكذا صنع أيضاً اتحاد لائتمان التجارى، الذى أنشئ فى لندن فى أول عام ١٨٦٤ على يد اتحاد التجار الإنجليز واليونانيين المعروفين فى ميدان التجارة مع الشرق الأدنى، وأصبح يلعب دوراً نشطاً فى الأعمال المصرفية التركية فى مجال الخصم والتبادل المنتظم بل وفى مجال الإشراف على شركات بريطانية محلية مساعدة. وبالمثل أسرع شركة الائتمان والتمويل العامة إلى اقتناص الفرصة عندما أتيحت لها وقامت بضمان قرض ٦٣٦.٣٦٣ جنيهاً للباب العالى، الأمر الذى أثار استياء البنك العثمانى الإمبراطورى.

إن هذا النشاط لشركات البنوك المحلية والغربية ليس إلا جزءاً من القصة، ليس إلا السطح الظاهر من المعركة الذى يمثل تنافس وتلاعب المؤسسات العامة الكبيرة التى تتوافر تقاريرها فى الصحافة وتعلق الصحف على كل حركة من حركاتها. وخلف هذه المؤسسات الكبيرة توجد

البيوت الخاصة المتواضعة، وبعضها ذات سحرة لسنين طويلة. وبعضها قد ولد بالأمس فقط بهدف أن تدس يدها فى الأعمال المالية والمؤامرات التى هى لب مالية منطقة الشرق الأدنى. وليست معارك وتحالفات ومناورات هذه البيوت الصغرى معروفة لدينا بالكامل أو بشكل منظم. وفى مقابل كل مشروع عرفناه لإنشاء بنك (مثل مشروع إنشاء بنك برأس مال ٥ ملايين جنيه على يد. هافا الذى لم يثبته إفلاسه فى أزمة ١٨٦٠) كم هناك من مشروعات ماتت فى الهد فى حوانيت جالاتا أو فى غرف الاجتماعات بشارع برنيسيس؟ ولكل قرض خاص يقدم للحكومة التركية علنا (مثل قرض أوبنهايم ألبرتى فى ١٨٦٣) كم هناك من قروض لم يعلن عنها أبداً لأسباب حكومية؟ إن أرشيف هذه البيوت الخاصة لم يفتح أبداً للغرباء، والأوراق الخاصة لمديرها تحرق أو تضيع أو تحرس بعناية. فهؤلاء المديرون كانوا يتحكمون - مباشرة أو بشكل غير مباشر - فى جزء كبير من تجارة الإمبراطورية وأعمالها المصرفية. وكانوا مقرضين ومستشارين للسلطين والوزراء. ولكن وظائفهم المتواضعة بالقياس إلى حياة الوزراء والديبلوماسيين لم تكن أبداً موضع تأريخ، ومعظمهم يضيعون فى متاهة التاريخ الذى لم يكتب.

ومع ذلك فبالمقارنة بمصر تعتبر تركيا ميدانياً هادئاً، إلى حد كبير بسبب وجود البنك الإمبراطورى العثمانى والبنوك المساعدة. فعالم البنوك فى القسطنطينية فى فترات الازدهار فى الستينات كان أقرب إلى نظام أوروبا المصرفى منه إلى فوضى المالية الإنجليزية. ولقد ظل البنك الإمبراطورى العثمانى يمثل فكرة الممولين التجار عن المؤسسة المالية المساهمة كما يجب أن تكون.

وفى مصر لم يكن هناك بنك إمبراطورى عثمانى. ولقد كان بنك مصر - القديم - ممزقاً بين النزعة المحافظة لمديره الإنجليزي ونزق مديره المحلى، وهو تاجر يونانى من آزمير يدعى باسكالى. ولم يكد يحل ١٨٦١ حتى كان البنك قد ربط معظم رأس ماله فى قروض لأمرء البيت المالك فى مصر، ولم يكن فى وضع يسمح له بأن يقدم ائتمناً تجارياً، ومن باب أولى رأس مال استثمارى. أما الباقى من رأس المال فقد كان فى خدمة عدد من البيوت التجارية الخاصة التى لم تكن ذات وزن بعد.

لقد كان الباب مفتوحاً فى مصر على مصراعيه إذن، وكان الإغراء يشتد بسبب الوضع فى تركيا. وعند عديد من التجار والممولين كانت منطقة شرق البحر الأبيض منطقة واحدة متكاملة اقتصادياً يمكن استغلالها كوحدة، وكان فيض نشاط الأعمال والمشروعات من القسطنطينية مستعداً دائماً للبحث له عن مخرج فى الإسكندرية. وهذا الفيض. بالإضافة إلى هجرة رأس المال

وبعض المهويين من رجال الأعمال من أجزاء أخرى من العالم، قد ازداد بعد بدء فترة رواج القطن إثر الحرب الأهلية الأمريكية. وفي خلال سنوات قليلة لم تعد مصر نقطة رئيسية للتجارة والمال في حد ذاتها فحسب، وإنما اكتسبت أهمية أكبر لوقوعها على الطريق إلى الهند، حيث كان حمى الرخاء أشد، والمشروعات المالية أقل تحفظاً.

وهكذا ازداد غليان عالم المال في الإسكندرية. واندفعت إلى الميدان البيوت القديمة والجديدة وغرباء من القسطنطينية ولندن وباريس ومارسيليا، والمليون الأقوياء وأصحاب المشاريع الفقراء، الاتحادات الكبيرة والتجار الصغار، الأمناء والمضاربون والمقامرون والمزيقون. وخلال هذه العملية تخلى الجميع عن بروتوكول وأمانة «المالية العالية».

والآن.. نقرب من قصتنا التي تبدأ ككل القصص في أماكن عديدة، في وزارات أوروبا عشية حرب القرم، و في بنوك لندن وباريس بعد أزمة ١٨٥٧، في خيام الخديوى بمناسبة منح امتياز القناة، في السفينة التي أحضرت مديراً اسمه أدوارد ديرفيو إلى مصر عام ١٨٥٥. وتحت بنادق فورت سومتر (معركة في الحرب الأهلية الأمريكية).