

الفصل الثامن

الهرب الذى فشل

بينما كان المصرفيون الأوربيون يفدون على مصر، استمر الازدهار المصرى دون توقف. فعلى الرغم من محصول لم يسبق له مثيل، ارتفعت أسعار قطن الجميل فى ليفربول من ٢١ بنسا للرطل إلى ٢٩,٧٥ فى أكتوبر من عام ١٨٦٣. وكانت أسعار القطن بالإسكندرية أعلى من ليفربول، وفى داخل البلاد كانت الأسعار أعلى من أسعار الإسكندرية، وهو انعكاس واضح فى التركيب المعتاد للأسعار، الأمر الذى يوضح أفضل من أى شىء آخر النزعة التضخمية للسوق المصرية. لقد كانت البلاد منطلقة فى نشاطها، وكانت أوروبا تستطيع أن تفعل ما تريده. فالعمل المالى والتجارى يتسع فى مصر. وابتداء من الوالى الذى كان يملك حوالى ٨ أو ٩ ملايين رطل من القطن ويأمل فى أن يحقق دخلا من هذا المصدر وحده حوالى مليون جنيه، إلى الفلاحين اليوساء الذين أصبحوا قادرين على أن يأكلوا الخبز الأبيض واللحم وأن يشتروا الجوارى من النساء للعمل المنزلى والمتعة.. كان كل امرئ مرتبط بزراعة أو تجارة الذهب الأبيض الجديد يحقق مكاسب وفيرة.

ولم يكن هناك إنسان يستنزف هذا الشريان بقوة كإسماعيل - ولعدة قرون كان حكام مصر يكرسون تقليدياً جزءاً من جهودهم لزيادة ثروتهم الشخصية - ولم يكن إسماعيل استثناء من هذه القاعدة. فكلما ارتفعت أسعار القطن أصبحت شهيته للأرض المزروعة غير محدودة. وكل إنسان - بما فى ذلك أقاربه وأصدقاؤه - لم يكن فى مأمن من عينه الجشعة. وإذا قدم والى مصر ما يعتقد أنه سعر مناسب لقطعة من الأرض يريد شراءها، سارع المالك إلى قبول هذا الشرف مهما كان رأيه الحقيقى فى السعر المقدم، إذ لو رفض العرض لكان معنى هذا قطع المياه عنه وهرب فلاحيه فى الليل. ولا شك أن منظر المحاصيل المهجورة والأرض الخصبه التى تتحول إلى صحراء سيجعل كل مالك عاقلا فى النهاية. وبهذه الوسائل ضاعف إسماعيل بسرعة ممتلكاته الواسعة ثم أصبحت ثلاثة أمثال وفى النهاية أربعة أمثال ما كان يملك. وفى نفس الوقت أنشأ إسماعيل شبكة من خطوط السكك الحديدية الفرعية لتخدم إقطاعياته أكثر من أى شىء آخر. ومع ذلك فهما كانت أنانية دوافعه إلا أنه لحسن الحظ خدم جيرانه بينما كان يخدم نفسه.

لقد ضحى بكل شيء فى وادى النيل من أجل القطن. فحتى فى مصر الوسطى والعليا حيث كانت تسهيلات الرى قليلة ولم يكن القطن قد زرع من قبل بكميات كبيرة كان الفلاحون يزرعون القطن فى وحدات صغيرة تمتد على طول ضفاف النيل. ومصر - البلد الذى كان دائماً مصدر الفول والحبوب إلى كل البحر الأبيض المتوسط - قد أصبحت فى الوضع الذى كان فيه استيراد الأغذية من الخارج ضرورياً: للتغلب على المجاعة. وهكذا ارتفعت الأسعار بسرعة فأصبح ثمن القمح ثلاثة أمثال أو أربعة أمثال ثمنه فى ١٨٦٤ وتضاعف ثمن الزيت والخضراوات ثلاث مرات، وارتفعت أسعار الغلال والفول بنسبة ٤٠٪. وارتفعت أسعار لحم الضأن، وهو الغذاء الثابت للمسلمين، من أربعة «بنس إلى شلن فى الرطل». وبينما جعل التضخم الحياة عسيرة على كل المقيمين الذين يعيشون بمرتب ثابت بما فى ذلك القناصل الذين طلبوا من حكوماتهم زيادة مرتباتهم - كان أغنياء تجارة القطن الجدد سبباً فى ارتفاع الأسعار بل تسببوا بإفراطهم فى الكماليات فى رفع الأسعار أكثر فأكثر.

وفى ظل هذه الصحوه وجو الانتعاش المؤقت بدت مخاوف أندريه بعيدة تماماً؛ وفى ٢ فبراير سنة ١٨٦٤ أجاب ديرفيو فى ثقة على تحذيرات صديقه المملة مفاجراً بدوره الجديد كسكرتير خاص للوالى خلال غياب نوبار فى باريس وموضحاً أن هذا العمل الإضافى كان مريحاً أيضاً. وفى نفس الوقت دافع ديرفيو بعنف، بل فى احتجاج، عن راعيه والى مصر ضد غمزات أندريه وتلميحاته. وقال ديرفيو إن إسماعيل ليس مفلساً. لقد ورث أعباءه المالية من سلفه الذى اقترض أكثر من خمسة عشر مليون فرنك من أجل رحلته الأخيرة إلى أوربا فقط مشترياً البيوت النباتية الزجاجية ومقتنياً مدافى فضية ومجوهرات ويختا يسير بسرعة ٢٠ ميلا فى الساعة الخ.. الخ - وتخسر الحكومة فى ذلك مع الأسف. وهناك أيضاً تكاليف إعادة إنشاء المخازن التى خربها سعيد، وإعادة بناء الجيش ودفع المرتبات المتأخرة لكل موظفى الحكومة - وفى ظل إسماعيل كان كل إنسان يتقاضى مرتبه إلى آخر مليم.

ويمضى ديرفيو قائلاً: إن كل ذلك كان عبء الماضى فحسب، أما الحاضر والمستقبل فأمر مختلف: فهناك التوسع فى زراعة القطن باستخدام طرق أفضل فى الرى وإدخال المضخات وآلات الحلج التجارية، وإنشاء الخطوط الحديدية الجديدة وتحسين القنوات والموانى، ثم لا تنسَ عبء وباء طاعون المواشى الذى فرض على مصر استيراد الماشية بأعداد لم يسمع بها من قبل. ولقد زعم ديرفيو أن هذا البند الأخير وحده يعادل صادرات مصر من القطن.

وباختصار فعند ديرفيو أن نفقات إسماعيل الضخمة قد فرضتها ظروف، وأنه ليس أمام أوبنهم وديرفيو إلا أن يقدم المساعدة. وربما كانا قد مضيا فى هذا السبيل أكثر من اللازم، ففى

بعض اللحظات دفع ديرفيو لإسماعيل خمسة ملايين فرنك وهو نصف رأسماله. ولكن هذا الدين هبط اليوم إلى ثلاثة ملايين. وفضلا عن ذلك فلا ينبغي على أندريه أن ينسى أن هذا التعاون مع الوالى قد أدى إلى طلبات مجزية تمامًا من جانبه. ومما يؤسف له أن هذه (الصفقات الطيبة) تحتاج إلى دفعات مقدمة كبيرة:

«لا ينبغي أن تدهش إذا كنا استخدمنا بالكامل الأرصدة التي قدمتها لنا».

ولقد دافع ديرفيو بنفس القوة عن عملية شراء أسهم القناة التي وجدها أندريه خطيرة تمامًا. ففي خطاب ٧ فبراير ١٨٦٤ أصر ديرفيو على أن الصفقة معقولة وتتسم بالتعقل والحرص، وأنه ليس فى حاجة إلى رأسمال أوربى لتنفيذها. وإذا كان يعرض بعض الأسهم على أندريه وقليلين آخرين فى أوربا فليس ذلك إلا من قبيل أداء خدمة لهم. وفى نفس الوقت بالطبع فإن المساهمة الأوربية ستحرر رأس المال المصرى لاستثمارات أخرى. أما أهم الأسباب فقد ترك لآخر الخطاب: «فالأرصدة المصرية ستدخل المجال ببطة»، وديرفيو كان فى حاجة إلى المال عندئذ «لمواجهة النفقات التى يفرضها الوالى علينا أو بتعبير أفضل التى تفرضها علاقاتنا المالية معه».

ونلاحظ أن ديرفيو يكرر هنا نعمة عبر عنها فى خطابات سابقة، وهى أن مركزه يتطلب منه أن يضع ثروته تحت تصرف الوالى. فالبدليل عن هذا الموقف هو التخلّى والاعتزال. «ولقد كان ذلك يعنى إدخال عنصر جديد فى الموقف وخلق المنافسين الذين حاولوا حتى اليوم بكل جهودهم أن يحلوا محلنا دون أدنى نجاح». وفى هذه الحالة كان على أندريه أن يرد بأنه ما من مصرفى واحد يستطيع أن يعيش (طويلا) سجين طموحه وأن حرية العمل - حرية الرفض أو القبول - هى قانون أساسى فى حياة المهنة المالية.

ولكن ديرفيو فى هذه اللحظة لم يكن مهتمًا بالإنصات إلى أى شىء يقوله أندريه فلم يستطع أن يفهم وجهة نظر أندريه فى خطورة التوقيع الأهوج، وعلى العكس كان ديرفو مستاء من تحفظ أندريه المتعب. ففي مصر كان الناس يبعثون المال هنا وهناك بينما فى باريس ولندن كان أقوى المصرفيين الدوليين يرقبون ويخفزون الاعتمادات ويبحثون عن أرصدة. وإذا كان محاطًا بالرخاء، شعر ديرفيو أنه يعاقب بلا مبرر لكارثة السوق الجموح فى أوربا. على أنه رضخ لنصائح أندريه عن السيولة، وفى نهاية الربح الأول من ١٨٦٤ كان عجزه مع بنك ماركوارد ٤١٢,٥٨٢ فرنكا مقابل حوالى ٢ مليون منذ ثلاثة أشهر فقط.

ولقد أدى هذا التحسن فى موقف ديرفيو - بالإضافة إلى تحسن عام فى السوق المالية الأوربية - إلى أن يحسن أندريه من لهجته. لقد كان مقتنعًا أن ديرفيو قد بالغ فى التوسع، وأن

الرخاء المصرى متضخم بشكل مصطنع ، وأن العمل المصرفى السليم لا يتغير فى كل مكان وزمان، وأن مخالفة القواعد مهلك فى المدى القريب أو البعيد. ومع ذلك اعتقد أندريه أنه ليس هنالك ما يدعو لإغضاب مراسله، الذى كان من الواضح أنه بدأ يكون قلقاً من هذا التأنيب المستمر. وفى خطاب بتاريخ ١٨ مارس اعترف أندريه فى تردد بأنه ربما كان المال متوفراً فى مصر كما أصر ديرفيو، ولكن أوروبا تختلف.

وهذا الفارق فى الجو يؤدى من وقت لآخر إلى خلاف فى التقدير - الأمر الذى يمكن علاجه عن طريق «تبادل المعلومات الودية». أما بخصوص تشاؤمه الواضح فقد أحس أندريه أنه غير مدين بالاعتذار عنه «قد تتهمنى بأننى أرى الجانب الأسود من الأمور، ولكننى أفضل أن أرى المستقبل من هذا الجانب بدلا من أى جانب آخر. إن هذا أكثر حرصاً، وإذا ثبت خطئى فسيكون هذا أفضل».



ولقد كان أندريه مصيباً منذ البداية. فطالما كان ازدهار ديرفيو معتمداً على رعاية إسماعيل، فإنه يبني على الرمال. إن مصروفات الوالى تبتلع كل شىء: إيرادات القطن التى لم يسبق لها مثيل، ودخول الضرائب الكبيرة، وقروضاً من كل رجل أعمال فى الإسكندرية يستطيع أن يقرض الخديوى. ولقد بدا أنه كلما زادت قروض إسماعيل، زادت حاجته إلى الاقتراض من جديد. وصحيح أن وباء طاعون الحيوان والفيضان قد انتهيا منذ زمن، ولكن كانت هناك ديون كثيرة على إسماعيل لشركة القناة، والتزامات أكثر اقترب موعد سدادها، أميال من طرق السكك الحديدية تبنى وأخرى فى طريق الإعداد، ومنشآت جديدة فى مرحلة البناء لمينائى الإسكندرية والسويس، وكلها أعباء تفوق إمكانيات الحكومة المصرية.

ومع كل إسرافه كان إسماعيل ممتازاً فى الاقتراض، كما كان ممتازاً فى الانفاق. وكل دين حل موعده دفعه إسماعيل إلى آخر مليم مع بدء دين آخر، وكل دين مدفوع يحل محله مباشرة دين جديد. وللحظة بدا أن إسماعيل قد اكتشف فى القرن التاسع عشر حجر الفلاسفة، وقانوناً سحرياً للمحافظة على رصيده بلا نقصان بينما تزداد ديونه بانتظام. ولسوء الحظ كانت موارد المستوطنين الأجانب فى مصر محدودة وقد وجد هؤلاء المستوطنون أن أصدقاءهم فى أوروبا أكثر حرصاً فى معاملتهم من حرصهم هم فى معاملة إسماعيل. وهكذا فبعد فترة وجد الخديوى - عندما فتح صنوبر الماء أكثر من اللازم - أن المياه محجوزة فى المنبع، وهبط تدفق الأرصدة رغم كل الجهود التى بذلت.

ولسنا نعرف كم عدد الخطط التي وضعها إسماعيل لمواجهة هذا الموقف الطارىء، وإن كان ليس هناك شك في أنه تحدث في تكتم إلى كل واحد من أصدقائه من رجال الأعمال، ساحباً منه أكثر ما يمكن أن يسحب، ومقترحاً وسائل وطرق للحصول على أكثر. ولقد لطف وأغرى وأعطى الوعود فوق الوعود والامتيازات فوق الامتيازات. وعلى وجه الخصوص تكفل إسماعيل بتقديم حصة أرباح نصف سنوية تبلغ ١٨٪ من الشركة المجيدية لكى يغرى شركة التجارة المصرية على الاندماج معها، ووعد باحتكارات وامتيازات هامة للشركة الجديدة. ولقد كان أحد أهداف إسماعيل هو أن يستبعد شركة التجارة المصرية من ميدان التجارة، إذ كانت اتصالاتها بالفلاحين والسكان الوطنيين الآخرين تمثل خطراً كامئاً على سلطته. ولكن الأكثر أهمية أنه أراد أن يضع شركة التجارة تحت سيطرته. وأن يستخدمها فى استنزاف أموال الشركات الأوربية.

ومن سوء حظ إسماعيل أن المساهمين فى شركة التجارة كانوا من السذاجة بحيث صدقوا كل ما قاله لهم مديرو الشركة عن ازدهارها. وإذا كانت الشركة مزدهرة فلماذا الاندماج إذن؟ وفضلاً عن ذلك فقد كانوا لا يتقون فى الإدارة المصرية أو القضاء المصرى، ولم يدركوا - كما يدرك الخبيرون بحقائق الأمور - أن هذا الاندماج هو أفضل حماية لاستثماراتهم. وعلى أية حال فقد نحى إسماعيل الاقتراح جانباً. فبمجرد أن أحس باتجاه الريح فى لندن لم ينتظر احتمال الرفض فى اجتماع الجمعية العمومية، بل سارع إلى إعلان رفضه للفكرة دون استعداد لإعادة النظر فيها. وربما كان هذا الإعلان يعكس جزئياً تحسناً مؤقتاً فى موقفه المالى. فالشركة المجيدية انتهرت فرصة محادثات الدفع والحديث عن الأرباح فضاغت رأسمالها فى يونية، وتم الاكتتاب فى ٥٠٪ من السهم.

إن هذا الاندماج المقترح لم يكن إلا واحداً من عدة مشروعات أمل إسماعيل أن يحصل منها على أرصدة، ولم يكن هذا الاندماج هو أفضلها وأكثرها إغراء. وإذا كان قد ثبت أن مساهمى شركة التجارة المصرية ومديريها من البريطانيين لم يقدروا كرم الخديوى كما كان ينبغي، فإن ولاء ديرفيو كان محصناً من هذا الجحود. ولقد كانت فكرة إسماعيل الأولى، فى فبراير ١٨٦٤ تتمثل فى زيادة رأس مال صديقه زيادة ضخمة تستطيع أن تجعل ديرفيو قادراً على استئناف خدماته لسيده. وإذا كان إسماعيل وحاشيته سيضاعفون استثماراتهم، فإن ديرفيو دون شك قادر على أن يدبر من عشرة إلى اثنى عشر مليون فرنك فى مصر، ثم هناك دائماً ما يرد من أوروبا. ولقد ثبت أن ثقة الخديوى، بالإضافة إلى حاجة ديرفيو نفسه للأرصدة، أمر مغر. وهكذا كتب ديرفيو إلى أندريه عن المشروع فى لهجة الاعتذار، وإن كان من الواضح أنه يحبذ ويريد.

غير أن الفكرة كانت سخيفة تماماً. إذ أين هو الشخص الذى يحبذ توسع بنك رفع رأسماله من ثلاثة إلى عشرة ملايين فرنك منذ ثمانية أشهر فحسب؟ لقد رفض أندريه المشروع بعنف إلى الحد الذى جعل ديرفيو مضطراً إلى الاعتذار فى الخطاب التالى.. ولقد قال ديرفيو: إنه شخصياً فى المحل الأول لم يرد زيادة رأس المال أبداً، وأنه أثار الموضوع معه من قبيل إطاعة الخديوى.

غير أن هذا الاعتذار لم يكن إلا موقفاً مؤقتاً. فبعد ثلاثة أشهر كان لدى ديرفيو مشروع أكبر يضعه أمام أندريه. ووفق كلام ديرفيو، كان هيرمان أوبنهيم (يرهق) هنرى أوبنهيم وديرفيو بالإلحاح منذ حوالى عام فى إنشاء مؤسسة ائتمان كبيرة فى مصر، وأنه عارض هو وهنرى فى المشروع إذ لا يريان ما يدعوهما إلى خلق منافسة لحسابهما. ولكن هيرمان أجاب على ذلك قائلاً: إن الآخرين سينفذون هذا المشروع إن لم يقوما هما بذلك.

لقد كان هيرمان خائفاً من البنك العثمانى والشركة العامة للإمبراطورية العثمانية الجديدة، اللذين يودان دون شك أن يمدا ميدان نفوذهما إلى الجانب الآخر من البحر الأبيض. وكان هيرمان مخطئاً فى ذلك. فتوة وثروة هذين البنكين العثمانيين هما بمثابة عقبة لهما فى مصر، حيث كان إسماعيل يستاء من كل ما يفوح برائحة التدخل التركى فى سيادته. ولكن هيرمان لم يكن مخطئاً فى الفكرة العامة. فمن ناحية كان جول باسترى - صاحب أقدم بنك فرنسى فى مصر (إخوان باسترى بمرسيليا والإسكندرية) - يستعد لتأسيس بنك ائتمان برأس مال ١٠٠ مليون فرنك. ومن ناحية أخرى كان لوبوك (مندوب البيت التجارى الإنجليزى كافان ولوبوك وشركاهما) فى مصر ليتحقق من القصاص المنتشرة عن سوء إدارة الشركة المالية. فالمساهمون الإنجليز فى هذه الشركة قد فاض بهم الكيل من باسكوالى وأعوانه. ولذا كان لوبوك يبحث إمكانية تأسيس شركة مالية جديدة تماماً.

ووفقاً لرواية ديرفيو، فإن لوبوك قد عرض أن يشتري بنك ديرفيو، ويحوله إلى شركة مساهمة، وأن يدفع لديرفيو ٢٠٠,٠٠٠ جنيه بشرط أن يظل ديرفيو مديراً لمدة ثلاث سنوات. وبالإضافة إلى ذلك يدخل جالو وديرفيو كمؤسسين للشركة الجديدة. ولم يكن المشروع طموحاً كما قد يبدو. فكثير من أصحاب المشاريع وجدوا أن من الأسهل أن يبيعوا الشركات عندما تكون مطعمة بشركات أقدم من ذوت الخبرة والسمعة. وبدأت البيوت الخاصة تجد أن هذا التحول هو الحل المثالى للشركات التى تشكو من توسعها الزائد عن الحد، ومضارباتها التعيسة، وأرصدتها المعقدة التى لم يعرف الجمهور عنها بعد. وكما يقول ديرفيو: «إن هذا النوع من العمل قد أصبح شائعاً جداً الآن فى إنجلترا».

وقد أجاب ديرفيو على هذا الاقتراح بأنه يود استشارة زملائه. وكان هنرى أوينهايم من بين الأوائل الذين تحدث إليهم ديرفيو، فأجاب بأنه لا يرى ما يدعو إلى إعطاء لوبوك هذه المؤسسة الممتازة بينما يستطيع هو وديرفيو وأصدقاؤهما فى باريس ولندن أن يقوموا هم بعملية التمويل. وبالطبع يمكن دائماً ضم لوبوك بل وحتى باسترى «الذى لا يطمح فى أكثر من العثور على نواة للنشاط المالى، وعملاء جاهزين، وعلاقات وثيقة بالخدويى، وأخيراً - دون أن أمتدح نفسى مديراً أثبت كفاءته». لقد كان ديرفيو دائماً غير مرتاح لفكرة المنافسة.

ولقد ضمن خطابه إلى أندريه فى ٤ يونيو صياغة أولية للمشروع. فالاتحاد الجديد يؤسس برأس مال قدره ١٠٠ مليون فرنك، وأسهم عددها ٢٠٠,٠٠٠ كل سهم قيمته ٥٠٠ فرنك، ويخول الاتحاد سلطة الدخول فى كل ألوان النشاط المالى، باستثناء العمليات التجارية التى تمس منطقة نفوذ الشركة التجارية المصرية، وباستثناء الائتمان الزراعى وائتمان الأراضى الذى ينبغى تركه لبنك رهن يؤسس فيما بعد. والحد الأقصى للمساهمين هو ١٥ بما فى ذلك ديرفيو، جالو، وهنرى وهيرمان أوينهيم. ويكون للمؤسسين أفضلية المساهمة فيما لا يتجاوز ٥٠٪ من أى أسهم جديدة فى المستقبل، ويتقاضون ١٠٪ من الأرباح بعد خصم ٦٪ فوائده على رأس المال. وهم يشغلون أوتوماتيكياً مقاعد أول مجلس إدارة لمدة خمس سنوات. ويكون ديرفيو هو المدير، ويشترك جالو فى الإدارة إذا أراد. ولم تحدد المرتبات فى المشروع، ولكن ديرفيو يتقاضى ٢,٥٪ من الأرباح فوق نصيبه كمؤسس. وتقدم الشركة لبنك أوينهيم نونى وشركاه ثلث عمليات الائتمان مع الحكومة المصرية، وعمليات الاندماج والسيولة.. الخ. وفى مقابل ذلك تتقاضى شركة ائتمان مصر (وهذا هو الاسم المقترح للبنك الجديد) ٥٠٪ من مساهمة بنك أوينهايم فى هذه الصفقات. وأخيراً يتضد مشروع ديرفيو اقتراح لوبوك، وهو أن يتقاضى ديرفيو ٢٠٠,٠٠٠ جنيه نظير التنازل عن شركته القائمة، توزع ١٠٠,٠٠٠ جنيه منها على المساهمين، ويقسم المائة ألف الأخرى بينه وبين جالو.

وعند تقديم المشروع إلى أندريه، كان ديرفيو حريصاً على أن يبرأ من أى مصلحة خاصة قائلاً: «إننى أعتقد أن تحقيق هذا المشروع سيقبل من مركزى فلن أكون أكثر من مدير لمؤسسة كبيرة بالتأكيد، غير أننى سأخضع لإشراف مجلس إدارة بينما أنا اليوم لا أخضع لأحد. وفوق ذلك فإن شركتى الحالية ستنتهى خلال سنوات ثلاث. فى ذلك الوقت ربما كنت قادراً على الاستقلال عن عدد كبير من شركائى فتكون الشركة لى وحدى تقريباً، وأتركها من بعدى لأولادى وأولاد جالو. ومن المؤكد أننى كنت أحقق الربح المعروض على فى السنوات الثلاث الباقية وربما قبل ذلك. وإننى آمل فى أن أمنح المساهمين فى شركتى ٢٠٪ عن السنة التى تنتهى».

ومن ناحية أخرى كان ديرفيو يرى فى المشروع مزايا جديدة :

«إن تحقيق هذا المشروع يحرق اسمى من التزامات عديدة، ويضمن لى ثروة كبيرة فوراً، ويضعنى على رأس مؤسسة تسيطر على البلاد فى المستقبل، ويمنع أى شركة أخرى ذات طبيعة مماثلة من الإتيان وتثبيت أقدامها هنا. إن رأسمالى البالغ عشرة ملايين فرنك لم يعد كافياً لمواجهة تطور نشاطى. فالحكومة تمتص الجانب الأكثر منه، ومع ذلك فما زلت فى اللحظة الحاضرة أنفذ طلبات لعملائى قدرها سبعة ملايين فرنك. وسأحصل على أكثر من ذلك بكثير بمجرد أن أكون قادراً على المضى بدون إرهاق مطالب الخديوى المالية. وفوق ذلك فإن إسماعيل باشا سيكون بعد سنوات قليلة فى وضع طيب من الناحية المالية. فلا شك أنه سيبرم قرضاً جديداً بعد الوصول إلى قرار فيما يتعلق بمشكلة قناة السويس».

ولقد أكد ديرفيو موافقة الخديوى على المشروع «بكل قلبه». والحق أن إسماعيل هو الذى أسر لديرفيو بالمعلومات التى جعلته يشعر بالحاجة إلى الحركة السريعة لمواجهة تهديد منافسه باسترى: «ولقد طلب منا أن نحتفظ بهذا السر».

وخلافاً لما يمكن أن يتوقع فإن أندريه وافق على مشروع ديرفيو. لقد اعترض على بعض التفاصيل الصغيرة. ولكنه كان مسروراً من الفكرة العامة. فإنشاء شركة مساهمة سنؤدى فى المحل الأول إلى تعبئة أنصبة أندريه فى بنك ديرفيو وشركاه. ومن ناحية المبدأ لم يكن بنك أندريه يحب أن يقدم للشركات الأخرى أى «رأسمال» استثمارى. وكل مساهمة من جانب هذا البنك فى مشروعات شركات جديدة كان هدفه دائماً هو بيع الأسهم فى أقرب وقت. وفوق ذلك فعلى ضوء الارتباط الزائد من جانب ديرفيو فى مشاكل الخديوى المالية كان لدى بنك أندريه دوافع أكثر للتخلص من مصالحه المالية فى بنك الإسكندرية. ولا شك أن هذا ما كان فى ذهن أندريه عندما اقترح أن حق المؤسسين فى ١٠٪ من الأرباح يمكن أن يكون على صورة أسهم قابلة للتبادل. ومن ناحية أخرى لم ينس أندريه أبداً حلمه فى تأسيس بنك قومى فى مصر، وهذا المشروع يمكن أن يكون تحقيقاً لذلك الحلم. لقد رفض ديرفيو هذه الفكرة من قبل خوفاً من المنافسة. أما اليوم، وخوفاً من منافسة أقوى، فإن ديرفيو يقترح الفكرة من تلقاء نفسه.

وبالطبع كان ديرفيو سادجاً بشكل يدعو إلى الدهشة بخصوص هذه المسألة، فالخديوى كان يدفع ديرفيو منذ وقت طويل إلى التوسع فى أعماله، ولذلك فإن حديث ديرفيو عن «السر» الذى أفشاه الخديوى عن إمكانية منافسة جديدة لابد قد جعلت أندريه يبتسم. ولا بد أن طلب صاحب الفخامة بأن يظل هذا الإفشاء «العرضى» محل الكتمان. قد جعل أندريه ينفجر من الضحك. فالحقيقة أن مالية مصر قد اكتسبت طابع المنافسة إلى حد بعيد وأن مجموعات

عديدة. فى داخل البلاد وخارجها كانت تبحث فكرة تأسيس بنوك مساهمة جديدة. وأن على أندريه أن يتحرك بسرعة إذا أراد أن يكون الأول - ولاسيما أن الرأسماليين البريطانيين كانوا أسخى منه ومن زملائه فى باريس، إذ كان البريطانيون فى ظل فوائدها الخضم المرتفعة باستمرار يؤسسون الشركات ويطرحون الأوراق المالية بإسراف أكثر من ذى قبل. ولم تكن أنباء الحرب المزعجة فى شلزيغ - هولشتين كافية لوقف اندفاع المستثمرين الطموحين والمضاربين الطموحين المستعدين لخطف أى شىء يقدم لهم، ولم يكذب أحد آخر أبريل سنة ١٨٦٤ حتى كانت قيمة الأوراق المالية الجديدة الصادرة فى إنجلترا قد زادت على نصف مجموعها فى سنة ١٨٦٣ الذى يمكن اعتباره عامًا استثنائيًا. إن شيئًا من هذا القبيل لم يحدث منذ ازدهار مشروعات السكك الحديدية فى فترة ١٨٤٠ - ١٨٥٠.

ولقد تحرك أندريه بسرعة. فعند وصول خطاب ٤ يونية أبقى إلى ديرفيو بموافقته الكاملة: «موافقة كاملة من ناحية المبدأ على الارتباط المقترح. وأقبل المركز المقترح اعتمد على مساهمة كبيرة من جانبنا وعلى القيام بأعمال الوكالة». وبعد ذلك بأسبوعين أرسل خطابًا مطولًا تلقى لهجته الدينية بعض الضوء على إيمان أندريه ومكانة الرعاية الإلهية عنده كعامل من عوامل نجاح العمل المالى.

«لقد قلت لك فى برقيتى إننى أوافق على المبدأ من جميع الوجوه، فما أراك راغبًا فى تنفيذه ليس إلا المشروع الذى اخترت فى ذهنى منذ وقت طويل. ولقد فكرت فيه مع هيرمان أوينهيم منذ عام: وأرى فيه شاهدًا على رعاية الله الذى يوجه كل أعمالنا لك. هذه الرعاية التى تتمثل فى أن اتحادًا من هذا النوع، مطلوبًا ومفيدًا لكل الأطراف المعنية، قد أثار هنا فى مناسبات مختلفة انتباه رجال مرموقين وأدى إلى مؤتمرات ومشروعات، وبدا كأنه ضد مصلحتك. ومع ذلك فلم يتم منه شىء».

«ولقد استغدت أنت من التأخير. وها أنت تتولى المشروع بنفسك وأنت قوى مدعم المركز فى البلاد - هنيئًا لك! ولعلك تفكر فى المزايا التى تعود عليك من هذا النوع من العمل. عن إدارتك لعمل من الطراز الأول كهذا ستزيد من أهميتك كرجل أعمال. وبالضرورة ستشترك فى كل ما له أهمية وميزة يتم فى مصر. وإذا استطعت كما أتوقع وأرجو، أن توجه دفعة أموالك عبر التيارات والأمواج، فلا شك أنك ستساهم مساهمة غير صغيرة فى تطور رخاء وحضارة البلاد التى ارتبطت بها. ويبدو لى أنه مهما تكن آمالك عريضة، فإن هذا العمل هو الذى سيرضى هذه الآمال».

ولا شك أنك ستجد بين شركائك الحاليين البعض ممن لا يرحبون بالمشروع، وسيفتقدون به الجو العائلى القائم فى شركتك حاليًا، ويفضلون أن يستمروا كشركاء معك فى عمل أكثر

استقراراً وجزءاً وإن كان أقل اتساعاً. والبعض (وأعتقد أنهم أقلية) قد يرون رأياً آخر فى توزيع المبلغ الذى ستدفعه الشركة الجديدة نظير مساهمتك ولكن بشكل عام سيفهم الجميع أن هذا التحول يمثل المصلحة العامة. وحتى لو كانت الظروف غير مواتية واللوائح غير مرضية فإن عملك سيبدو أمام الرأى العام مؤكداً للنجاح».

ويختم أندريه خطابه قائلاً:

«ولكننى سأعود إلى الموضوع عندما تكون الأمور قد تقدمت عن ذلك. أما اليوم فأود أن أكرر لك مرة أخرى أنه يحسن أن تسرع. فالظروف تفرض عليك أن تتخذ إجراءً سريعاً. وعند موسم القطن القادم فلا بد من أن تكون مستعداً لخدمة كل مصالح البلاد».

ولسوء الحظ فتر حماس أندريه نتيجة خطابين من مصدرين مختلفين تماماً. وكان الخطاب الأول من صحفى يدعى هورن، كون لنفسه سمعة كخبير فى الشؤون المالية، وكان المحرر المالى لصحيفة «جرنال دى ديبا» الفرنسية ذات النفوذ الكبير. ولقد قضى هورن بضعة شهور عام ١٨٦٤ فى مصر درس فيها الصناعة والتجارة والبنوك المحلية مستهدفاً دون شك أن يجد لنفسه ثغرة ينفذ منها. ولقد وجد أوينهيم وديرفيو فى هورن شخصاً مقيداً، وهكذا عاد إلى أوروبا ممثلاً لهما مكلفاً بأعمال كثيرة من بينها التفاوض فى تكوين شركة الائتمان المقترحة والتى سيصبح هو واحداً من (مؤسسيها). وتوقف هورن فى باريس وناقش المشروع مع أندريه فى منتصف يونية، ثم ذهب إلى لندن لمناقشة الدوائر المالية بها فى المشروع.

ولقد وجد هورن أن السوق «فى حالة توقف كامل» يشله خطر تجدد الحرب بين بروسيا والدنمرك. وكانت الأعمال المالية المصرية فى سوق لندن - على وجه الخصوص راكدة، وثمة عدد من المشروعات التى لم تتحقق تخنق السوق وكأنها كابوس مزعج، ومما زاد الأمر سوءاً حلول الصيف وهو فصل ميت من الناحية المالية وفيه يفضل المستثمرون والممولون أن يتجنبوا أى التزامات جديدة. وباختصار فلم يكن هناك ما يمكن عمله حالياً.

وقد دعم هذا التقدير المظلم من جانب هورن - تقدير مماثل للسوق الفرنسى من جانب دينيون دى بان، صديق أندريه الطيب فى شركة المسيجارى ماريتيم وشركة فورج وشانتييه. ولقد كتب دى بان ٠ وهو فى مهمة بمصر - خطاباً من الإسكندرية فى ٢٩ يونية إلى أندريه يعبر فيه عن قلقه من فشل ديرفيو فى الحصول على تأييد بريطانى كاف للمشروع. وفى هذا الخطاب يقول: إن ديرفيو «سوف يحبذ» أن يعطى أندريه والسوق الفرنسى نصيباً من القرض أكبر مما كان محددًا من قبل، وإنه لا يعتقد أن السوق الفرنسى يستطيع أن يمتص مثل هذا الحجم من الأسهم. وفوق ذلك فقد كان دى بان قلقاً من باسترى، الذى يبدو أنه يمضى قدماً

فى مشروعہ الخاص. وقد تساءل دى بان: ألا توجد وسيلة لجذب باسئرى وئجنب تقسيم سوق متوتر بالفعل؟

ومثل هذين الخطابين، بالإضافة إلى محادثات ليس لدينا تسجيل عنها مع الأسف، قد دفعت أندريه إلى التفكير. لقد حث ديرفيو على الإسراع، ولكن العجلة كانت مستحيلة بشكل واضح. فطرح أسهم مثل هذه المؤسسة الكبيرة ليس بالأمر السهل، وهو يحتاج إلى وقت ومهارة حتى يمكن تجميع مجموعة ترعى المشروع وحتى يمكن التوفيق بين مصالح مختلف الأعضاء، وتدبير ارتباطات طويلة إلى الحد الذى يكفى كل الشروط والوعود. وكل ذلك صعب ولاسيما أنه لا يوجد شخص واحد يبلغ من القوة ما يجعله قادراً على اختيار وتحديد قواعد العمل.

وفوق ذلك تعقدت المهمة بسبب وجود ديرفيو. فإن ممول الإسكندرية سيكون فى الواقع شريكاً كبيراً. وسواء أكان نصيبه ٢٠٠,٠٠٠ جنيه أو ٥٠٠,٠٠٠ فإن هذا مبلغ كبير. ولا بد أن يبدو مثل هذا النصيب الكبير فى أعين الممولين الدوليين - الذين تعودوا على تقسيم هذه الأنصبة فيما بينهم - إسرافاً لم يسبق له مثيل، لصالح شخص غريب ليس لديه ما يساهم به غير نواياه الطيبة. وصحيح أن نوايا ديرفيو الطيبة وخبرته المصرفية ستثمر أرباحاً كبيرة فى المستقبل، إلا أن الجزاء البعيد لا يغرى الرأسماليين الذين كان هدفهم الأول تحقيق عائد سريع مجز. وإذا كانت الأرباح من نصيب المستثمر فإن هذا المستثمر يصعب عليه تحبيذ عملية مثقلة منذ البداية بهذه التركة الكبيرة. أما فى عين المساهم المنتظر فإن ديرفيو ونصيبه ليسا ضماناً للازدهار وإنما هما تعويذة الخراب. وفى النهاية تساءل عديد من الأوربيين الذين تمت استشاراتهم: هل وجود ديرفيو ضرورى حقاً؟ إن شخصاً من نوع ديرفيو لم يكن موجوداً فى البنك الإمبراطورى العثمانى.

وعلى أية حال لقد كانت هناك شكوك منذ البداية، وحتى هنرى أوينهايم الذى ساعد ديرفيو فى إعداد المشروع - انتهز الفرصة للطعن فى صديقه. فى أول يوليو كتب أوينهايم إلى أندريه يخبره أنه يشعر أن النصيب المحجوز لديرفيو وشركائه كبير جداً: (لقد بحثت عن اتحاد يمكننا أن نعطى شركاء ديرفيو مجرد فائدة فى العملية الجديدة، فإذا نجحت ضمن لهم نجاحها فائدة دائمة. ولكن هذا الحل محل اعتراض هنا). وليس الأمر أن أوينهايم يعترض شخصياً على نصيب ديرفيو الكبير وإنما (علينا فوق كل شىء أن نفكر فى الجمهور).

ولقد بدأ أندريه يدرك أن تكوين «شركة الائتمان» لن يكون عملاً سهلاً كما كان يظن.



أما عند ديرفيو، فإن فشل مشروعه أمر لا يخطر له ببال. فمطالب إسماعيل المستمرة قد استنزفت قواه. ولقد حاول أن يحافظ على مصادره المالية برفض أعمال مالية جديدة، وتأجيل طلبات من الخديوى تبلغ حوالى عشرة ملايين فرنك. ولحسن حظه فإن الهبوط العام فى النشاط المصرى فى ميدان الأعمال قد خفف الضغط عليه. ومنذ مارس ١٨٦٤ أدى هبوط بسيط فى الأسعار فى ليفربول إلى توقف ارتفاع أسعار القطن. وفضل التجار والمزارعون المصريون أن يتوقفوا عن البيع وينتظروا الارتفاع. وهبطت الصفقات مع أوروبا بعنف، ومع هذا الهبوط هبطت الحاجة إلى التسهيلات الائتمانية وتسهيلات الخصم. ولقد استطاع ديرفيو أن يوقف عجزه فى باريس فى الحدود المعقولة (فى نهاية يونيو كان العجز حوالى ٦٦٠.٠٠٠ فرنكاً فحسب) وكان سعيداً بأن يغطى الركود العام فى السوق مركزه الضعيف.

كان هذا فى الربيع. أما الآن فقد حل الصيف، وأوشك الفلاحون بعد أسابيع قليلة أن يجمعوا القطن ويحلجوه ويكبسوه وينقلوه إلى الإسكندرية. إن الوقت يمر بسرعة، والصيف فصل قانظ غير مريح فى مصر، لاسيما بالنسبة لمزارعين مثل إسماعيل أنفقوا إيراد حصاد العام الماضى وينتظرون الخريف بفارغ الصبر. ولكن المقترضين - ولاسيما الذين تعودوا على ذلك - أقل تعاسة من مقرضهم. فديرفيو - الغنى بالوعود والفقير فى النقود - كان يرتعد من مجرد التفكير فى موسم القطن المقبل. وفى ٢٠ يونيو كتب إلى باريس يقول إن أندريه ودى بان قد (أقنعه) بمصلحته فى قبول تحويل بنكه إلى مؤسسة مساهمة) وأنه من المهم استعجال الأمر، ولما كان أوينهايم متردداً وكان بنك فروهلنج - جوش مغالياً فى مطالبه، فإن على أندريه أن يتولى الأمر وحده. بل إن ديرفيو يذكر صديقه قائلاً: «لما كنت قد عرضت على مساعدتك فى لندن إذا قصرت معونة جوش فإننى أقبلها من كل قلبى» ثم أضاف فى لهجة خيرة «إننى أشعر مثلك أننا فى حاجة إلى سوق لندن، ولكن لا تنسى إنه مهما كانت رغبتنا فى ضمان فائدة مجزية لأسهمنا فإننى لا أريد أن يكون مشروعنا عملاً من أعمال المضاربة».

وفى نفس الوقت حاول ديرفيو أن يواجه الاعتراضات الموجهة ضد حصول أصحاب البنك القديم على ٢٠٠.٠٠٠ جنيه نصيباً فى البنك الجديد. فقد أرفق طى خطابه بياناً يوضح أن مصرفه قد حقق فى المتوسط ربحاً يزيد ٣٠٪ عن أرباح السنوات الأربع الأولى، وأنه وفق هذا المعدل فإن المستثمرين فى مصرفه يستطيعون أن يدفعوا ضعف قيمة أسهم المؤسسة الجديدة وأن يحققوا بعد ذلك ١٥٪ ربحاً فى العام. وعلى ذلك فإن تخصيص ٥٠٪ مقابل شراء اسم مصرفه

الحالي - خمسة ملايين فرنك من رأس مال قدره عشرة ملايين - لا يتضمن أية مبالغة أو إسراف. ومما يذكى هذا التقدير أن هذه العوائد المجزية قد تحققت إلى حد كبير بدون مساعدة إسماعيل الذى لم يعض على توليه الحكم أكثر من ١٨ شهراً. وقد توقع ديرفيو نتائج أفضل فى المستقبل.

ومن المشكوك فيه أن يكون أندريه قد تأثر بمثل هذه الحجة. فأولاً: مهما بدت هذه الحجة قوية للوهلة الأولى فإنها لا تصمد أمام أى بحث دقيق. وكما أوضح هنرى أوبناهم فى خطاب أول يونيو إلى أندريه فإن أرباح ديرفيو الملحوظة تعتمد على مجموعة من الظروف المواتية الخاصة التى لا يمكن أن تستمر إلى الأبد. ثم هنالك أيضاً مسألة أخرى وهى: كم من هذه الأرباح قد تحقق فعلاً؟، وكم منها ليس إلا مجرد أرقام فى كتاب.

والأكثر أهمية من ذلك أن هذه الحجة غير ذات موضوع. فما يهم أندريه ليس تبرير مطالب ديرفيو وإنما تأثيرها على الشركاء المنتظرين وعلى الجمهور المستثمر. ومن وجهة النظر هذه كانت مطالب ديرفيو عنصرًا واحدًا من مشكلة دقيقة أكبر: ألا وهى الإمكانية العملية للمشروع. وإذا كان ديرفيو يعتقد أن الثقة والأرقام الخيالية، يمكن أن تغرى رجلاً مثل أندريه بتجاهل الركود الحقيقى فى السوق فى فصل الصيف، وبمحااربة كل المالية الدولية بيد واحدة، فلا شك أن آماله ستخيّب.

وفى الوقت نفسه كان جول باستريه يمضى قدماً فى مشروعه. ولا بد أن هذا قد أثار دهشة ديرفيو الذى كان يعتبر نفسه الرجل الأفضل، وتدهشه إلى حد ما ادعاءات منافسه: «على الرغم من كل التقدير الذى أكنه لمستتر باستريه، وإذا نحينا جانباً مسألة التواضع، فإننى لا أخشى منه كمدير لشركة منافسة لى.» إلا أن قوة باستريه تكمن بالدقة فى مركزه الأدنى فى سلم المالية المصرية. ولقد كان أقل طموحاً من ديرفيو - فقد كان يطلب هو وشريكه سينادينو مائة ألف جنيه فحسب مقابل بيع شركاتهم الخاصة. ولقد وجد صعوبات أقل فى الحصول على ٢ مليون جنيه يدفع ربعها فى الشركة، إذا قورنت بمحاولات ديرفيو فى الحصول على ٤ ملايين جنيه. ولقد حصل على هذا المبلغ فى إنجلترا وهذا هو المهم. وهكذا ظهر البنك الإنجليزى الفرنسى فى شهر يوليو تحت رعاية بنك أجرا وهاسترمان الذى كان يريد أن تكون له محطة مالية فى الطريق إلى الهند، وتحت رعاية شركة الائتمان المالية العامة (لينج وديفن). ولقد استوعبت المؤسسة الجديدة بيتى باستريه إخوان وسينادينو وشركاهم المالىين على أن يظل صاحباً هذين البيتين مديريين فى المؤسسة الجديدة. وبهذه الطريقة توقع البنك الإنجليزى

المصرى أن يجد نفسه منذ البداية «فى أشد الأوضاع امتيازاً فمن المؤكد أن ارتباطاته ستثمر أرباحاً كبيرة، ولقد ضمن البنك تعاون الأطراف التى تعرف بدقة كل الاستخدامات فى البلاد، والتى استطاعت لسنتين طويلة أن تحتفظ بثقة الحكومة والمجتمع التجارى فى أوربا والشرق»، وعلى الرغم من أن القيمة الإسمية للأسهم حددت بخمسين جنيهاً للسهم (وهو سعر غير مناسب) إلا أن الآفاق كانت طيبة والأكثر من ذلك أن المشروع قد عولج بمهارة بحيث غطيت الأسهم وزادت.

ولقد علم ديرفيو بنجاح باستريه مباشرة بعد أن أرسل إلى أندريه خطابه المؤرخ ٣٠ يونيو. ولسنا نعرف رد فعله لهذا الخير، وربما تكون الدهشة قد عقدت لسانه فى أول الأمر. ولكن بمجرد أن زالت الدهشة الأولى فلا بد أن إدراكه بأن زميله فى البؤس قد تركه وحده يعانى آلام الصدمة، قد آله أكثر من آلام الصدمة نفسها. وأكثر من أى وقت مضى، بدا ديرفيو ينعى عجزه فى الإسكندرية بينما يتحكم الغرباء فى مصيره على بعد آلاف الأميال. فليكتف إذن بما تم فى الماضى من ثروة ومؤامرات، فقد حان الوقت أن يأخذ مصيره بين يديه. وفى ٣ يوليو أرسل ديرفيو برقية إلى أندريه ينبئه بسفره إلى فرنسا خلال أسبوع وكان الرد بمثابة دش من الماء البارد: «إذا كانت دوافع الرحلة هى مسألة ٨ يونيو فالأفضل أن تؤجل السفر حتى سبتمبر».

ويبدو أن الماء لم يكن بارداً بدرجة كافية، ومن المحتمل أنه لم يكن هناك ماء من البرودة بحيث يجعل ديرفيو يغير رأيه. فديرفيو كان مصمماً على الذهاب إلى باريس واثقاً من أنه سيتغلب على كل العقبات بمجرد وجوده هناك، وأنه إذا استطاع أن يتحدث إلى هؤلاء المصرفيين وجهاً لوجه فإنهم سيفهمون أية صفقة رابحة يعرضها عليهم. أن ماليت، وفولد، وهوتنجر رجال طيبون وديرفيو لم يتردد أن يقول هذا لأصدقائه فى الإسكندرية قبل الرحيل.

والحقيقة أن ديرفيو كان مخطئاً فى تقديراته، فلم يكن سوق لندن مختنقاً مؤقتاً بعروض من الشرق الأدنى فحسب، ولم يكن سوق باريس من الضعف بحيث كان عاجزاً عن هضم أى شىء فحسب، وإنما الأكثر من ذلك أن المصرفيين أنفسهم الذين أراد ديرفيو التحدث إليهم لم يكونوا فى باريس، إذ لم يكن لديهم رغبة فى التخلي عن إجازاتهم الصيفية التقليدية لبحث هذا المشروع. وأندريه نفسه غادر باريس بقية شهر يوليو. وعند ما عاد كان تدخل ديرفيو الشخصى قد ساعد على تجسيم الصعاب وبلورة المقاومة. ولقد كتب أندريه إلى ديرفيو بلهجة الأمل: (إن

الأفكار قد نضجت بالاتصالات والمناقشة). ولكن المسألة كانت: ما هي هذه الأفكار؟ لقد تراجع بنك أندريه ببطء وإن كان في وضوح - من الحماس إلى الحذر، ومن الحذر إلى الشك، ومن الشك إلى الرفض. ولم تكد تحل نهاية أغسطس حتى كان أندريه قد قرر أن أفضل شيء للجميع هو إما أن يزيد ديرفيو رأسماله زيادة كبيرة أو أن يستمر الوضع الراهن لديرفيو على أن ينشأ بنك جديد ممتاز على طراز البنك العثماني في مصر. ولم يكن عند أندريه فكرة كيف يمكن أن يكون هذا الاقتراح الأخير مدمراً لديرفيو. وكان أندريه معذوراً في ذلك فديرفيو قد أخفى حقيقة متاعبه، إذ لو عرفت لما استطاع أن يجمع ٢٠٠ ألف جنيه.