



دافيد س. لاندز

بنوك وباشوات

ترجمة عبد العظيم أنيس

بنوك وباشوات

تأليف

دافيد س. لاندز

ترجمة

عبد العظيم أنيس



الناشر مؤسسة هنداوي

المشهرة برقم ١٠٥٨٥٩٧٠ بتاريخ ٢٦ / ١ / ٢٠١٧

يورك هاوس، شبيت ستريت، وندسور، SL4 1DD، المملكة المتحدة

تليفون: ١٧٥٣ ٨٣٢٥٢٢ (٠) ٤٤ +

البريد الإلكتروني: hindawi@hindawi.org

الموقع الإلكتروني: https://www.hindawi.org

إنَّ مؤسسة هنداوي غير مسئولة عن آراء المؤلف وأفكاره، وإنما يعبر الكتاب عن آراء مؤلفه.

تصميم الغلاف: ولاء الشاهد

الترقيم الدولي: ٩٧٨ ١ ٥٢٧٣ ٣٥٤٦ ٢

صدر أصل هذا الكتاب باللغة الإنجليزية عام ١٩٥٨.

صدرت هذه الترجمة عام ١٩٦٦.

صدرت هذه النسخة عن مؤسسة هنداوي عام ٢٠٢٤.

جميع حقوق النشر الخاصة بتصميم هذا الكتاب وتصميم الغلاف محفوظة لمؤسسة هنداوي.
جميع حقوق النشر الخاصة بنص العمل الأصلي محفوظة لأسرة السيد الدكتور عبد العظيم أنيس.

المحتويات

٧	مقدمة الطبعة الثانية
١٩	مقدمة المترجم
٢٣	مقدمة المؤلف
٢٩	١- النداء الهادئ لرأس المال الكبير
٥٧	٢- سوق منتعش
٧٧	٣- فيضان على ضفاف النيل
٩٧	٤- ظهور إدوارد ديرفيو
١١٧	٥- إسماعيل
١٣١	٦- الرصيد والدين
١٥٣	٧- تعليق على السويس
١٦٧	٨- الهرب الذي فشل
١٨٣	٩- الثمن الغالي للنعمة
١٩٧	١٠- نهاية رواج القطن
٢١٣	١١- حقائق المالية المصرية
٢٢٧	١٢- الطريق المسدود
٢٤١	١٣- الفرع
٢٥٣	١٤- التصفية
٢٦٣	١٥- كيف انتهت المسرحية؟
٢٧٧	١٦- الخاتمة

مقدمة الطبعة الثانية

الخراب الحديث لمصر المحروسة

هل التاريخ يعيد نفسه حقاً؟

لقد خطر ببالي هذا السؤال وأنا أستعد لكتابة هذه المقدمة للطبعة الثانية لكتاب «بنوك وباشوات» الذي ترجمته منذ عشرين عاماً، ولم أملك إلا أن أقارن في ذهني بين ما جرى في مصر في عهد إسماعيل منذ مائة عام، أو ما يزيد قليلاً، وبين ما جرى ويجري في مصر اليوم منذ الانفتاح السعيد الذي بدأ بعد حرب أكتوبر في عهد السادات.

فهذا الكتاب الذي ألفه دافيد لاندز (الباحث الاقتصادي الأمريكي وأستاذ تاريخ الاقتصاد في جامعة ميتشجان) يعتمد في مادته على أرشيف خاص اكتُشف في الخمسينيات من القرن العشرين، وهو يحتوي على مراسلات اثنين من كبار ممالي الخديوي إسماعيل أحدهما في الإسكندرية ويعمل سكرتيراً خاصاً له (ديرفيو)، والآخر في باريس يدير بنكاً للتجارة والاستثمار (أندريه). وهذه المراسلات الخاصة والصريحة تلقي ضوءاً جديداً على قصة القروض التي دفع الممولون الأجانب إسماعيل دفعاً إليها — باسم التمدن والانفتاح والتقدم وتحويل مصر إلى قطعة من أوروبا — تم قصة إعلان إفلاس مصر والحجز على ثرواتها بعد ذلك. أي أن هذه المراسلات تحكي براهين ووثائق جديدة قصة النهب الأوروبي لثروة مصر في عهد أسرة محمد علي والوصول بها إلى مرحلة الخراب ثم الاحتلال، وكل هذا — حتى لا تنسى — تم باسم الانفتاح على أوروبا؟

وقد بدأ دافيد لاندز بعد عثوره على هذا الأرشيف، ومن هذا الخيط الجديد، يتتبع تفاصيل المؤامرات التي حاكها المصرفيون الأجانب (الفرنسيون والإنجليز على وجه الخصوص) وحقيقة العوامل التي شجعت المصرفيين الأوروبيين على تصدير رءوس أموالهم للاستثمار في مصر، في ظروف ازدهار الطلب على القطن المصري طويل التيلة، عندما أوقفت الحرب الأهلية الأمريكية وصول القطن الأمريكي إلى أوروبا، ومعدلات الفوائد الباهظة التي فرضوها على هذه الاستثمارات، وإسراعهم بنزح أكبر قسط من ثروة مصر قبل أن تهبط أسعار القطن من جديد عندما يتدفق القطن الأمريكي من جديد، واختلاق مبررات لتعويضات باهظة من خزانة الحكومة المصرية؛ إما بادعاء حقوق لم تُمنح لهم أبداً، أو بتحمل الحكومة مسئولية أخطاءهم في الحقيقة مسئولون عنها.

لكن الكتاب لا يشرح هذا كله بشكل مقنع فحسب، وإنما استطاع أيضاً أن يرسم صورة مقنعة للحياة الاجتماعية والسياسية القائمة في عهد إسماعيل وجو الدسائس في القصر، وحياة الشعب المصري — عماله وفلاحيه — البائسة في ظل جُمى الرّواج الاقتصادي لهذا المحصول الرأسمالي (القطن)، وحياة الجاليات الأجنبية التي امتلأت بالمغامرين والأفاقين في مدينة الإسكندرية، كما أعاد الكتاب بتأكيد جديد ووقائع جديدة حقيقة وضع شركة قناة السويس وقصة تحكيم الإمبراطور «نابليون الثالث» في الخلاف بين دي ليسبس وإسماعيل التي كانت في الحقيقة قصة نهب أخرى للخزانة المصرية!

وعندما عجزت الخزانة المصرية عن مواجهة كل هذه الالتزامات، الحقيقية والوهمية، فرض الممولون الأجانب تعيين وزيرين أوروبيين — أحدهما فرنسي والآخر إنجليزي — في الوزارة المصرية، أحدهما مسئول عن التصرف في إيرادات الخزانة المصرية والآخر مسئول عن مصروفاتها، وهو ما عُرف بالرقابة الثنائية، ثم عزل إسماعيل من عرشه عندما حاول أن يقاوم!

وتفاصيل القصة بعد ذلك معروفة، وقد انتهت بالاحتلال الإنجليزي لمصر عام ١٨٨٢م، وتولى الإنجليز حكم مصر فعلياً ما يقرب من سبعين عاماً. والطريف أن نعرف أن مصر ظلت تقوم بسداد أقساط هذه الديون وفوائدها حتى عام ١٩٤٣م، عندما دفعت الحكومة الوفدية آنذاك آخر قسط من ديون عهد إسماعيل، أي إننا ظللنا نسدد في هذه الديون، التي كانت قد بلغت ٩١ مليون جنيه عند إعفاء إسماعيل، لأكثر من سبعين عاماً!

لقد ختمت المقدمة التي كتبتها للطبعة الأولى من هذا الكتاب في عام ١٩٦٥ م بالكلمات التالية:

وبعد ... فلعل ترجمة هذا الكتاب تكون قد أضافت شيئاً هاماً، لا من وجهة نظر الدراسة التاريخية فحسب، وإنما من وجهة نظر الصراع السياسي الحاد القائم ضد الاستعمار الجديد (الأمريكي) بأشكاله غير التقليدية، التي تركز في المحل الأول على السيطرة الاقتصادية كأساس للتوجيه السياسي، قبل أن تركز على الاحتلال العسكري. عندئذٍ لن يكون لهذا الكتاب قيمته الأكاديمية فحسب، بل ستكون له قيمته الكبيرة في النضال السياسي الراهن في الوطن العربي كذلك، بما يمنحه للمناضلين العرب من أسلحة فكرية وتاريخية جديدة.

وأعترف أنني عندما كتبت هذه الكلمات في مايو سنة ١٩٦٥ م لم يكن يخطر في بالي أن مصر يمكن أن تصل في المستقبل إلى الحالة التي وصلت إليها اليوم، وإنما كتبت هذه الكلمات وفي بالي أقطار عربية أخرى كانت وثيقة الصلة بجو الانفتاح على الغرب عمومًا، والولايات المتحدة خصوصًا، تمتلك ثروة ولا تمتلك صناعة أو زراعة حقيقية، تعيش في جو الرواج الاقتصادي والسلع الكمالية الغربية، ولا تملك إجابة على أسئلة المستقبل. أما أن تصل مصر بعد عشرين سنة من هذه الكلمات إلى سياسة الباب المفتوح واندفاع البنوك والشركات الأجنبية من جديد إلى مصر لاستنزاف مواردها باسم الاستثمار والنموذج الغربي في التنمية، وأن يكون الانفتاح هو السياسة الرسمية التي تدافع عنها السلطة في مصر باستماتة، وأن تمتلئ مصر من جديد بالأفاقين والمغامرين الدوليين من أمثال أصحاب مشروع «هضبة الأهرام»، الذين ما يزالون يطالبون أمام محاكم واشنطن بالتعويضات عن إلغاء المشروع ... فأمرٌ لم يكن يخطر لي على بال.

لكن الذي لم يكن يخطر على بال قد وقع بالفعل، ونحن اليوم نعيش في ظل أوضاعه ونتائج، بحيث ضاعت استقلالية القرار الوطني من خلال سياسة الانفتاح الجديدة. ولعل هذه الحسرة التي أشعر بها وأنا أتأمل ما نحن فيه هي التي أغرتني بأن أضع في أول هذه الكلمة هذا السؤال: هل التاريخ يعيد نفسه حقًا؟

إن من المؤكد أن ظروف الرأسمالية الدولية في منتصف القرن التاسع عشر مختلفة عن ظروفها اليوم. فآنذاك كانت الرأسمالية الدولية ما تزال في مرحلة المنافسة «الحرّة»، وكانت القيادة ما تزال في أوروبا، في يد بريطانيا وفرنسا. أما اليوم بعد أن تحولت الرأسمالية الدولية إلى مرحلة الإمبريالية منذ أواخر القرن التاسع عشر، مرحلة الاحتكارات ورأس المال

المالي وتقسيم المستعمرات فإن قيادة العالم الرأسمالي قد تحولت إلى الولايات المتحدة، التي دخلت — لظروف تاريخية عديدة — المرحلة الإمبريالية في وقت متأخر، واستطاعت أن تحل محل بريطانيا وفرنسا في معظم مناطق نفوذهما التقليدي. والرأسمالية الأمريكية أكثر تقدماً وأشد شراسة في هجومها على دول العالم الثالث؛ فهي تعتمد على تكنولوجيا متقدمة جداً وثروات ضخمة وشركات دولية في هجومها الشرس على خامات العالم الثالث وموارده. ومن خلال هذا كله استطاعت، من خلال السيطرة الاقتصادية، أن تفرض توجهاتها السياسية على السلطات المحلية الحاكمة في كثير من بلدان العالم الثالث.

ولكن إلى جانب هذه الإمبريالية الأمريكية في عصرنا الحديث، هناك المعسكر الاشتراكي بقيادة الاتحاد السوفييتي بنفوزه الاقتصادي والسياسي والعسكري. وهو يمثل قوة دولية ضخمة معادية للإمبريالية؛ لأن مصالحه تتناقض مع مصالح القوى الإمبريالية الدولية، والصراع بين المعسكرين — الاشتراكي والرأسمالي — هو القانون الأساسي لهذا العصر الذي نعيشه، فلم تعد كلمة الإمبريالية وأوامرها ونواهيها قدراً محتوماً على شعوب العالم الثالث كما كان الوضع في القرن التاسع عشر. ولعل انتصار ثورة الجزائر وثورة فيتنام وثورة كوبا (وهي لا تبعد عن ولاية ميامي بأكثر من ٩٠ ميلاً)، وانتصار مصر على العدوان الثلاثي عام ١٩٥٦م، وانتصار ثورة نيكاراجوا ... إلخ، شواهد واضحة على هذا القانون الأساسي الذي يفتح الباب واسعاً لكل قائد سياسي يريد أن يحقق استقلال شعبه، وأن يطور تنمية اقتصاده ويرفع مستوى معيشة الطبقات الشعبية التي طال حرمانها. أي إن النمط الغربي في التنمية الرأسمالية لم يعد قدراً محتوماً على شعوب العالم الثالث كما كان الوضع في الماضي، وإنما فتحت الأفاق لنمط آخر من التنمية يقوم على الاعتماد على الذات أساساً، وتعبئة الموارد وتوجيه التنمية لصالح الأغلبية الساحقة من الناس. وبالطبع فإن هذا النمط من التنمية سوف يحتاج إلى مساعدات ومعونات من الخارج، لكن هذه المساعدات والمعونات سوف تكون بمثابة استكمال للجهد الأساسي الذي يبذل وطنياً في الاعتماد على الذات.

من هذه الزاوية يمكن أن نرى أن المناخ الدولي الذي أحاط بمصر في عهد إسماعيل ليس هو المناخ الدولي الذي أحاط بمصر في عهد الانفتاح الساداتي.

ليس هذا فحسب، بل إن الظروف الموضوعية الداخلية لمصر تختلف بين هذين العهدين. وعندما اختار دافيد لاندز عنوان الكتاب «بنوك وباشوات» كان في الحقيقة يشير إلى طرفين يتألفان تارة ويتصارعان تارة أخرى في تلك الدراما المثيرة ... الطرف الأول هو البنوك الأجنبية المحلية والأوروبية، والطرف الثاني هو باشوات مصر. وهم فئة

عددها صغير آنذاك وتتكون أساسًا من أعضاء الأسرة المالكة وبطانتها في الغالب الأعم. وعلى طول صفحات الكتاب لا ترد أسماء باشوات — باستثناء أسماء الحكام — سوى إلهامي باشا ابن عباس الأول، ومصطفى باشا شقيق إسماعيل، ونوبار باشا وزير أشغال إسماعيل ثم وزير خارجيته بعد ذلك، وهو الذي تولى التفاوض بعد ذلك في باريس لإنهاء الخلاف حول تفسير عقد قناة السويس مع دي ليسبس ونابليون الثالث.

وكانت الرأسمالية المصرية في عهدها الجنيئة الأولى، حتى إن عمليات إقراض الفلاحين بضمنان المحصول أو الأرض وجمع القطن وكبسه وحلجه وتصديره إلى مرسيليا أو ليفربول كانت أساسًا في يد الأجانب حتى ذلك الوقت، وبالطبع فقد تطورت الرأسمالية المصرية بعد ذلك تطورًا واسعًا رغم الطابع المشوّه لنموها، وتبلورت طبقات اجتماعية وقوى سياسية خلال المائة سنة الأخيرة؛ تجعل الموقف الداخلي في مصر اليوم يختلف تمامًا عن الوضع الداخلي في عهد إسماعيل، ومن أهم هذه التباينات تبلور طبقة عاملة مصرية صناعية ذات تقاليد نقابية وسياسية عريقة.

ومع ذلك فرغم الاختلاف الجذري في الظروف الدولية والمحلية بين عهدين، والتي تجعلنا نتحفظ إزاء السؤال: هل يعيد التاريخ نفسه؟ ... ثمة أوجه للشبه لا يمكن أن تخطئها عين الباحث.

من هذه الأوجه سيطرة البنوك الأجنبية على الاقتصاد الوطني آنذاك واليوم، ولجوء هذه البنوك إلى تعبئة موارد محلية قدر الإمكان قبل أن تتحول إلى الخارج بحثًا عن المساعدة، وسعي هذه البنوك إلى استنزاف أكبر قدر من الدخل القومي وتحويله في أسرع وقت إلى الخارج؛ لأنها لا تطمئن إلى مستقبل الوضع السياسي في مصر، وعن طريق هذه البنوك أحكم ربط مصر بعجلة الرأسمالية الدولية، وأصبحت مصر جزءًا لا يتجزأ من النظام الرأسمالي الدولي. فإذا ارتفعت أسعار القطن في بورصة ليفربول فثمة رواج ينتظر أثرياء الفلاحين والباشوات، وتتحسن أحوال الخزانة المصرية، وإذا هبطت أسعار القطن كما حدث بعد ذلك ضاقت السبل على حاكم مصر في تسديد ديونها وهو الأمر الذي حدث بالذقة.

ومن هذه الأوجه أيضًا قضية الدين المصري والقيود التي فرضها على حرية الإرادة الوطنية. لقد وصل الدين الوطني إلى ٩١ مليون جنيه عندما عزل إسماعيل، وبسبب هذا المبلغ فرضت الرقابة الثنائية على مصر وأصبحت كلمة فرنسا وبريطانيا هي الكلمة الأعلى، ومهما حاول إسماعيل أن يقاوم النفوذ الأجنبي فقد فشل دائمًا؛ لأنه لم تكن في يديه أسلحة يقاوم بها بعد أن تم تسليم الاقتصاد الوطني للأجانب.

واليوم نحن نعلم من تقارير البنك الدولي أن ديون مصر — الطويلة والمتوسطة والقصيرة — قد وصلت في ٣٠ يونيو سنة ١٩٨٢م إلى نحو ٣١ مليار دولار، عدا ديون مصر العسكرية للغرب، (بمعدل ٧٥٠ دولارًا لكل فرد في مصر)، وإذا كانت مصر في عهد إسماعيل قد دأبت على الاقتراض لتسديد فوائد وأقساط ديون قديمة حل موعدها ولم يكن بالخزانة ما يسدها، فإن من حقنا أن نتفكر أن هذا ما حدث اليوم، فقد عجزنا عن دفع فوائد الديون العسكرية الأمريكية (حوالي ٦٠٠ مليون دولار) مؤخرًا، ونحن نقترض من أمريكا لتسديد فوائد وأقساط ديون أمريكية. وهكذا يكبر جبل الديون المصرية اليوم كما كبر في الماضي، ونواجه موقفًا عسيرًا من العجز عن الدفع كما واجهناه في الماضي، والحق أن موقفنا سوف يزداد سوءًا من هذه الناحية في السنوات القليلة القادمة (وسوف يتضح قصر نظر هؤلاء الذين ادَّعوا أن الدين المصري لم يصل إلى مرحلة الخطر)؛ لأن الموارد الكبار الأربعة التي تعتمد عليها في السداد (تحويلات مصر من الخارج، البترول، قناة السويس، السياحة) سوف تهبط بطبيعة الظروف الرأسمالية الدولية كما يعترف كل المراقبين الدوليين. فأسعار البترول في تدهور مستمر حتى انتهاء أزمة الكساد الدولي في أوائل التسعينيات، وموارد قناة السويس تأثرت، لا شك، بهذا التدهور في أسعار البترول، ودول الخليج تخفض ميزانياتها وتوفر في عمالتها مما، لا شك، يؤثر على التحويلات المصرية في الخارج.

ولذلك يبقى السؤال الحاسم الذي ليس لدى مسئول إجابة عليه: هذا الدين المصري ... إلى أين؟ وماذا يفعل في اقتصاد مصر وسياساتها؟

كذلك لا يمكن أن نغفل عند المقارنة بين العهدين إثر الارتباط الحاسم بالرأسمالية الدولية على أوضاع الاقتصاد المصري وتركيبية الزراعة المصرية وتضخم الأسعار، وبالتالي سوء أحوال فقراء مصر، وهم غالبية شعبها آنذاك واليوم.

لقد أحدث التوسع في زراعة القطن رواجًا في أوساط أغنياء الفلاحين والباشوات والأجانب من التجارة، ولكن ها هو دافيد لاندز يقول عن تلك الحقبة ما يلي:

«لقد ضُحِّي بكل شيء في وادي النيل من أجل القطن، ومصر البلد الذي كان مصدر الفول والحبوب لكل البحر الأبيض المتوسط وأصبحت في الوضع الذي كان فيه استيراد الأغذية من الخارج ضروريًا للتغلب على المجاعة. وهكذا ارتفعت الأسعار بسرعة فأصبح ثمن القمح ثلاثة أمثال أو أربعة أمثال ثمنه في عام ١٨٦٤م، وتضاعف ثمن الزيت والخضروات ثلاث مرات، وارتفعت أسعار الغلال والفول بنسبة ٤٠٠٪، وارتفعت أسعار لحم الضأن — وهو الغذاء الثابت للمسلمين — أربعة بنس إلى شلن في الرطل. وبينما جعل

التضخم الحياة عسيرة على كل المقيمين الذين يعيشون بمرتب ثابت، بما في ذلك القناصل الذين طلبوا من حكوماتهم زيادة مرتباتهم، كان أغنياء تجارة القطن الجدد سبباً في ارتفاع الأسعار؛ بل تسببوا، بإفراطهم في الكماليات، في رفع الأسعار أكثر فأكثر..»

ولعل هذه الكلمات تذكرنا بالأوضاع الحالية في مصر. أما عن أحوال الشعب الصحية في ظل هذا الانفتاح الإسماعيلي المتوهج برواج محصول القطن، فقد يكفي أن نضيف إلى أوضاع الأسعار والتضخم الذي أصاب الفقراء في الصميم وصف دافيد لاندز لاكتساح وباء الكوليرا للإسكندرية إذ يقول:

ثم جاءت الكوليرا، وفي أول يوم مات عدد قليل من الضحايا، وفي اليوم الثاني زاد هذا العدد قليلاً، ثم وصل إلى عشرات ثم إلى مئات. وفي مقابل كل جثة يتم التبليغ عنها كان هناك عديد من الجثث تُدفن في هدوء في الحدائق الخاصة والأقبية. وفي أحياء الفقراء تكونت الجثث في الحفر الضيقة.

وسيطر الفزع على المدينة وعلى الرغم من أن المرض أصاب، في غالب الأمر، الفقراء، إلا أن الأغنياء الذين كان لديهم ما يعيشون من أجله هم أول من هربوا. وضرب الخديوي المثل بنفسه، فإذا كان ممثلاً بالخوف والرعب سارع بالخروج بيخه إلى عرض البحر لبضعة أيام من «الراحة». وعاد بعد ستة أسابيع. وعند أقدامه اقتحم الأوروبيون الميناء وشقوا طريقهم إلى السفن المزدحمة ودفعوا مبالغ ضخمة لينقذوا أرواحهم ويسافروا على مراكب صغيرة لم تكن مُعدة أبداً للملاحة في غير المياه العذبة ... وفي فترة أسبوعين نجح حوالي ٣٠ ألف أوروبي في الخروج من مصر ...

وأخيراً إلى القارئ وصف دافيد لاندز لمجتمع الجاليات الأجنبية بالإسكندرية في عهد إسماعيل: «إن الإسكندرية لم تكن بالمكان الذي يجذب الزائر الحساس القادم من دولة أكثر تحضراً، ولكن الإسكندرية هي البلد الذي فيه المال. وقليلون هم الذين كانوا يرغبون في التضيحية بجيوبهم بسبب ما تشمه أنوفهم. وباستثناءات قليلة كان القادمون جميعاً مجموعة انتهازية شديدة المراس خرجت لتبحث عن الثروة بصرف النظر عن طريقة جمعها. ولقد كان هؤلاء، إذا قيسوا بالمستوى الأوروبي للتربية والأخلاق، عديمي الإحساس، ليس لديهم شعور بالعائلة أو الأصل ولا احترام للشخصية أو القيم، لا يهمهم أن يعرفوا ماهية الشخص أو من يأتي الشيء، وإنما يهتمون بشيء واحد: كم؟ وفي أي مجتمع محترم لا يجرؤ معظمهم على أن يتحدث عن ماضيه. أما في دوائر الإسكندرية فكلهم لا يترددون في أن يفعلوا ذلك. وإذا كان الأعضاء «الصالحون» من المجتمع الأوروبي في مصر ذوي أصل مشكوك فيه فإن جمهرة المهاجرين كانوا من حثالة البحر الأبيض المتوسط..»

ألا يذكرنا هذا الوصف بأوضاع كثير من الفئات الطفيلية — مصريين وأجانب — العاملين في ميدان الانفتاح اليوم؟ ثم ألا تذكرنا أحاديث المؤلف عن اتساع قاعدة الرشوة والفساد في أوساط الجهاز الحكومي والوزراء والعائلة المالكة وأوساط الممولين الأجانب بما جرى ويجري اليوم في مصر في ظل الانفتاح السعيد؟

إجابتي إذن على هذا السؤال البالغ الأهمية: هل يعيد التاريخ نفسه؟ ... هي: نعم ... ربما يعيد التاريخ نفسه، ولكن في ظروف أخرى ومستوى آخر. وما أعنيه بهذه الإجابة هي أن الاقتصاد المصري قد رهن لصالح الأجنبي وأعوانه المحليين في العهدين، وأن ديون مصر قد بلغت الحد الذي أصبحت حبلًا مشدودًا حول رقبة مصر يزيد من خنقها في العهدين، وأن أحوال شعب مصر — عماله وفلاحيه — قد ازدادت سوءًا وتدهورًا في العهدين، وأنه بسبب هذا وهنت الإرادة الوطنية لمصر في العهدين.

فإذا قيل إن في هذا الكلام مبالغة، لأن المشروعات اليوم تُنفَّذ أمام أعيننا ... قلنا إن عهد إسماعيل عَرَفَ أيضًا المشروعات العديدة. ومعظمها يتعلق بالبنية التحتية: بناء قناة السويس، توسيع ميناء الإسكندرية، استكمال القناطر وشبكة الترعة لأعمال الري، إصلاح القلعة وبناء الأوبرا، إعادة بناء الثروة الحيوانية بعد وباء طاعون البقر، التوسع في زراعة القطن، إدخال ماكينات الري الحديثة، بناء مصنع السكر، مشروع خط سكة حديد السودان ... إلخ، فمن الخطأ أن يتصور أحد أن عهد إسماعيل كان كله عهد سفه وتبذير، ولكن المأساة الأساسية لهذا العهد — إذا استثنينا تجاوزات إسماعيل الشخصية — هو رهن الاقتصاد الوطني للأجانب واستسلامه لهم في نهاية الأمر.

والحقيقة التاريخية هي أن إسماعيل — عندما اتَّضحت له أبعاد الخطر لا على البلاد وحدها وإنما على عرشه أيضًا — حاول أن يقاوم. فإسماعيل ماطل طويلًا في إبرام قرض وطني ألح الممولون على إبرامه، ثم استسلم، وإسماعيل قاوم دي ليسبس وشروطه المجحفة بشأن قناة السويس ثم استسلم، وإسماعيل قاوم طلبات القناصل الأجانب في الإسكندرية ثم استسلم، وقد حاول إسماعيل إقامة حياة برلمانية — ولو شكلية — حتى يواجه الضغط الأجنبي بقوة سياسية محلية. وعلينا ألا ننسى أنه عندما زادت متاعب النفوذ الأوروبي من تصرفات إسماعيل تم عزله عن العرش بفرمان من الأستانة بناءً على ضغط إنجلترا وفرنسا!

لكن مأساة إسماعيل هي أنه كان يقاوم بلا أسلحة حقيقية في يده، ولا بدائل أخرى بعيدًا عن بديل رهن الاقتصاد الوطني للأوروبيين.

وهو درسٌ يجب ألا ننساه، فما لم تسارع مصر اليوم لوضع حد لسياسة الانفتاح وما يترتب عليها من رهن الاقتصاد الوطني للمصالح المالية الأمريكية، وما لم تسارع مصر إلى سياسة انتهاز تعبئة الموارد المحلية، والاعتماد عليها بالذات، وإقامة علاقات متوازنة على المعسكرين الدوليين، وما لم تسارع مصر إلى وضع حد لعمليات النهب التي تتم لصالح الطُفَّيلين، وما لم تسارع مصر إلى إعادة بناء هيكل الاقتصاد الوطني بما يحقق مصالح الأغلبية، ووضع ضوابط حاسمة على سياسة الموارد والإنفاق ... فإن المصير سوف يكون هو المصير القديم مهما حسُنت النوايا.

وعندئذٍ لا نلومُ غير أنفسنا ...

إن التجارب التاريخية التي مرت بها مصر خلال المائة سنة الأخيرة تمنحنا الأدلة الحاسمة على أن سياسة الاعتماد على القطاع الخاص والاستثمارات الأجنبية أساساً لتحقيق التنمية هي سياسة فاشلة بكافة المقاييس لا تؤدي بنا إلا إلى الاحتلال والتبعية الاقتصادية والسياسية، ولا ينتج عن سياسة توثيق ارتباطنا بالسوق الرأسمالية الدولية إلا ارتفاع الأسعار، والتضخم، وتشجيع قاعدة المضاربين في الاقتصاد المصري، وانتشار البطالة في صفوف الطبقة العاملة وفقراء الفلاحين وصغار البرجوازيين، وهي سياسات قد تفيد شرائح اجتماعية عُليا في المجتمع المصري، ولكنها بالقطع تتعارض مع مصالح الغالبية العظمى من أبناء هذا الشعب.

وما دام الانفتاح قائماً فسيظل الاقتراض من الخارج قائماً، وسنظل نستدين مجدداً لتسديد أقساط وفوائد ديون قديمة حل موعدها ولم تُسَعِفْنَا الخزانة على سدادها، وسوف يشتد ضغط صندوق النقد الدولي علينا، لضغط الإنفاق وتوسيع نطاق البطالة والعودة بأسعار الضروريات من السلع إلى مستوى الأسعار العالمية الموجودة لدى الدول الغنية.

وفي الجوهر يعني ضغط الإنفاق خفض ميزانيات التعليم والصحة والإسكان الشعبي والخدمات العامة؛ لأن ميزانيات الشرطة والجيش مثلاً ليست بالتطبيق عليها هذه التوجهات. ولهذا كله بدأنا نسمع عن العودة إلى المصروفات في المدارس، وانتشر العلاج بالأجر حتى في مستشفيات الحكومة، وأعلنت الدولة عدولها عن سياسة تعيين الخريجين، وما هي وزارة التموين تستعد لإصدار الرغيف «المحسن» الذي ثمنه خمسة قروش!

يحدث هذا بينما يزداد سكان المقابر والعشش والخيام عدداً، وتدهور أحوال التعليم والصحة تدهوراً خطيراً لا تخطئه إلا عين الأعمى، ويتسع التسبُّب في الجهاز الحكومي والقطاع العام، وينتشر الإهمال واللامسؤولية، وتتداعى القيم الشريفة لتحل محلها قيم

«اخطف واهرب» فلم يُعدّ الولاء والانتماء لهذا الوطن ومصالحه يثير إلا السخرية في أوساط اجتماعية معينة، وإنما السيد الحقيقي في هذا الجو هو الجنيه، أو إن شئت الدقة: الدولار! وفي هذا المناخ الاقتصادي الاجتماعي يصبح الحديث عن استقلالية القرار الوطني عبثاً في عبث، والغريب أن تجربة عهد إسماعيل كان من المفروض أن تكون هادية لنا لتجنب هذا المأزق الذي نحن فيه، بل إن ثورة يوليو في سنواتها الأولى حاولت هذا اللون من التنمية ولم تستطع إلا أن تعدل عنه بعد إدراكها أن القطاع الخاص في أساسه يعزف عن المشاريع التي لا تؤتي ثمارها، إلا في المدى الطويل، والتي قد يكون ربحها الخاص ضئيلاً وإن كانت فائدتها الوطنية لا تُقدر بثمن، وأن هذا هو حال المستثمرين الأجانب. وهؤلاء وهؤلاء مهتمون فقط بتعظيم أرباحهم وتحقيقها في أقصر وقت ممكن. فإذا أضفنا إلى ذلك أن المستثمرين الأجانب لا يثقون في مستقبل الأوضاع السياسية واستقرار الأنظمة في بلدان العالم الثالث؛ أدرنا لماذا تحاول البنوك والشركات الأجنبية نزح أكبر جزء من ثروة شعب مصر وتحويله إلى الخارج في أسرع وقت.

ولأن هذا الانفتاح يخلق حالة من «الرواج»؛ حيث السلع الأجنبية والكمالية في كل مكان، وحيث أرباح عمليات التبادل والنهب والرشوة تصل إلى ملايين الدولارات أو الجنيهات، فإن للانفتاح دُعاة متحمسين، منهم تجار العملة ووكلاء الشركات الأجنبية، والمشتغلون في تجارة الاستيراد والمضاربون في السوق المالية والتجارية، والعاملون في البنوك الأجنبية، وشركات المقاولات الحديثة، وأصحاب السوبر ماركت، والعاملون في المهن الحرة من كبار الأطباء والمهندسين، والشرائح العليا من الطبقات الوسطى، بالإضافة طبعا إلى كبار ملاك الأراضي والرأسماليين، الذين ارتبطت مصالحهم بمصالح الأجانب، وهؤلاء جميعاً ممثلون بشكل أو آخر في سلطة الدولة وفي مجلس الشعب وفي الحزب الوطني وفي حزب الوفد الجديد؛ بل إن بعض هذه الجماعات تتسلل إلى الجماعات الدينية السياسية للتوجيه والقيادة؛ لأنها تريد أن تخفي مصالحها المالية خلف لباس من الدين حتى لا تراها العين، وتتحالف في هذا التيار مع بعض حكام الخليج.

ومعظم هؤلاء يسكنون في مساكن فخمة، ويبنون حول هذه المساكن أسواراً عالية تعزلهم عن حياة الفقراء الذين يمثلون الغالبية الساحقة من هذا الشعب. ولأن هؤلاء الأثرياء لا يشغلون أنفسهم بالتفكير في مستقبل شعب مصر والأجيال القادمة، وإذا فكروا فليس لديهم أي حل حقيقي على أي حال ... فليس أمامهم إلا أن يزيّدوا أسوارهم ارتفاعاً تأكيداً لعزلتهم، وإذا خرجوا إلى الناس فليس لديهم إلا محاولة تحريضهم على قوة اليسار

السياسية؛ رمز التمرد ورفض الأوضاع الحالية، والمنادين بالحلول البديلة التي، لا شك، سوف تصيب مصالح هذه الفئات الطفيلية في مقتل إذا أُتيح لها أن تُطبَّق.

وهذه الحلول البديلة، هي في المدى النهائي الاشتراكية بطبيعة الحال، القائمة على أساس الملكية العامة لوسائل الإنتاج، وهي في المدى القصير حلول «انغلاقية» تقوم على أساس تعبئة كل الموارد الداخلية (خصوصا موارد النقد الأجنبي) من أجل تخطيط تحقيقي لتنمية الإنتاج الصناعي والزراعي، وتعبئة الموارد البشرية لتحقيق هذه التنمية، ووضع حد نهائي لسياسة الاستيراد بدون تحويل عملة، وسياسة استيراد الكماليات، ووضع حدٍّ أدنى للأجور وحد أعلى للأجور والأرباح، وتنفيذ سياسة ضريبية رشيدة تضع الأعباء حيث يجب أن توضع ... على الأغنياء، وتوسيع نطاق الخدمات التعليمية والصحية أمام الفقراء والشرائح الدنيا من الطبقات الوسطى، وتحويل سياستنا الاقتصادية الخارجية إلى ما يحقق مصالح هذا المشروع الوطني. وفي أقل القليل الحفاظ على سياسات تعاون اقتصادي متوازنة مع المعسكرين الدوليين.

وفي إطار هذا المشروع الوطني للتنمية يمكن أن نتحدث عن إرادة وطنية لنا ترفض سياسة التسهيلات العسكرية في رأس بنياس، وترفض أن تجري مناورات أمريكية على أرض بلادنا، وترفض سياسة التطبيع مع العدو الصهيوني.

إن من المؤكد أن هذه الحلول البديلة «الانغلاقية» سوف تحتاج إلى تضحيات كبيرة، وسوف تواجه مصاعب جمة ومقاومة عنيدة من الآخرين، ولكن ليس هناك حل آخر، إذا كُنّا نفكر حقاً في مستقبل مصر كوطن، وفي مصالح الغالبية الساحقة من أبنائه.

مقدمة المترجم

لترجمة هذا الكتاب قصة قد يكون ذكرها مدخلًا مناسبًا إلى موضوع هذا الكتاب، وأهميته لمصر خصوصًا وللوطن العربي عمومًا.

فمنذ أكثر من عام دفع إليّ بالنسخة الإنجليزية من الكتاب شقيقي الدكتور محمد أنيس أستاذ التاريخ الحديث بجامعة القاهرة، واقترح أن أقوم بترجمته لأهميته البالغة فيما يتعلق بدراسة تاريخ مصر الحديث. فالأغلب أن نجد الكتب المؤلفة في الغرب عن هذه الحقبة من تاريخ مصر (النصف الثاني من القرن التاسع عشر) تحفل بالجانب السياسي من هذا التاريخ، والأندر أن تحفل بالجانب الاقتصادي الذي هو الأساس الحقيقي لعمليات الاستعمار الغربي الحديثة لكل بلدان آسيا وأفريقيا. وباستثناء كتاب روزشتين «خراب مصر» الذي ترجمه أستاذنا الجليل المرحوم عبد الحميد العبادي، والأستاذ محمد بدران، وكتاب «الاستعمار البريطاني في مصر» لمؤلفته الإنجليزية إيونور بيرنز، نجد كل التركيز في الكتب الغربية على التحليل السياسي بما يتضمنه هذا التحليل التاريخي كثيرًا من عيوب التفسير الشخصي للسلوك السياسي، ورده إلى الأمزجة الذاتية والمبادرات أو العيوب الشخصية في نفوس الحاكمين آنذاك.

وفي لقاء مع الأستاذ محمد حسنين هيكل رئيس تحرير جريدة الأهرام الغراء ورد ذكر هذا الكتاب عرضًا، وذكرت له ذلك الاقتراح بترجمة الكتاب، فوجدت منه حماسًا بالغًا لهذا العمل، إذ كان قد سبقني إلى قراءته والاستشهاد في بعض مقالاته ببعض نصوصه. ومنذ ذلك الوقت كان لحماس الأستاذ هيكل ومتابعته الفضل الأكبر في إكمال ترجمة هذا الكتاب ونشره على الناس.

ولكن من أين تأتي أهمية هذا الكتاب أولًا؟ إن مؤلفه دكتور دافيد لاندز أستاذ أمريكي لعلم الاقتصاد بجامعة كولومبيا، وقد تبدو أهميته من حقيقة أن كاتبًا غربيًا مرموقًا مثل

دافيد لاندز قد كتب بروح الإنصاف لمصر في غالب الأمر، وإن كان قد جافى روح العدالة في الحكم في بعض الأحيان.

غير أن دافيد لاندز لم يكن أول كاتب غربي يكتب بهذه الروح، فلقد سبقه إلى ذلك تيودور روزشتين في كتاب «خراب مصر»، الذي فضح فيه الاستعمار البريطاني بالوثائق والمستندات كما لم يُفصح استعمار من قبل. وهناك أيضًا كتاب «التاريخ السري للاحتلال البريطاني» ذلك الكتاب الهام الذي ألفه أحد الأحرار البريطانيين، ولفرد بلنت، وفيه يفصح الدوافع السياسية الاستعمارية البريطانية آنذاك، ويسجل على بلاده وحكوماتها خزي وعار هذه السياسة الغاشمة ونفاقها.

ليس دافيد لاندز إذن أول كاتب غربي يفصح النوايا الحقيقية والأهداف الصحيحة للاستعمار. ففضائح إسماعيل وسعيد كانت معروفة من قبل، وأعمال القرصنة والنهب التي قامت بها شركة قناة السويس، ودي ليسبس على وجه الخصوص، حية ماثلة في أذهان الشعب المصري كأنها وقعت بالأمس، وغارات الممولين الإنجليز والفرنسيين والألمان والنمسيين واليونانيين على خزانة مصر وفلاحيتها، ودفعهم للبلاد خطوة فخطوة، بالأساليب الماكرة، إلى هاوية الإفلاس، وما تلا ذلك من الرقابة الثنائية من جانب إنجلترا وفرنسا، ثم تدبير مؤامرة الاحتلال البريطاني ... كل ذلك كان معروفًا في خطوطه العريضة غير خافٍ على شعبنا أو شعوب العالم منذ مدة طويلة.

إلا أن أهمية هذا الكتاب تنبع من مصدر آخر، ذلك أن هذه الخطوط العريضة كانت فيما مضى في أغلب الأحيان تقديرًا صحيحًا للتاريخ واستنتاجًا منطقيًا من أحداثه، واستقرًا سليمًا من البيانات المتوفرة عن الوضع الاقتصادي آنذاك، ومن الوثائق الرسمية التي لا تقول في الظاهر إلا القليل، وإن كان الباحث المدقق يستطيع، إذا تعمق في دراستها، أن يستنتج منها الكثير.

أما في هذا الكتاب فالقصة مختلفة، ولست في حاجة إلى أن تستنتج وتربط وتحلل كثيرًا؛ إذ هنا تتحدث بصراحة المراسلات السرية لاثنتين من الممولين الفرنسيين، أحدهما صاحب بنك كبير في باريس (أندريه) والآخر ممول فرنسي في الإسكندرية حظي بصداقة الخديوي إسماعيل ووده، وظل فترة طويلة من حياته يعمل سكرتيرًا خاصًا له (ديرفيو) — وكلا الرجلين من كبار رجال الأعمال في مجاله — تخصص في الأعمال المصرفية، وشعر أن مصر في ظروفها آنذاك هدف سهل وبقرة حلوب.

ومن سخرية القدر أن يكتشف دافيد لاندز هذا الأرشيف السري لمراسلات هذين الممولين في نفس الفترة التي تم فيها تأمين قناة السويس عام ١٩٥٦م، وأن ينشر هذا

الكتاب بعد تأميمها بسنتين. فلو لم تكن هناك إجابة رادعة مقنعة على غضب الغرب وتهجمه على مصر وقائدها الثائر الرئيس جمال عبد الناصر لإقدامه على هذا العمل التاريخي العظيم، لكفانا كتاب دافيد لاندز إجابة في صالحنا. ففي هذا الكتاب يتبين القارئ وقائع جديدة مذهلة، لا عن عشرات الألوف من المصريين الذين ماتوا بالسُّخرة في حفر القناة فحسب، وإنما عن عمليات النصب والنهب المالية الكبيرة التي تكفل بالقيام بها دي ليسبس وشركته بمعاونة حكام فرنسا دون أدنى وازع أو ضمير.

وما قصة «تحكيم» إمبراطور فرنسا في الخلاف بين الشركة والحكومة إلا مثل واحد من أمثلة النهب الإجرامي واستنزاف دماء الشعب المصري، وكان آخر عمليات النهب هذه في عهد إسماعيل ما أخذته الشركة من خزينة مصر (٣٠ مليون فرنك) مقابل التنازل عن «حقوق» وهمية للشركة، مثل حق الشركة في جباية رسوم جمركية عن البضائع الداخلة إلى منطقة القناة (وهو «حق» لم يوافق حتى القنصل الفرنسي على وجوده في العقد المبرم مع الحكومة)، وحق الشركة وحدها في الصيد في القناة والبحيرات المحيطة (وهو «حق» اعترف دي ليسبس بعد ذلك أنه لم يُمنح للشركة أبداً) ... إلخ هذه «الحقوق» الوهمية التي لم يكن لها أول ولا آخر!

ذلك جانب من جوانب المغزى الهام لهذا الكتاب. وفوق ذلك لا ينبغي أن نغفل جانباً هاماً آخر في التدليل على أهمية هذا الكتاب، ذلك أن المؤلف بطبيعة دراسته الأكاديمية والمنهج العلمي الذي التزم به في كثير من أجزاء الكتاب قد اقتنع بأن هذه المراسلات الخاصة بين الممولين لن يتم فهمها إلا بدراسة تاريخ الحياة المصرفية والنشاط المالي والاقتصادي للمؤسسات الأوروبية الكبيرة آنذاك، وتطور الأوضاع الاقتصادية في عديد من بلدان أوروبا (إنجلترا وفرنسا خصوصاً) وهي تتحول تدريجياً من مرحلة الرأسمالية الحرة إلى مرحلة الإمبريالية والاستعمار، بما يترتب على ذلك من زهد الرأسماليين تدريجياً في الاستثمار في داخل بلادهم، والاتجاه شيئاً فشيئاً إلى التركيز على تصدير رءوس الأموال إلى البلدان المتخلفة سعياً وراء الأرباح الخيالية في مقدارها، السهلة في تحقيقها.

ومن هنا أحسن المؤلف برسم «أرضية» الموقف السياسي والمالي من داخل أوروبا أولاً، حتى تتضح حقيقة المؤثرات الخارجية، التي كان لها طابع حاسم على تطور الحياة الاقتصادية والمالية في مصر، ثم على تطور الحياة السياسية ذاتها والتي توجت بالاحتلال البريطاني لمصر.

وقد تواجه هنا أو هناك رأياً للمؤلف تحس أنه قد جانب الصواب، إلا أن هذا ليس بيت القصيد في هذا الكتاب. فنحن أحرار في أن نختلف ما شئنا مع المؤلف، ولا سيما في

بعض النتائج التي انتهى إليها في الفصول الأخيرة فيما يتعلق بأحكامه المتسعة أحياناً على طبيعة الشعب المصري عمومًا والفلاح المصري خصوصاً، أو بمحاولة نسبة دوافع نبيلة لأعمال إسماعيل وسعيد أحياناً أخرى. ولا شك أننا سنشعر في الخاتمة أن المؤلف، رغم كل منهجه العلمي وعرضه الصريح وأمانته التاريخية، لم يبرأ من تأثير الدعاية الاستعمارية التي شنت ضد مصر وقادتها، عند تأميم قناة السويس، في أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية.

غير أن هذا ليس الجانب الهام في الكتاب كما أسلفنا؛ وإنما الهام والجديد هو هذه المراسلات السرية بين الممولين الأوروبيين التي تكشف بصراحة وبدون مواربة كل المؤامرات، لا مؤامراتهما فحسب، وإنما مؤامرات كافة الممولين الأوروبيين ضد شعب مصر آنذاك، ثم هذا الضوء الساطع الذي يلقيه المؤلف على هذه المراسلات من واقع الحياة المالية والاقتصادية في أوروبا وأمريكا في ذلك الوقت.

وبعد ... فلعل ترجمة هذا الكتاب تكون قد أضافت شيئاً هاماً، لا من وجهة نظر الدراسة التاريخية فحسب، وإنما من وجهة نظر الصراع السياسي الحاد القائم اليوم ضد الاستعمار الجديد بأشكاله غير التقليدية، التي تركز في المحل الأول على السيطرة الاقتصادية كأساس للتوجيه السياسي، قبل أن تركز على الاحتلال العسكري.

عندئذٍ لن يكون لهذا الكتاب قيمته الأكاديمية فحسب، بل ستكون له قيمته الكبيرة في النضال السياسي الراهن في الوطن العربي كذلك، بما يمنحه للمناضلين العرب من أسلحة فكرية وتاريخية جديدة.

عبد العظيم أنيس

مقدمة المؤلف

بُنيت القصة التالية على عدد كبير من الرسائل الخاصة التي تبادلها اثنان من رجال الأعمال في القرن التاسع عشر، أحدهما هو «ألفريد أندريه» Alfred André أحد كبار رجال المال الدوليين، والآخر «إدوارد ديرفيو» Edward Dervieu أحد الممولين الخصوصيين لخديوي مصر. وقد وصل عدد تلك الرسائل التي تغطي الفترة ما بين عامي ١٨٥٨م، ١٨٦٨م إلى ما ينوف على المائة رسالة، وكان نصيب أندريه منها أقل من النصف. ولقد كان أندريه بدقته المنهجية يحتفظ بنُسخ من الرسائل التي يرسلها، قبل اختراع الآلة الكاتبة بزمان بعيد. وهذه الرسائل طويلة؛ بحيث يصل طول الرسالة في بعض الأحيان إلى ست أو سبع صفحات، كما أنها كانت تتميز بالوضوح والصراحة التامة، ويمكن القول بوجه عام إن هذه الرسائل توحى بالحديث الشخصي المباشر الصريح أكثر مما توحى بالتبادل المدروس للأفكار على الورق.

وقد وُجدت تلك الرسائل في إحدى حُجرات أرشيف بنك فرنسا حيث كانت محفوظة مع السجلات التجارية لبنك أندريه، وهو الآن بنك دي نيفليز شلومبرجر وشركاه. وقد أثبت موظفو تلك الشركة سعة أفقهم؛ إذ إنهم كانوا من الكرم بدرجة أنهم سمحوا لأجنبي مثلي بدخول حُجرات الأرشيف، خارجين بذلك عن تقاليد فرنسا التجارية. وإني مدين في ذلك بوجه خاص للسيدَيْن كوستا دي بورجارد وكريستيان مونير اللذين تخطَّيا بكرمهما ومساعدتهما القيمة حدود الضيافة.

وقد يكون من السهل تأليف كتاب عن تلك الرسائل، التي تمتد المؤرخ بخيطٍ جاهز لقصة. ولكن من ناحية أخرى فإن وجود ذلك الخيط سلَفًا يطرح مشاكل خاصة. فالكاتب يجد نفسه مضطرًّا إلى أن يتتبع هذا الخيط وينسج حوله، وبذلك يجد نفسه في بعض الأحيان في أماكن غريبة غير متوقعة، باحثًا عن موادَّ ربما كان يتجاهلها أو يُهمَلها لولا

هذا الخيط. وفي الواقع تفرض الخطابات في حد ذاتها على المؤرخ البحث؛ إذ إن عليه أن يقدم المعلومات الضرورية حتى تصبح الرسائل مفهومة داخليًا في تسلسلها وفي محتوياتها الكلية.

وقد أثارت رسائل «أندريه-ديرفيو» صعوبات جدية. والواقع أن العلاقة بين الرجلين تصبح مفهومة من خلال الإطار الثلاثي الذي يربط بين مهنة البنوك، والعلاقات الاقتصادية، ومركز مصر عام ١٨٦٠م. ومن المستحيل فهم أي الرجلين إلا إذا عرفنا مركز كل منهما في شبكة الشئون المالية العالمية الواسعة النطاق، ويستحيل تقدير اهتمامهما بإحدى الدول — وهي في هذه الحالة إحدى دول الشرق الأدنى — دون الإلمام بازدهار الشركات في هذه السنوات، والتأثير المدمر لذلك على توازن مهنة كانت في العادة متواضعة، وتزايد اهتمام رأس المال الأوروبي (خصوصًا البريطاني) بالاستثمار في الخارج. ويستحيل كذلك أن نفهم نجاح هذه الشركات وفشلها في مصر دون أن نأخذ في الاعتبار تأثير رواج القطن على الاقتصاد المصري ومركز الرجل الغربي في المجتمع المصري.

تلك الاحتياجات هي التي حددت تنظيم هذه الدراسة. وقد خصصت الفصول الثلاثة الأولى لإعداد المسرح، أي تقديم إطار للقارئ يمكن من خلاله أن تكون قصة ديرفيو وأندريه مفهومة. فإذا كان الفصلان الأولان على الخصوص طويلين ومزدحمين إلى حد ما، فإن سبب ذلك يعود إلى أنه لا يوجد تحليل آخر مشابه، لا عن تركيب المالية الدولية ولا عن توسع رأس المال الأوروبي في فترة عام ١٨٦٠م. ولقد كان من الممكن أن نبدأ بالقصة أولاً ثم نقطعها بعد قليل ونخرج عن الموضوع من حين لآخر للدخول في شرح طويل، وهذا ما لم نستسغه. وقد حاولت هنا أن أقلد المصور السينمائي الذي يقدم أولاً منظرًا بانوراميًا قبل أن يدخل في الموضوع الأساسي.

وبوجه عام فقد بُذلت مجهودات كبيرة لكي نزيل من هذه الفصول الأولى كل ما ليس له صلة مباشرة بالقصة. ولم يكن تحقيق ذلك من الممكن دائمًا، والسبب في ذلك يرجع إلى أن التعميمات المقدّمة تعارض إلى حد ما مع التفسير التقليدي للتاريخ الاقتصادي، وهذا ما يحتاج إلى تأييد — ولنأخذ على سبيل المثال تحليل الثورة المالية في الفترة ١٨٥٠-١٨٧٠م وتقييمها وتوقيت آثارها على الكيان المصري القائم — فالتركيز لا يمكن الحصول عليه أحيانًا إلا إذا ضحينا بالدقة والمنطق والجو العام، بعدم الخوض في الحديث عن الظروف والعوامل. والجو العام لهذه المرحلة هو الأهداف الأولية لهذه الفصول الأولى.

ويجب أن نوضح هنا أنه على الرغم من أن الفصول الأولى الخاصة بالشئون المالية قد سبقت، لأسباب تنظيمية، قصة ديرفيو، إلا أن المنطق يجعل هذا الفصل تطورًا طبيعيًا

لهذه المراسلات. فهي تمثل جهدًا في ذاته لدراسة بناء الأعمال المصرفية العالمية في منتصف القرن التاسع عشر. ولكنه يسترشد ويستلهم مواده من أرشيف بنك Neuflyze وغيره من المصادر الأخرى الهامة المشابهة.

فوضع هذه الفصول إذن لا يعني الرغبة في تقديم قضية معينة في ضوء إطار عام سبق تصوره، بل إن الصورة العامة مأخوذة من هذه القضية وقضايا أخرى معينة، يمكن بسهولة أن تتقدم القصة أو تأتي في مؤخرتها، لو لم تكن هناك عقبات في فهم المراسلات. ومع ذلك فواجب المؤرخ ليس مجرد تقديم رسائله وإحاطتها بتلك المواد التي توضحها، بل يجب عليه أن يستخلص من هذه الرسائل أقصى ما يمكن استخلاصه من المعلومات، ويظهر بقدر الإمكان دلالتها للقوى التاريخية الأكبر، والتي تعتبر هذه الرسائل تعبيرًا خاصًا لها. ولما كانت رسائل ألفريد أندريه وإدوارد ديرفيو لا تفهم إلا ضمن أبعاد كثيرة، كان معنى ذلك أن دلالتها مضاعفة، وعلى المؤرخ إذن أن يتتبع مرة أخرى الاتجاه الذي يؤدي إليه الخيط. ومن ناحية فإن هذه الخطابات، على قدر معلوماتي، تقدم للمؤرخ الاقتصادي فرصة النظرة الثاقبة المباشرة إلى طرق ودوافع القوى المالية الدولية كما يراها شخصان مستقلان من ذوي المراكز العالية. وفي نفس الوقت فإنها تلقي ضوءًا على التباين في التصرف في الشؤون المالية بين شخصين مختلفان اختلافًا تامًا في النشأة والشخصية، وتقدم دليلًا مقنعًا لأهمية العنصر الإنساني المنفذ في تحديد سرعة واتجاه التطور الاقتصادي.

وتعتبر الرسائل من ناحية أخرى وثيقة في تاريخ الإمبريالية، كما أنها تقدم للمؤرخ السياسي والدبلوماسي الدليل المباشر على الدور الذي لعبه رجال الأعمال الأوروبيون في نشأة الدين المصري. كما تلقي ضوءًا جديدًا على مسئولية الخديوي في الإفلاس الأخير. وهي بالإضافة إلى الأرشيف الدبلوماسي لهذه المرحلة تعطي صورة واضحة عن الصلة الوثيقة الشاذة بين ضغط الدوائر السياسية والمالية من أجل تحقيق أهداف خاصة، كما تبين التوافق والتضارب بين المصالح الشخصية والوطنية، وكذلك الاختلافات الهامة في الأهداف والوسائل من دولة لأخرى، ومن قنصل لآخر، وبالاختصار فإنها تعطي قوى تاريخية كبيرة توصف غالبًا بطريقة سطحية رتيبة؛ عمقًا وتنوعًا.

واليوم بالطبع، عندما أصبحت الإمبريالية كلمة قذرة، وعندما أصبحت علاقة الدول الأوروبية بالعالم الاسلامي تثير قلق الجميع، فإن قصة ديرفيو تزداد أهميتها؛ أولاً: لأنها تقدم لنا عددًا من الموضوعات المحددة؛ مسألة قناة السويس مثلًا، التي استعادت كل

أهميتها التي كانت لها في القرن الماضي، نتيجة الأحداث القريبة. ثم سبب آخر وهو أن أهميتها أبعد من أن تتعلق بمصر وحدها. إن أماننا في حيز ضئيل معظم المشاكل الكبرى التي ما زالت تواجه كل لقاء بين الشرق والغرب: التباين المادي والتكنولوجي، عدم المساواة السياسية، المناورات والتدبير في الشؤون التجارية والمالية، وأكثر من ذلك كله العجز عن فهم الأوضاع الاجتماعية والثقافية. إن تسلل أوروبا المتوسّعة في العصر الصناعي الجديد إلى مصر في القرن التاسع عشر لم يكن نموذجاً لأساليب الالتفاف حول الشرق فحسب، ولكنه كان بداية مرحلة جادة جداً لإحدى مآسي التاريخ في الألف سنة الماضية: مأساة اللقاء حضارتين.

وما زالت هذه الفترة تكشف عن نفسها؛ ومن دراسة خبرة ديرفيو يمكننا أن نتعلم شيئاً عن عصرنا. والحق أننا نتعلم من هذا شيئاً أكبر مما تُعلمه لنا الأحداث الجارية. وهكذا فإن المصادر (الخاصة والعامة) التي حصلنا عليها من القرن الماضي تُفصح بصراحة — وأحياناً بسذاجة — عمّا لا يمكن قبوله اليوم. وفي نفس الوقت فإننا نرى بداية التمثيلية عندما كان ستار المسرح ما زال مسدلاً والصراع ما زال في بدايته، كما نحس بعمق الهوة بين عالمين وعبث المشاركة بين شريكين غير متكافئين، وصعوبة المهمة التي تواجهها اليوم. ويبدو أحياناً ونحن في القرن العشرين أننا نعيش في عالم من الفانتازيا الذلقة: شعارات سهلة، ابتسامات سريعة، إخلاص متدفق، وتفاؤل السياسيين الذين يفكرون ويتكلمون ويتصرفون بما تُمليه عليهم العلاقات العامة. ومن حسن الحظ أنه لا يوجد مثل التاريخ مُعلماً للناس؛ كي يواجهوا الحقائق. وقد بُذل مجهود في هذا المجلد لإظهار الجوانب المختلفة للمراسلات التي تمت بين أندريه، وديرفيو ومعناها، غير أن تناول هذه الجوانب كان خاضعاً من ناحية المبدأ لتطور القصة التي تفصح عن نفسها. أما الفصول الأخيرة والخاتمة فهي لا تتعلق كثيراً بالتحليل الاقتصادي والسياسي التفصيلي بقدر ما تتعلق بعبارة القصة. ذلك أن ظهور ديرفيو وسقوطه في مصر يُعتبر في حد ذاته قصة جيدة لها عناصر الدراما الهامة وعيوبها أيضاً. وهي تستحق التناول بهذا الشكل، لا سيما وأن المؤرخ الاقتصادي لا يجد في الغالب متعة العمل في مثل هذه الموضوعات أو مزاياها.

وإني أنتهز هذه الفرصة لكي أعبر عن شكري لكل أولئك الذين ساهموا فكرياً ومادياً في إظهار هذه القصة إلى الوجود. إن الكتاب في الواقع نتاج ثانوي لدراسة أوسع عن الدور الذي لعبه رجل الأعمال في التطور الاقتصادي الفرنسي. وقد عثر على وثائق القصة خلال

القيام ببعثة بحوث عام ١٩٤٨-١٩٤٩ م تمويلها جامعة هارفارد ولجنة البحوث في التاريخ الاقتصادي. وقد استطعت بفضل معونة جمعية الزملاء بجامعة هارفارد أن أقوم بأعمال أكبر في أوروبا عام ١٩٥٢-١٩٥٣ م، ثم مكنتني معونة مجلس أبحاث العلوم الاجتماعية من أن أقوم برحلة أخرى في صيف عام ١٩٥٥ م لبحث بعض النقاط المعلّقة وحسمها. وخلال هذه الفترة أمكن تسهيل هذا البحث وغيره من الأبحاث من وقت لآخر بواسطة المنح التي كانت تقدمها جمعية الأبحاث الاجتماعية والعلمية، ومؤسسة فورد، ومنحة الزمالة في مركز الدراسات العالية في علوم السلوك. وآمل أن يكون هذا التاريخ تعويضاً جزئياً عن الصبر والعطف اللذين منحتني إياهما هذه الهيئات.

وفي فرنسا فإني مدين بالشكر لكوستا دي بورجارد M. H. Costa de Beauregard وموظفي بنك دي نيفليز شلومبرجر وشركاه De Neufelize, Schlumberger et Cie الذين تخطى عونهم وفهمهم حدود الضيافة والكرم. ولعل هذا المثل في الاستنارة يكون نموذجاً ومشجعاً للآخرين. وإني مدين بالشكر أيضاً للسيد ميشيل فرانسوا وبرتراند جيل Michel François, Bertrand Gill اللذين يعملان في الأرشيف القومي بفرنسا، واللذين سهلا لي العمل في قسمهما الجديد المتعلق بالأرشيف الاقتصادي والخاص في أفضل الظروف ودون اعتبار للوقت. وأشكر كذلك السيدة أوزامان Ozaman التي تعمل في وزارة الخارجية الفرنسية لتعاونها في البحث والحصول على مستندات لم تكن مدرجة بالكتالوج، ولكثيرين غيرهم يصعب حصر أسمائهم هنا، ولكنهم — بطريقة أو بأخرى — أضافوا شيئاً إلى هذه الدراسة، وعلى الخصوص م. جيل M. Gille الذي ساهم مساهمة كبيرة، فهو الذي أعد نسخة مكتوبة على الآلة الكاتبة من المراسلات، وذلك عندما اضطرتت إلى مغادرة فرنسا عام ١٩٤٩ م قبل أن أتمكن من قراءتها كلها، وقد استمر كذلك في إمدادي بمعلوماته التي لا تبارى عن مصادر الأرشيف الخاصة بالتاريخ الاقتصادي لفرنسا.

وفي إنجلترا، قرأ المرحوم بول ه. إيمدن الفصول الأولى الخاصة بالأعمال المصرفية وأمدني بمعلومات قيّمة عن تاريخ حياة بعض الذين لهم دور في هذه القصة. وكان السيد كينيث جوشن Kenuéth Goschen من الكرم إلى حد أنه سمح لي بالاطلاع على السجلات الخاصة بشركة عائلته، وهي فروهلنج وجوشن. Fruhling & Goschen وهم أول من دفع بالأوراق المالية المصرية في سوق لندن.

وفي الولايات المتحدة الأمريكية قام السيد كارل لوك Carl Lokke من الأرشيف القومي بمساعدتي على البحث في سجلات القنصلية المصرية. وفي نفس الوقت قدم عدد كبير من

المدرسين والأصدقاء لهذا الكتاب فوائد جلية بقراءة ونقد جزء أو كل المخطوط. ومن بين الذين جادوا بوقتهم ومعلوماتهم الأساتذة: هرج إيتكن سيجموند Haugh Aitken Sigmund وستاني شتاين Stanley Stein في مركز الأبحاث في جامعة هارفارد، والسيدة Diamond الأستاذة حرم رالف هيدي Ralph Hidy من جامعة نيويورك في مدينة نيويورك، والسيد برونر F. H. Brunner من Arnold Bleichrodea من أصحاب البنوك التجارية، والدكتور فرتز ريديك Fritz Redlick من جامعة هارفارد، الذي قرأ الفصول الخاصة بالبنوك واقترح عديداً من التصحيحات والتحسينات، وقد ساعدت الأستاذة هلين رفلبي Helen Rivliu من جامعة ماري لاند في تلك الموضوعات الخاصة بـماضي مصر، وهي من الموضوعات التي كنت أحتاج فيها إلى النصيحة، والسادة: هوج ميلين Hugh Meleau، وجورج سوليس George Soulis وهما عضوان في جمعية الزملاء بجامعة هارفارد، وقد لفتا نظري إلى — كما ترجم لي — بعض المواد عن الروسية واليونانية. وقد قام البروفسور ليلاند جنكز Leland H. Jenks من كلية ولزي بقراءة المخطوط بأكمله مختصراً بعض النقاط محسناً في الأخرى، وكانت انتقاداته في مجموعها ذات قيمة كبيرة في الإيضاح. إلى هؤلاء جميعاً أقدم أخلص شكرى.

ثم هناك هؤلاء الذين ساهموا بأشكال أخرى ... السيدة كالستا أوبيرت التي أعدت معظم فهرس الأسماء، وابنتي جين التي ساهمت في تصحيح المخطوط، وفوق كل هؤلاء الأنسة ماري فرنسواز بيريت كودو التي سهلت، بعنايتها وفكرها، مهمة البحث منذ رحلتي الأولى إلى فرنسا عام ١٩٤٨م.

وأخيراً فإنني مدين بالشكر بصفة خاصة لصديقين ومدرسين لي: دكتور آرثر كول من جامعة هارفارد، والأستاذ دونالد ماكاي الأستاذ السابق بجامعة هارفارد وحالياً بكلية أمهرست؛ إنهما لم يساعدا في هذا البحث فحسب، بل ساعداني وشجعاني بكل طريقة منذ بدء تخرجي في الجامعة وتدريبى في البحوث. ولقد تم إنجاز البحث الموجود في هذا الكتاب تحت توجيههما، وبدونهما لم يكن من الممكن لهذه القصة أن تكتب.

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 والزبائن، مرصوفة بأحجار البناء الرمادية. وهذه الشوارع تختلف اختلافاً مفاجئاً عن الشوارع التي لا تبعد عنها إلا بيارات قليلة، والتي تزدحم بالمحلات التجارية الكبيرة ذات المعارض الزجاجية التي تُعرض بها معروضات مختلفة الألوان. والمنظر الذي يواجه الزائر في تلك اللحظة مُملٌّ إلى درجة كبيرة؛ فهو عبارة عن عدد كبير من النوافذ ذات القضبان الحديدية في مستوى الأرض، تتخللها، من حين لآخر، أبواب على شكل بوابٍ 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 التجاري الموجود بالداخل، مثل شركة التأمينات العالمية، أو «دورانت وشركاه»، أو ربما في بساطة «د. وشركاه».

وإذا ترك الغريب فضوله يتغلب على خجله 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 بالتجوّل في المبنى (وهذا من الأمور الصعبة؛ إذ إن أي شخص يدخل لعمل معين فإنه يُوجّه مباشرة إلى هدفه) فإنه يجد نفسه في مبنى مظلم مليء بالرخام ويغطي أرضه السجاد 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 الفكتوري. والكراسي مغطاة بالقטיפفة الخضراء القديمة أو الجلد الناشف، والمناضد ناعمة الملمس لامعة لا يغطيها شيء والستائر الطويلة تغطي النوافذ في لطف، والحوائط مغطاة بالورق المنقوش عليه رسومات اختفت معالمها الصغيرة بسبب قلة الضوء، بالإضافة إلى عدد قليل من الصور المتوسطة الحجم التي تُبين جانبًا من ذلك العصر السابق وقد وُضعت داخل إطارات بيضاوية الشكل دكناء أو مستطيلة، وهي سمة تلك الفترة.

وهناك أبواب أخرى تؤدي إلى غرف، حيث يعمل رجال بجد على مكاتب عالية مزدحمة بالأوراق ويجلسون على كراسي من الجلد. وتغطي رفوف المدافئ بأعداد كبيرة من الدوسيهات ودفاتر الحسابات. إن أدوات التجارة معروفة بُدّرتها وقدمها. وعلى الجدران توجد نفس الصور الجافة، وقد ذبلت ألوان أوراق الحائط حتى في 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 تُشبه، في منضدتها العالية وأقفاسها المحاطة بالقضبان، مكاتب البريد الحكومية أكثر مما تشبه شركة باريسية مشغولة. وعلى هذا القفص لافتة صغيرة مكتوب عليها: الخزينة.

وهذا المبنى المُقبض في سكونه وظلمته هو بنك، وإن كان ليس من نوع البنوك التي تراها في الشوارع الرئيسية لمدن أمريكا، التي تشمخ بمبانيها الضخمة، أو في حي السيتي في لندن حيث يحلق مبنى «الخمسة الكبار» Big Five فوق الشوارع المزدحمة أسفله، أو في شوارع باريس حيث يوجد مبنى الشركة العامة Société Générale الذي لا يخجل بأي حال من مبنى الأوبرا المواجه له، أو من أضواء متجر لافاييت الذي يليه. إنه نوع خاص من البنوك، محافظ إلى درجة كبيرة ومُجهّل عن عمد، يهرب من الأضواء بنفس الحماس الذي يبحث به الآخرون عن لفت الأنظار، إنه شركة خاصة ذات رأس مال صغير وعدد قليل من العملاء، ويبدو من مظهره أنه ضعيف النشاط إلى حد المرض، إلا أنه كان — وما زال — قوة كبرى في سوق رأس المال بباريس، وشركة يحسب قدرها في المالية الدولية. إنه بنك مُمَوِّلين تجاريين.

إن بنوك التجارة أو بنوك «المعاملات الأجنبية»، كما تُسمى غالبًا، هي أصعب أنواع التخصص في أصعب أنواع المهن؛ فالحسابات المطلوبة لتبادل الأموال بين سوقين أو أكثر لكل منهما عملات مختلفة تعتبر من العمليات المعقدة، وهي أصعب بكثير من

الصفقات المشابهة في السوق المحلية، كما أن عمليات التمويل الدولية تتضمن في طبيعتها أخطارًا وتعطيلًا لا يوجد في البنوك الخاصة بالخدمات المحلية. وكنتيجة لذلك فإن الممولين التجاريين كانوا دائمًا نوعًا خاصًا من الممولين، وكان نشاطهم ووسائلهم دائمًا تختلف عن نشاط زملائهم «المنتظمين».

وكما يظهر من الاسم فإن الممولين التجاريين كانوا في الأصل تجارًا اضطرتهم مشترياتهم ومبيعاتهم في الدول الأجنبية إلى فهم واستخدام وسائل الدفع الدولية، وخاصة الكمبيالة. والكمبيالة عبارة عن اعتراف بدين ووعده بالدفع في المستقبل في مكان آخر وبعملة بلد آخر. ولما كانت تعتبر في أول الأمر كنوع من أنواع السداد من المقرض إلى المقرض فقد أخذت في أوائل الفترة الحديثة شكلها المحدود كورقة مسحوبة للدائن على المدين يقبلها باعتبارها اعترافًا بصفقة تجارية. وبهذه الصفقة كانت الكمبيالة وسيلة مريحة لتصفية الحساب، وبتقدم التخصص في التجارة الخارجية وجد التجار الذين كانوا يسددون مشترياتهم في الخارج بمبيعاتهم أنه من السهل التركيز على عمليات الاستيراد، وأن يسددوا ديونهم بكمبيالات مسحوبة بواسطة مُصدِّرين محليين للسوق المعنية.

وفي أول الأمر كانت هذه العمليات تتم على أسس مباشرة؛ فالتجار الذين تكون لديهم كمبيالات يرغبون في بيعها يجدون تجارًا آخرين مُحتاجين إليها. وبتقدم التجارة بدأت بعض شركات تخصص في عمليات شراء وبيع الأوراق التجارية مستخدمين أموالهم لشراء هذه الأوراق التي يحملها المصدرون ويقومون ببيعها للمستوردين محققين في تلك العمليات بعض الربح. وهذا النوع من الرجال الذي يجمع بين صفة التاجر والممول — إذ إن القيام بوظائف التمويل لم تكن تعني ترك النشاط التجاري — بالإضافة إلى محوّل النقود الذين أصبحوا حين نجحوا ممولين وجامعي ضرائب، هم الآباء الحقيقيون للتمويل الدولي الحديث.

وعندما حل منتصف القرن التاسع عشر كان لدى أصحاب البنوك التجارية في 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 التجاري أن يشتري ويبيع الأوراق المسحوبة على أسواق خارجية، ويقوم بالسداد وبالتحصيل كما كان يمنح دفعات مقدمة على البضائع المرسلّة، ويحول العملة ويشحن سبائك الذهب والفضة إلى الأماكن التي تشتد فيها الحاجة إلى هذه المعادن، ويرتفع سعرها بحيث تغطي فروق الأسعار تكاليف الشحن والتأمين وعمليات التعدين إذا لزم

الأمر. وبالاختصار فإنه يقوم بجميع العمليات اللازمة لاستمرار سير التجارة الدولية في سهولة.

وللقيام بهذه العمليات فإن البنوك الحريصة كانت تتمسك بمبدأ هام وهو أن الدين التجاري لا بد وأن يكون مبنياً على صفقات تجارية. وعلى ذلك فإن جميع الكمبيالات المقبولة أو المخصومة يُفترض أن تكون سائلة بذاتها، أي صادرة عن نقل السلع التي تباع قبل استحقاق الأوراق، والتي تحقق من الربح ما يكفي 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. وفي حالة البضائع المرسلّة التي لم تُبّع فإن البنك قد يطالب بأن تكون فاتورة الشحن باسمه ولا يحولها للمرسل إليه البضاعة إلا بعد استلام المبلغ الذي يعادل السلفة المدفوعة للمرسل. ولكي يضمن البنك سداد الديون التي له فإن المبالغ التي يدفعها على البضائع غير المباعة كانت تحدّد في عناية بنسبة بسيطة من القيمة المقدرة لتلك البضائع آخذاً في 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 تُسمّى «الحسابات المفتوحة»، أي إن الدين يتجدد تلقائياً بشكل دائري ما دامت الأوراق تسدّد في مواعيدها، وفي هذه الحالات يفترض أن تكون القروض أو السلفيات من أجل صفقات تجارية حقيقية، أي أن تكون قائمة على عمل تجاري ولم يقصد بها أن تكون مجرد جميع سلفيات غير مشروطة، وفي كل الظروف لم يكن أصحاب البنوك مضطرين إلى سداد تلك القروض من أموالهم الخاصة.

وكانت بعض البنوك تمنح الآخرين من أصحاب البنوك نوعاً خاصاً من الحساب المفتوح. فإذا كانت الكمبيالات تقوم أساساً على عمليات تجارية وكان النشاط التجاري في أغلب البلدان يميل إلى التفاوت من حيث الكمية والقدرة على الإمداد فإن سعر الكمبيالات بالتالي (وهو ما يُسمى فنياً سعر التبادل) في أي سوق خارجية يكون عرضة للارتفاع والانخفاض. ففي بلد زراعي مثلاً فإن الكمبيالات المسحوبة على عملاء يقومون بتصدير المواد الغذائية تزداد عقب الحصاد وتكون نادرة في الأوقات الأخرى من العام. أما إذا كان الطلب على استيراد البضائع المصنوعة ثابتاً فإن الحاجة إلى الكمبيالات لسداد قيمة الواردات يبقى مستقرّاً نسبياً، أي يرتفع في مواسم وينخفض في مواسم أخرى. وكل هذه الظروف لم تخلق الحاجة، فحسب، إلى خلق مصادر جديدة من وسائل الدفع التي تحتاج

إليها التجارة العادية، ولكنها أيضًا خلقت فرصة جديدة للتعامل بالأوراق المالية بنجاح. وكان نتيجة ذلك ظهور التعامل بالكمبيالات المصرفية، وهي كمبيالات يسحبها بنك على أحد البنوك الأخرى، ويقوم البنك الثاني بدفعها بشرط أن يغطيها البنك الأول قبل ميعاد استحقاقها. وهو في هذه الحالة يقوم بتغطيتها بأوراق مالية اشتراها عندما كانت وفيرة في السوق وسعرها قليلًا. ويجب أن نؤكد هنا أنه من حيث المبدأ فإن الكمبيالات المصرفية لا تختلف عن الأوراق التجارية من حيث إنها تقوم على صفقات تجارية حقيقية، وإن كانت في هذه الحالة صفقات متوقعة وليست جارية. ومع ذلك فإن «حسابات التبادل»، كما كانوا يسمونها، كانت تُميّز بعناية عن الصفقات التجارية العادية، وقد يقيم صاحب البنك نوعًا معينًا من العلاقة في 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 تشتترط 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، أي إن المقرض كان ملزمًا 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 الدائري، وكان المقرض حريصًا على السداد في الميعاد، أما عملية السداد الآلي التي كانت من الوجهة النظرية صمام الأمن لهذه العمليات والضمان لسداد الحسابات التي حل ميعاد استحقاقها، فقد أخذ بها من حيث المبدأ فقط ولكن غالبًا ما كان يُضخى بها في الواقع.

وقد ازدادت الأخطار الناتجة من مثل هذه الحالات بسبب الاستعمال الدائم لكمبيالات المجاملة، وقد سميت بهذا الاسم لأنها عبارة عن مجاملة من أحد رجال الأعمال لآخر، أي إن أحد رجال الأعمال يقبل كمبيالة مسحوبة عليه من تاجر آخر عن عملية تجارية لم تحدث أبدًا. وكمبيالة المجاملة لا تختلف عن الكمبيالة العادية في مظهرها. أما في حقيقتها فهي السند الإذني موقّعًا عليها من شخصين، أي أنها أوراق تجارية سليمة إلا أنها غير

قائمة على صفقات حقيقية. وقد كانت كمبيالات المجاملة أكثر خطورة من السندات الإذنية الحقيقية فهي تدعي لنفسها حقاً ليس لها وعليها توقيع بالقبول بدون وجه حق. ولقد كان استخدام كل من الاعتمادات المفتوحة وكمبيالات المجاملة انفجاراً ضخماً في الأوساط المالية، فقد كان استعمالها يدفع البنوك إلى مواقف خطيرة بسبب بعض العملاء المستهترين أو الذين يدفعهم اليأس في 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 التي 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 المريبة 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 العبقرية 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 البيوت الناشئة في سعيها وراء ازدهارٍ سريع وحرصها على كسب عملاء، أقل حرصاً من منافسيها القدماء الثابتين. وأكثر 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 من خصم الأوراق الزائفة بمثل السهولة التي تحررها بها تلك الأوراق.

ونتيجة لذلك، ففي الوقت الذي أصبح 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 قدّم 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 ١٧٦٣م 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 المنظمة.

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 استعمال لها وقع في إنجلترا؛ حيث خلق التقدم السريع في الصناعات والتجارة طلباً شديداً على كمبيالات المجاملة، وفي حوالي عام ١٨٤٠م، أو ربما قبل ذلك، كان بعض الوكلاء يقومون فعلاً بعمل هذه الكمبيالات والإعلان عن عملاء لشرائها، وعلى الرغم من أن كل أزمة تجارية كانت تكشف عن ضحاياها وتؤكد خطورة التمويل المقنّع وراء الائتمان التجاري. فإن كل عملية من عمليات الازدهار أظهرت حصاها من الأوراق الزائفة. ولم يحدث أن وقع صدام أقوى مما حدث عام ١٨٥٧م كنتيجة للاندفاع في استخدام الاعتمادات التجارية مما أدى إلى أن يوقّع بنك إنجلترا عقوبات ضد سماسرة الأوراق التجارية الذين إليهم ترجع أسباب الكارثة. ومع ذلك ففي عام ١٨٠٠م عندما بدأت التجارة تنهض من كبوتها ازدهرت كمبيالات المجاملة مرة ثانية بنفس القوة السابقة، وهي أعظم الأخطار في مهنة خطرة.

إن التبادل الدولي والاعتمادات التجارية، سواء أكانت حذرة حريصة أم مندفعة، من صميم أعمال بنوك التجارة، ومع ذلك لم تكن هي النشاط الوحيد المهم عند أصحاب البنوك التجارية، الذين كانوا من المهارة بحيث ينتقلون بمرونة وبسرعة لانتهاز فرص جديدة، ويميلون مع رياح التغير الاقتصادي.

وفي نهاية القرن الثامن عشر كانت أكبر الفرص الحديثة تتمثل في هذا النوع من العمليات المالية المعروفة عادة باسم «التمويل الاستثماري».

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

ومن الصعب أن يكون هذا مجالاً لنشاط أصحاب بنوك الإيداع الذين يقتضي واجبهم إزاء عملائهم الاحتفاظ بمبالغ كبيرة لعملائهم دون صرفها، أو مجالاً لنشاط أصحاب بنوك الإصدار الملتزمين بأن يدفعوا قيمة الأوراق عند تقديمها، إلا أن هذا المجال هو بالدقة ما يهم بنوك التمويل التجاري التي يعتبر أصحابها وكلاءً أحراراً إذا قورنوا بغيرهم. لقد كانت رءوس أموالهم ملكاً لهم، وأوراقهم وكمبيالاتهم المقبولة تستحق الدفع في مواعيد محددة، وإذا كان لدى الشخص الذي يمارس تلك العمليات المهارة الكافية فإنه يستطيع أن يوازن بين مقبوضاته ومدفوعاته، بحيث يجعل الدخل يسبق المنصرف دائماً. وأخيراً فإن تلك الأرصدة التي كان العملاء يتركونها في حسابات جارية كانت تستعمل في عمليات إدارية أو في عمليات استثمارية وتُسْتَحَق عند طلب محدد. وبالاختصار فليس هناك في أرصدته المدينة ما يستحق الدفع بدون إخطار سابق. ويمكنه كذلك إذا كانت لديه القدرة والأعصاب أن يدخل في العمليات التي تحتاج إلى مخاطرة، والتي هي محظورة على بنوك الإيداع والإصدار خلقياً وقانونياً.

وإذا أردنا تعريف التمويل الاستثماري في أوسع معانيه، فيجب علينا أن نرجع إلى أولئك التجار الذين كانوا يعيشون في أواخر العصور الوسطى وأوائل عصر النهضة وهم: باردي، بيروزي، ميديسي، جاك كير، وآخرون، الذين ارتبطت وساهمت قروضهم في قيام الدولة الحديثة، وكمهنة منظمة مختلفة عن مجرد إقراض النقود فإن التمويل الاستثماري ليس ممكناً إذا لم يتوفر الحق في تحويل الأموال وسوق من المستثمرين لشراء الأوراق. وهذه الشروط لم تكن قائمة حتى القرنين السابع عشر والثامن عشر، عندما أدى تضخم الدين الوطني في 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 التي صدرت في أشكال وأنواع تتناسب ورغبات المضاربين في 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 في الإمكان تصورها من قبل. وقد ظهرت بنوك جديدة في جميع الأسواق المالية في أوروبا كما أن البنوك القديمة تعلمت حيلًا جديدة، وبينما انهارت بعض البيوت المالية التي أثّرت حديثًا بأسرع من قيامها، صمد غيرها وبقي، وما زال بعضها قائمًا حتى اليوم.

وعشية معركة واترلو كان بارنجز في لندن، وموريس في أمستردام، هما عمالقة التمويل الاستثماري، وهي بيوت مالية قديمة ذات ارتباطات تجارية منذ قبل الثورة، ثم ازداد رباطها بالمصاهرة والملكية المشتركة، وهناك أيضًا بنك جبرور، بيتمان من فرانكفورت المقرض الأول للملك وسط وشمال أوروبا، ويأتي بعد هؤلاء عدد كبير من أصحاب الشركات التجارية الذين ظهر أكثرهم خلال سنوات الحرب، وتربّوا على صفقات التبادل الخارجي، واستعدوا للدخول في عمليات الاستثمار في فترة ما بعد الحرب. ويمكن هنا أن نذكر أسماء بعض تلك البيوت التجارية التي ازدادت أهميتها خلال العشر السنوات التالية؛ مثل عائلة هوتنجر، وهم النبلاء السويسريون الذين حضروا إلى باريس قبل الثورة وسيطروا على التجارة الفرنسية الأمريكية والائتمان في ظل ملكية يوليو، ثم عائلة أندريه الذين عادوا إلى فرنسا عام ١٨٠٠م 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 وزيرًا للمالية من بينهم، وهناك عائلة سينا الذين جاءوا إلى فيينا من اليونان في نهاية القرن الثامن عشر وكوّنوا ثروتهم بالقيام باستيراد البضائع النادرة إلى أواسط أوروبا التي أهلكها حصار نابليون للقارة، وقد تحولوا من تجار رجال صناعة إلى أصحاب بنوك وبارونات في عهد الإمبراطورية النمساوية المجرية، ثم عائلة أوبنهايم، الذين رحلوا من بون إلى كولون عام ١٨٠١م بعد أن فتح الغزو الفرنسي المدينة الأخيرة لليهود، وقد لعبوا دورًا هامًا في تطور التعدين والصناعة في الرين، وهناك أيضًا عائلة مندلسون الذين أقاموا في برلين عام ١٧٩٥م، وأصبحوا في النهاية الموردين للسندات الروسية للمستثمرين الألمان، وهم يُذكرون حتى اليوم بسبب مواهب فليكس في النواحي غير المالية، وهناك عائلة هاين، وهم أصحاب بنك في هامبرج منذ عام ١٧٩٧م وكانوا مرتبطين بأقوى الشركات اليهودية في أوروبا، وقد عرفوا بعد ذلك بمواهب هينرخ الفذة

في النواحي غير التجارية، وأهم من كل أولئك عائلة روزتشايلد The Rothschilds الذين كونوا ثراءهم من التبادل الخارجي بإمدادهم جيوش ولنجتون بالنقود اللازمة لمحاربة نابليون، وأصبحوا أكبر قوة في المالية الدولية 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 يعني من ناحية أخرى تعويضات وإعادة بناء وقروض دولية. وفي العشر السنوات منذ سقوط نابليون إلى ١٨٢٥م 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 إسبانيا، ودول في طريق التكوين، مثل اليونان، ودول مزعومة، مثل جواتيمالا ونيكاراجوا، ودول وهمية، مثل بوياس.

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

ومع ذلك فبمجرد أن انتهى هذا التقاعس المبدئي، اندفعت بنوك التجارة إلى العمل بعزيمة قوية، وخاصة في 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 في مجالس إدارتها.

وفي ألمانيا كانت البيوت المالية الكبيرة في فرانكفورت وكولون بارزة في عمليات التصنيع والتّعين في الروهر وصناعات النسيج، في وتنبرج، وأرض الراين، وفي بنوك الإصدار التي أنشئت في أنحاء الاتحاد. وفي إنجلترا؛ حيث كان عليهم أن يشتركوا مع الوافدين الجدد الذين سبقوهم في هذه الميادين، وكذلك مع أصحاب البنوك الخاصة، الذين نحّوا التقاليد جانباً، واشتركوا في هذا العمل على مسؤوليتهم الخاصة، واستطاع أصحاب البنوك التجارية من الأجانب أن يأخذوا نصيباً كبيراً من النشاط الصناعي في الخارج أكثر منه في الداخل. ويجب أن نؤكد أن التمويل الاستثماري على هذا النطاق الواسع كان محصوراً في يد بيوت مالية قليلة، مركّزة في عدد قليل من الأسواق المالية العالمية، ولديها الكثير من وسائلها الخاصة وعملاتها الأغنياء. وأغلب بنوك التجارة — حتى في مدن مثل لندن أو باريس، أو في مراكز أقل — كانت قانعة بالأرباح اليومية الناتجة — من عمليات المبادلات الخارجية، أو الاعتمادات التجارية، أو التجارة. وحتى بنك روزتشيلد Rothschilds لم يكن يترفع عن استيراد المحاصيل وشحن المراكب إذا كانت الظروف مواتية له، كذلك بنك بارنج، الذي استمرّ في التجارة في أشياء مثل «البُن من جاوة والحديد من روسيا»، وذلك على حسابه الخاص على الرغم من النقد الموجه إليه من عملائه التجار. ولقد كانت عمليات الاستثمار عند معظم هذه البنوك موسماً يأتي من حين لآخر وليس عملاً يومياً كالتجارة.

وعلى الرغم من أن جميع الأوراق التجارية، من أجنبية ومحلية، لها مخاطرها، إلا أن عمل بنوك التجارة الخارجية كان أكثر خطورة؛ أولاً: لأن المسافة والمدة التي يستغرقها عدد الصفقات كانت تتسبّب في تأخير السداد وتسوية الحساب، كما أنها كانت تقدّم فُرصاً لإساءة الاستعمال، ومن ناحية أخرى فإن البُعد 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 الأخرى، 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 تركية من شخص يعرفه

البنك ويثق فيه، ولا توجد تزكية فعّالة أكثر من تزكية مراسلي البنك الخصوصيين، وغالبًا ما يكون المراسلون أصحاب بنوك، وفي بعض الأحيان رؤساء شركات تربطهم بالبنك مصالح خفية وأحيانًا أخرى مرءوسين يديرون وكالاته، وهؤلاء المراسلون هم أعمدة أي عمل من أعمال التجارة الدولية. فهم يستحيل الاستغناء عنهم كمعاونين ماليين، يرسلون المدفوعات ويتسلمون الكمبيالات ويحصلون الديون ويقومون بعمل خطابات الضمان وغير ذلك. كما أنهم الأعين والأذان لشركائهم البعيدين، وكانوا أشخاصًا أذكياء، مكّنه 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 قروضًا 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 تُعقد الموقف. وأكثر من ذلك فإن الاستقصاء ليس إلا بداية، فهناك بعد ذلك مهمة إتمام وضمان القرض بكل ما يتطلبه هذا من ارتباطات ونفوذ.

وللمشروعات الصناعية مشاكلها الخاصة؛ فعلاوة على طابعها المضارب كضمان، كان هناك كثير من المستثمرين في منتصف القرن التاسع عشر لا يحبون التعامل في الأوراق المالية الصناعية تحت أي ظرف من الظروف، فإنها تتضمن أمورًا خفية فوق مقدرة البنوك العادية. كما أن إنشاء الشركات الصناعية في تلك الفترة كان أشبه بعمل سياسي، مثله في ذلك مثل عقد القروض الحكومية. وفي كل مكان، ما عدا بعض المناطق في الولايات المتحدة، كانت الشركات المساهمة حتى الفترة ما بين ١٨٥٠-١٨٦٠م تعتبر انحرافًا عن قواعد تنظيم الأعمال التجارية، انحرافًا يتطلب الموافقة الصريحة من الدولة. وهنا أيضًا — كما هو الحال في عقد القروض — كانت الحاجة ماسةً إلى بعض المندوبين أو معاونين محليًا للحصول على المعلومات، وإيجاد رجال الأعمال المحليين وموظفي الحكومة.

لذلك فإن بنوك التجارة — سواء أكانت بنوك استثمار أو تبادل — كانت بطبيعتها نشاطًا جماعيًا.

وقد تتكون هذه الجماعة من نواة من اثنين أو ثلاثة من المندوبين في الأسواق الهامة؛ مثل لندن — أمستردام أو باريس — فرانكفورت — ليفربول — بوسطن — نيويورك، ترتبط

بها، إما منفردة أو مجتمعة، ببيوت خارجية في مراكز تجارية أخرى. وهذه الشركات الخارجية تعمل بدورها مع شبكتها الخاصة من المصرفيين المحليين والأجانب في المنطقة، والذين كانوا يتعاملون عادةً مع بيوت تجارية عالمية بشكل غير مباشر. وهكذا فإن قوة هذه الوحدات في مثل هذه الشبكة الواسعة تتناسب عكسيًا مع البُعد عن المركز. وهذه الشركات كلها تُكوّن سلسلة قوية، كل حلقة فيها مرتبطة ببعضها، وفي نفس الوقت تفصل بين الحلقتين الأخرين في الجهتين، وتندرج من المراسلين الموثوق فيهم في الموانئ الكبرى ومخازن الإيداع إلى البنوك الصغيرة المحلية في المراكز الصناعية والأسواق الزراعية إلى السماسرة ومقرض النقود في بلاد الهند البعيدة.

وعندما يكون للعلاقات والارتباطات الشخصية هذه الأهمية الكبرى في أي عمل من الأعمال لا يكون من الصدفة أن تتكوّن أقوى المجموعات البنكية من أقارب. وأكبر مثل لذلك هو بيت روزتشايلد Rothschilds التجاري الذين بدءوا في فرانكفورت في العشرين سنة الأولى من القرن التاسع عشر في أسواق المال الكبرى في أوروبا، وجلسوا على عرش المال دون جدال في الفترة ١٨٣٠-١٨٤٨م. ومع ذلك فأبي عائلة أخرى مرموقة يمكن أن تقوم كشاهد على أهمية وتأثير العلاقات العائلية في العمليات المصرفية العالمية الصعبة. ففي أمريكا كانت المجموعة القائدة في النصف الأول من القرن التاسع عشر هي عائلة براون، الذين بدءوا عام ١٨٠١م في بليمور باسم ألكسندر براون وشركاه، مستوردين للكّتان. وفي حوالي عام ١٨٢٥م، أسّسوا فروعًا في نيويورك وفلادلفيا وليفربول يقوم أبناءهم بإدارتها. أما العائلات السويسرية؛ مثل هينش، وأوديز، فقد كانوا يرسلون أبناءهم إلى باريس حيث أقاموا بيوتًا مالية لتتعاون مع الشركات الخاصة بأقاربهم في جنيف. على أن المثل الأوضح كان في ألمانيا وطن العروش المالية الدولية القوية، ومعظمهم من اليهود، فهناك كانت عائلة أوبنهايم في كولونيا، وعائلة بامبرجر في مينز، وعائلة هابر في كارلسرو، وعائلة هاين وفاربرج في هامبرج. وفوق كل ذلك مجموعة فرانكفورت، التي كانت تشمل، علاوة على روزتشايلد، آل شتين، وأوخستر، وجولدشميت ... إلخ.

وهؤلاء كانوا يُكوّنون جماعة قويّة وجريئة من الممولين، الذين كانوا بين قادة أسواق النقود ورأس المال في القرن الماضي، والذين استمر بعضهم يسيطر على ثروات كبيرة حتى هذه الأيام.

وأقل منهم تأثيرًا كانت تلك الجماعات التي ربطتهم أواصر الصداقة والثقة والخبرة الطويلة في التعاون. ويمكن أن نذكر في هذا الصدد أن الرابطة الأعم هي رابطة الأصل

الوطني الواحد. فغالبية الجماعات التجارية أو المالية كانت تتكون من نواة تاجر مهاجر وصديقه أو أصدقائه في الوطن الأصلي. وحيثما كان هناك تدفق في السلع يتدفق التجار من أحد أطراف الخيط إلى الطرف الآخر، يشترون أو يبيعون لمواطنيهم. وفي أوائل الفترة الحديثة كانت الشركات التجارية، مثل شركات بروجز أو أنتويرب، عبارة عن رابطة وطنية يعتمد أعضاؤها في أعمالهم على علاقتهم ببلادهم. وبعد ذلك دفعت الفرص المشابهة الفرنسيين إلى لبنان وسوريا لبيع الأقمشة وشراء التوابل والبُن والقطن، وسافر سويسريون إلى مرسيليا لشحن منتجات البحر الأبيض وما وراء البحار إلى وسط أوروبا، وسافر الألمان إلى اسكندنافيا لشحن الأخشاب والحديد إلى بلادهم، ويمكن أن نذكر أمثلة أخرى بدون نهاية، إلا أنه يمكن القول إن الإنجليز والاسكتلنديين كانوا أكثر حركة، فلم يكد يحل القرن التاسع عشر حتى كانوا في كل مكان.

وقد نمت بعض هذه الارتباطات من هجرات أوسع ليس لها طابع العمل التجاري، فمثلاً نمت التجارة الألمانية-الأمريكية بسرعة بعد هجرة ١٨٤٨م. وغالباً فإن التجار كانوا يسرون في اتجاه تحوّل التجارة، ويمكن أن نلاحظ طابع التحوّل في الهجرة التجارية إلى بوردو من الهولنديين في القرن السابع عشر، والألمان والإنجليز في القرن الثامن عشر، والألمان في القرن التاسع عشر. وفي كل هذه الحالات فقد أدت التجارة إلى التبادل والائتمان، وأصبح محور التجارة محوراً مالياً في نفس الوقت.

وغالباً ما كانت الروابط الوطنية تدعم بروابط دينية. فالدين المشترك كان أقوى من أي رباط. وفي المهن ذات الطابع الدولي بطبيعتها، والتي تعتمد على الثقة القوية جداً، فإن تفوق جماعة من المضطّهدين ذوي قيم مشتركة وطرق معيشة واحدة، تربطهم من الداخل. وضغوط مشتركة تفرض عليهم الوحدة من الخارج؛ كان أمراً إيجابياً.

ولا يوجد مثلّ أوضح لهذا كله من اليهود، الذين كانوا يوماً شعباً من المزارعين والرعاة يشغلون جزءاً صغيراً من الشرق الأدنى، ثم شتّتتهم الحروب والاضطهاد في جميع أنحاء البحر الأبيض المتوسط وغرب آسيا، ثم رحلوا بعد ذلك إلى أبعد أماكن الدنيا. وحيث أقاموا كانوا يستفيدون من الرابطة التي بينهم، التي تغذيها البغضاء والشك من جانب غير اليهود المحيطين بهم، وفي داخل جماعتهم كانوا مضطرين أن يساند بعضهم البعض في حالة الشدة، ويعملون مع بعضهم في وقت الرخاء، وكانوا يسافرون من بلد إلى آخر، واليهودي الذي ينزل على غيره من اليهود لم يكن يُعتبر غريباً أبداً، لقد كان اتصالهم بإخوتهم في الدين يعني ارتباطاً ثميناً ولا أحد غيرهم يستطيع أن يحدد بسهولة البلاد التي في حاجة إلى

سلع، أو الفرص القائمة للربح، وأكثر من ذلك، فلم يكن عند أحد غيرهم مثل هذه الشبكة الكاملة والنشطة من المخابرات في أنحاء العالم لشئون السياسة أو شئون التجارة.

ولم تكن جماعتهم هي مجرد وحدة عقيدة دينية فقط، ولكن كانت هناك عادة الزواج من نفس الجماعة، بطريقة رشيدة تتكاتف لكي تنتج طبقة من رجال الأعمال اليهود، هي تقريباً قبيلة واحدة، يزنون بعناية المبلغ المدفوع عند الزواج، والرابطة العائلية والمستقبل وجميع العوامل الأخرى التي تؤدي إلى وجود رابطة معقولة، فابن صاحب البنك يتزوج ابنة التاجر، وأمستردام ترتبط بفرانكفورت وباريس وكولونيا بروابط الدم والمصاهرة. ولم يكن هذا دائماً بطبيعة الحال، ولكن كان من الطبيعي أن يعرف الأقارب بعضهم جيداً، وكان أبناءهم يتعلمون في محلات بعضهم، وبنوكهم، حتى يصبحوا أصدقاء في طفولتهم وزملاء في 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، وغالباً الاثنان معاً.

وأكثر تركيزاً من الناحية الجغرافية — وإن لم يكونوا أقل من اليهود تأثيراً، وارتباطاً بالعقيدة، وطريقة الحياة، والاضطهاد وسوء المعاملة — هم الكلفانيون، فهؤلاء هربوا من فلاندرز وفرنسا في القرن السادس عشر، واجتثوا من وسط أوروبا أيام حرب الثلاثين، ثم طُردوا مرة ثانية من فرنسا بعد أن سحب لويس الرابع عشر عام ١٦٨٥ م الميزات التي منحها لهم لويس الرابع عام ١٥٩٨ م، فانتشر هؤلاء اللاجئين في أنحاء أوروبا، وتجمعوا عند مراكز التجارة وفي الموانئ الكبرى وفي فرانكفورت، جنيف، بازل، وجنوة، ولندن. ومثلهم مثل اليهود، كانوا، أينما حلوا، متداخلين مندمجين، يكونون قوة من الخارج، طموحين متحررين من القيود، وقد أقاموا المحلات التجارية والمخازن وأنشؤوا صناعات جديدة، وحسنوا الصناعات القائمة، واشتغلوا في عمليات خصم الأوراق التجارية والتجارة الخارجية، وقد ركزوا على بناء رعايتهم بالتعاون مع إخوانهم على هذا العمل المنظم المدهش، الذي تم عن طريق الروابط الدينية والعقائدية، والذي كانت قوته ومدى الثقة فيه تساند إحداها الأخرى.

فمثلاً ما كاد الكلفانيون الفرنسيون — من أهل لاهاي — يستقروا في مدن اللاجئين حتى أرسلوا أبناءهم إلى فرنسا مرة ثانية؛ لا كفرنسيين معرّضين للاضطهاد، ولكن كأجانب تحميهم الجنسية السويسرية أو الهولندية. وفي بداية القرن الثامن عشر ظهرت في باريس مستعمرة من أصحاب البنوك الكلفانيين، وكانت علاقتهم الوثيقة بأقاربهم في

الخارج تدعمها الروابط القوية مع البروتستانت الذين لم يتركوا البلاد. فعلى الرغم من المحاولات القوية التي اتبعت لإخمداهم إلا أن السلطات لم تنجح أبداً في إيقاف كنيسة الإصلاح. وقد بقي كثير من الكلفانيين الذين لاقوا العذاب والاضطهاد، فكَرَّسُوا أنفسهم للصناعة والتجارة ونجحوا في ذلك نجاحاً كبيراً ... وقد بدا نجاح هؤلاء البروتستانت واضحاً على الأخص في الجنوب، لا في أنوناي وديلنت ومازاميت فحسب، وإنما في ليون ومَرسيليا وبوردو ومونت بليز ونيم، حيث استقر أبناؤهم في الأراضي السهلة والمواني، وتغلَّبوا على جيرانهم الكاثوليك الكثيرين.

ولقد أصبح هذا التدفق المستمر من الكلفانيين التجار وأصحاب البنوك، وخاصة من سويسرا، من مميزات الحياة التجارية في فرنسا. وقد بدأت باريس في السنوات الأخيرة من النظام القديم تصبح ذات أهمية في سوق رأس المال، حتى إن نفوذ وثروة رجال، مثل بيرجو ونيكر وكالفير، هي التي أدت إلى المثل القائل: «إن كل واحد من أهل جنيف يساوي ستة من اليهود، وكل واحد من الكلفانيين يساوي 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 بقي كثيرون غيرهم، وانضم إليهم قادمون جدد وجدوا في انعدام الاستقرار السياسي والفوضى النقدية فرصة للربح تفوق ما يلاقونه من أخطار. وقد استمرت هذه الهجرة في عهد نابليون، وبعضهم، مثل أندريه في جنوة، أغلق محلاته ونقل مكاتبه إلى باريس، أو مثل هينتسك في جنيف، الذي وجد من ينضم إليه في باريس، أو مثل ماركوارد في برن وسيرابو في ميلان، الذين اشتروا بيتاً من البيوت الفرنسية المالية. وأحياناً وصل القادمون الجدد، مثل باكارد أو داسيي، إلى فرنسا وليس معهم سوى الروابط العائلية، وهي تساوي في دوائر الكلفانيين أكثر من العملة الصعبة.

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

ونتيجة لذلك ظهرت في غرب أوروبا عائلات من رجال الأعمال الكلفانيين تتخذ من باريس مركزاً لها وتتصل عن طريق الأعمام وأولاد العم والمصاهرة أمماً وخلفاً، عبر الأجيال من غزالي القطن في نورماندي إلى أصحاب البنوك في بازل، ومن صانعي الآلات في الألزاس إلى التجار في جنوة. وفي هذا المجتمع البروتستانتي العالي — كما يسمونه في فرنسا — احتلت عائلات أصحاب البنوك أعلى المراكز. كانوا أقوىاء ومحافظين ومتمسكين بعقائدهم وكرامتهم كأقلية دينية، فكُونُوا بذلك كتلة قوية مرتبطة ببعضها، تتخذ من باريس وجنيف مراكز لها، وتتصل بكل الأسواق التجارية الهامة في القارة الأوروبية. وفي صفقات الخصم التجاري والمبادلات التجارية كانوا يحترمون ويثقون في بعضهم، ويحصلون على نفس الثقة والاحترام في الخارج. وفي ميدان الإقراض والتنمية الصناعية سرعان ما يستشيرون ويشاركون بعضهم. وعلى الرغم من أنهم لم يكونوا فاحشي الثروة إلا أن حرصهم واعتمادهم على بعضهم البعض وتعاونهم مع بعضهم كمجموعة، كل ذلك أعطاهم قوة تفوق عددهم وأموالهم الشخصية، إلى درجة أن مصطلح «المالية العالية» و«المالية البروتستانتية» كان يعني شيئاً واحداً في معظم الأحيان.

إن اليهود والكلفانيين كانوا بالطبع أوضح مثل على تلك الظاهرة. إلا أن نفس هذه التأثيرات كانت حاسمة في نجاح اليونانيين، الذين دفعهم الاضطهاد في بلادهم، والفرص في الخارج إلى ترك الإمبراطورية العثمانية بحثاً عن الثروة في أوروبا والبحر الأبيض المتوسط، وقد لفت نشاطهم الانتباه في أوائل القرن السابع عشر، على أن أول هجرة كبيرة لهم في الأزمنة الحديثة وقعت في القرن الثامن عشر، عندما أعقب فشل بعثة أولوف وإخماد الثورة في المورة عام ١٨٧٠م إلى سنوات من النهب والسلب والتخريب على يد الألبانيين مسحت مُدُنًا بأكملها وشردت أهلها. وقد هرب أغلب اللاجئين إلى داخل الإمبراطورية الروسية والنمساوية؛ حيث رحبت بهم السلطات، وأتاحت محاصيل الحبوب الواسعة فرصاً كبيرة في التجارة. وفي ذلك الوقت بالذات فرضت روسيا على تركيا معاهدة كوتشوك كينارجي عام ١٧٧٤م، 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 ومراعي جنوب روسيا (السافا، والدانوب، ودينستر، ودينير، ودون، وفولجا) مسالك طبيعية للثراء. ومن فيينا وفينسيا إلى نيجني-نوفجورود واستراكان انتعشت مستعمرات قديمة وظهرت مستعمرات

جديدة، وفي نفس الوقت قامت البحرية التجارية اليونانية في ظل العلم الروسي واتسعت اتساعاً كبيراً. 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 الأوروبي بما يفرضه من موانع وما به من نقص فرصة رائعة للتجار اليونانيين، الذين كانوا في الواقع يملكون مفتاح أوروبا الخلفي، والذين حققوا ثروات كبيرة من بيع الحرير والقطن التركي والمصنوعات البريطانية الممنوعة. وقد جاءت الهجرة الثانية الكبيرة عقب ثورة اليونان عام ١٨٢١م والاضطهاد التركي الذي أعقبها. فذهب أغلب هؤلاء اللاجئين إلى الجنوب وإلى الغرب؛ إلى مصر وفرنسا وانجلترا. وبينما استقرَّ أغلب الذين ذهبوا إلى أوروبا الغربية في الموانئ الكبرى (تلك هي الفترة التي شهدت تكوين المستعمرات اليونانية في مرسيليا ولندن)، واستقر كثير من المهاجرين إلى أفريقيا فيما وراء المدن في داخل البلاد. وفي هذا يكمن سر قوتهم؛ فقد فضّل منافسوه من الفرنسيين والإنجليز المتعة والراحة في الإسكندرية. أما اليونانيون، فعلى الرغم من أنهم لم يهملوا الميناء إلا أن بعضهم رحل إلى الجنوب، فممنهم من ذهب إلى القاهرة؛ حيث ساعدوا على أن تكون العاصمة السياسية مركزاً تجارياً كذلك، وآخرون ذهبوا إلى الجهات البعيدة في الصعيد والسودان، يبيعون الأقمشة والمصنوعات الرخيصة والأدوات المنزلية المعدنية للمزارعين العرب والبدو، ويقرضونهم بشروط قاسية، ويشتررون منتجات تلك المناطق ويرسلونها لمواطنيهم في 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 الشخصي وقدرتهم وشجاعتهم. وبعضهم لم يكونوا لاجئين وإنما كانوا أعضاء في بيوت تجارية قديمة في القسطنطينية وسالونيك وأزمير، أرسلوا إلى الخارج لِيُنشئوا فروعاً جديدة ويوسعوا عمليات الشركة الأصلية.

هنا أيضاً كان اتحاد هؤلاء المشتتين المفتاح إلى النجاح. فالإيونانيون الذين لم يهاجروا أثروا من التجارة بسبب نشاط إخوانهم في الخارج. ولقد قال أحد المراقبين عام ١٨١٢م: إن بعض فروع العائلات المهاجرة بقي في تركيا بسبب أملاكهم في البلاد، أو لملاءمة 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 التمسُّك كانت محل إعجاب عالم التجارة والمال؛ ففي أوقات الرخاء كانوا يعملون معاً كي تكون صفقات كل واحد منهم أكثر ربحاً ... يبيعون ويشتررون متضامنين متماسكين، ويدعمون أرصدتهم بقبول أوراق بعضهم المالية وخصمه، ويحفظون بالرسوم لمواطنيهم. وفي وقت الأزمات كانوا يعتبرون سمعة كل شركة هي سمعة المجموعة كلها، ويبدلون الجهود لإنقاذ بيت تجاري يوناني في محنة. وهنا أيضاً كانت الروابط الاجتماعية تقويها روابط الدم، وكانوا مخلصين لعقيدتهم إلى درجة أنهم نادراً ما كانوا يتزوجون من خارج عائلاتهم، وقد ذهبوا في ذلك إلى حدٍّ كبير ليتجنبوا الاختلاط مع غيرهم. فنجد العائلات الكبرى؛ مثل زاريفي Zarifi، زاريفوبولو، رودو Rodocanachi، ورالي، وفلاستو وآخرين قد حصروا شركاءهم في التجارة وأعمال البنوك في حدود دوائريهم 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 يُعمل حسابها، وقد جعلت صلتهم الوثيقة بعمليات التجارة والمال في الشرق الأدنى لهم أهمية خاصة في القصة التي ستأتي 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 والوعي بالجماعة الدينية أو الوطنية، ولكن في كل هذه الحالات نجد أن وجود القواعد الدينية التي تنظم، السلوك المعقول، يقويها الانفصال الاجتماعي والثقافي عن بقية المجتمع، بكل ما خلقتة التفرقة السياسية والدينية والمهنية، قد منحهم دفعة قوية للنشاط الرأسمالي. ومن ناحية أخرى فإن التشابه بين اليهود وأهل لاهاي من جهة والكويكرز من جهة أخرى يبين أهمية الفرق الرئيسي. فالتشتت الجغرافي للجانب الأول، يقابله التركيز القوي للجانب الأخير، جعل لكل منهما مكانه الخاص به في دائرة النشاط المصرفي.

وعلى الرغم من أن الروابط الاجتماعية والشخصية كانت عاملاً رئيسياً في تجميع القوى المالية، إلا أنه من الخطأ أن نغالي في 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 التي يمنحها الزمن والثروة. فقد يجد صاحب البنك

المستتر أنه يفضل زملاءه في الدين أو الوطن، إلا أنه ليس في حاجة إليهم. وقد يفضل أحياناً أن يستغني عنهم. فكثير من اليهود الأغنياء ضحوا بعقيدتهم الدينية من أجل أطماعهم الاجتماعية وبذلوا جهدهم لينفصلوا عن زملائهم في الدين.

والأكثر ذلك أهمية في هذا المجال تلك الروح العملية لهذه المهنة المالية. فالجماعات المصرفية أوجدتها اعتبارات عملية، وعاشت من أجل اعتبارات عملية، وروابط الأسرة والصداقة والعادات مهما كانت قوية إلا أنها كانت فعالة بقدر ما تفيد في خدمة هذه الأغراض العملية. وباستثناء حالات الرباط المحدد؛ كأن يكون لأي المصرفيين مصلحة خفية في شركة مصرفي آخر، فإن كل عضو من أعضاء الجماعة كان مستقلاً ويتصرف وفق ما يترأى له. ومن الطبيعي في حياة التجارة أن يتفق أحد أصحاب البنوك في ألمانيا، مثلاً، مع شريكه في إنجلترا 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 التجاري، ففي أي منطقة كان لكل عضو من أعضاء المجموعة الصغيرة الحرية المطلقة في التعامل مع مندوبه الخاص الذي يفضلُه (أو مندوبيه) وحتى لو كان في نفس المنطقة أحد الأقارب؛ إذ لم يكن هناك إلزام باستخدامه كمندوب، على الرغم، طبعاً، من أن مساعداته ونصيحته هي محل ترحيب، وهكذا نجد أن إخوان براون في نيويورك قد اعتمدوا لعدة سنوات وكيلاً خاصاً في بالتيمور بدلا من شركة ألكسندر براون وأولاده التي هي الشركة الأم.

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

وبالمثل فإن التمويل الاستثماري كان دائماً يتطلب تعاون الآخرين من الخارج. وفي عمليات عقد القروض كان لا بد أن يكون هناك رجل اتصال (تاجر - مصرفي - وسيط - أو إنسان محل ثقة) من الذين ينصت إليهم الحاكم أو الوزير، ولا يمكن الاستغناء

عن مساعداتهم. وفي هذا الصدد نذكر هابر في ألمانيا. وهرش في الإمبراطورية العثمانية، وأوبنهايم في مصر. وفي ميدان الاستثمار الصناعي كان هناك أخصائيون جعلتهم خبرتهم الفنية حلفاء مهمين في أي عملية في محيط عملهم الفتّي، فنجد بلونت في ميدان عمليات السكك الحديدية في القارة الأوروبية، وسيلير في ميدان الحديد والصلب، وأوبنهايم في التعدين غير الحديدي.

وأكثر من ذلك، نجد أن طبيعة عمليات التمويل الاستثماري كانت في 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 في 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 في كلٍّ من المجالين مع تلك البيوت التجارية التي كانت أفضل من غيرها. وهكذا نجد أن عائلة روزتشايلد، بينما كانت وحدة متماسكة وفعالة إلى حدٍّ كبير في عمليات التمويل التجاري إلا أنها انشقت حول مشكلة التمويل الصناعي. فلم يكن بيت العائلة في لندن أو فرانكفورت يتحمس لتمويل عمليات السكك الحديدية على الرغم من أن ناتان روزتشايلد في إنجلترا كان يقطاً إلى حد أنه أوصى إخوته في القارة أن يأخذوا تلك العمليات. وفي النمسا نجد أن سليمان روزتشايلد كان أول تقدم لإنشاء نورديال، كما وسع نشاطه الصناعي فشمّل المناجم ومصانع الحديد التي ساعد إنتاجها على إنشاء سكك حديدية وملء عربات البضاعة التي يملكها. ولقد كان جيمس هو الممول الصناعي الكبير للعائلة، ويرجع ذلك جزئياً إلى نفوذ المبتكرين في الصناعة، مثل أوجين بيرير، والمهندسين مثل تالبوت، كما يرجع إلى المساعدات القيّمة والضمانات المقدمة من الدول، الأمر الذي جعل جيمس يساهم بشكل كبير في إنشاء عديد من خطوط السكك الحديدية الفرنسية، وأمتلك أهم تلك الخطوط: خط الشمال.

وبعد عام ١٨٥٥م عندما أقيم الهيكل الأساسي لشبكة السكك الحديدية الفرنسية، وبدأ رأس المال الفرنسي يبحث عن استثمارات في الخارج، في ذلك الوقت كان جيمس مشغولاً في إنشاء الخطوط الحديدية في إيطاليا وإسبانيا 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 أخصائيين في

السكك الحديدية، مثل شارل لافاييت وإدوارد بلونت وصمويل لينج الإنجليزي. ومن ناحية أخرى كان لأمشيل ماير في فرانكفورت شركاء في العمليات، بينما تحمل وحده عددًا كبيرًا من القروض الشخصية لأمرء وسط أوروبا، الأمر الذي كان شائعًا في سوق 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 أمرًا شاذًا أيضًا أن ينفصل هوتنجر في بعض عمليات التمويل الأمريكية، التي كان يعمل بها بارنج وهوب أو بارنج 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 نكون أكثر دقة، فإن العناصر التي تبدو على السطح متناقضة عالميًا وشخصيًا كانت يدعم بعضها البعض. فإذا كان أصحاب البنوك يركزون كثيرًا على العلاقات الشخصية (على مشكلة من هو الشخص ومن أين جاء) فإن سبب ذلك، بلا شك، أنهم سيبحثون له بأسرارٍ عما يمكن أن يعمل، 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. وشيئًا فشيئًا 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 نسبيًا من الممولين للتجارة والاستثمارات، وبين الجمهور الكبير من المتطلعين في كل المراكز التجارية الكبيرة والصغيرة في أنحاء العالم. ولا شك أنه كان يجمع بين روزنشايلد 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 إيضاحًا لهذا المعنى أن هؤلاء الأشخاص أنفسهم كانت يربطهم بزملائهم الإنجليز والألمان، الذين لهم نفس القوة، أكثر مما يربطهم بمواطنيهم الأقل منهم، وإن كانوا يدينون بنفس العقيدة.

إن التمويل التجاري في أرقى صورهِ لم يكن مجرد مهنة؛ لقد كان أسلوباً في الحياة. فمن ناحية نجد أن المخاطر الكبيرة في التبادل الأجنبي، ثم التركيز على التضاعف المستمر البطيء للحد الأدنى من المكاسب، والطبيعة الخاصة لتلك الصفقات، كل ذلك قد أدى إلى قيم خلقية فضائلها الأولى الفطنة والتدبير والتواضع الهادئ، ومن ناحية أخرى نجد أن أهمية العنصر البشري أدت إلى تركيز غير عادي على الأخلاق الشخصية. وفي بعض الحالات تأتي نظافة اليد بعد التقوى. أما في التمويل التجاري فإن الأمانة تأتي بعد الثروة. ولقد كان حذر أصحاب هذه البنوك مضرب الأمثال؛ فكل كميالية كانت تُفحص بمنتهى الدقة، وكل دين كان يُغطى تماماً، وجميع الحسابات كانت تراقب مراقبة دقيقة في أصغر تحركاتها؛ هل كان سداد العملاء فورياً دائماً؟ هل كانت توقعياتهم تشاهد دائماً في السوق؟ وهل يبحثون عن قروض في مكان آخر؟ وكم قيمة هذه القروض؟ وهل يقترضون أكثر من قدرتهم؟ وعند أول إنذار (لأن صاحب البنك الحريص يفترض فيه أن يتوقع المتاعب) تُقيد الاعتمادات أو تُلغى، وتُسعاد البضاعة وتباع الضمانات أو تبادل بأوراق تجارية. وأكثر من ذلك، فإن أي التزام يفرضه الممول على عملائه كان يفرضه على نفسه أولاً. وإذا كان هناك أي شك من ناحية عملية شخص آخر، أو من ناحية عملية خاصة به يُضحي بها مهماً؛ كان إغراء الأرباح الناتجة عنها. فالمحافظة 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. وفي هذا المجال كانت تظهر بوضوح مهارة وقدرة مندوبي المالية العالية. إنها مهنة الذين لا يثقون في الناس ويحذرون زملاءهم ويشكون في المستقبل. فإذا كانوا جميعاً، في وقت أو في آخر، قد أصابتهم الخيبة والخسائر، فلم يكن ذلك بسبب قلة التفكير أو الحذر الذي هو ميزة المصرفي الخبير.

وفوق هذا التناقض الظاهري بين مدى وطاقة المالية العالية وبين روح الحذر المسيطرة عليها، يبدو أيضاً التناقض بين ثروتهم ومقدار عملياتهم من ناحية وبين تقتيرهم من ناحية أخرى. والحرص، كما هو معروف، فضيلة في طريق الاختفاء. والكماليات التي لا يمكن مقاومة إغرائها في عالم مملوء بسلع الاستهلاك الكثيرة دفعت إلى محو بقايا العادات البالية، كالتقتير، حتى بين أصحاب البنوك التجارية. ولكن في 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 ما زال يذكر الأوقات التي كان يضطر

فيها إلى أن يقلب ظروف الخطابات، أو ينزع شمع الختم ليعاود استعماله، وعندما كان الكثير منهم ما زال يذكر أنه كان يتعامل بشروط ٤ أو ٥ في المائة للخصم، و ١ في المائة للعمولة ... حينئذ كانت الفضيلة أن يربح 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، ويقيمون الولائم وحفلات الرقص التي لم يشتهها آباؤهم من قبل، أو لم يكونوا يجسرون على إقامتها حتى إذا اشتبهوها. ورغم كل ذلك فقد بقي الإحساس الدقيق بأهمية العادات القديمة عند هؤلاء الذين لم يُكوّنوا ثروتهم بعد. في عام ١٨٣٥م كتب المندوب الأمريكي لبنك بارنج إلى رؤسائه عن عميل معين «إنه رجل يمتاز بالفطنة 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 التواري وعدم الظهور، فإن بعض البنوك القوية، مثل روزتشايلد على وجه الخصوص، وجدت أنه يستحيل تجنب عين الجمهور. ولكن مثل هذه الدعاية، سواء أكانت ملائمة أو غير ملائمة، كانت ثمن النجاح، وكانت سمعة روزتشايلد من القوة بحيث تستطيع تحمّل أي 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 هدفًا لدعي المعرفة أو الباعة الثرثارين أو أولئك المخادعين المفلسين، الذين يحاولون خلق حسابات من الهواء أو من المضاربة. وكانت الشركات المحترمة في غير حاجة إلى مثل تلك الحيل أو الخدع، إن عمليات أصحابها تتحدث بنفسها عنهم، وكانت تزكيتهم هي رضا العملاء عنهم. فالبنك الحسن السمعة مثل المرأة الفاضلة؛ لا يثار حوله كلام، سواء أكان مدحاً أم ذمّاً.

أما الأمانة فهي خلاصة كل تلك الفضائل. وأكثر من ذلك، فقد كانت هي الاعتبار الذي لا يسمح لصاحب البنك أن يطاوع نفسه أو يسيء استعمال التسهيلات التي يمنحها له زملاؤه. إن الأمانة هي التي تمنعه من التستر على إصدار الأوراق الزائفة. إنه الإخلاص

والثقة التي تجعله يُقْلَع، لا عن الكذب فحسب، ولكن عن أنصاف الحقائق، والتي تجعل كلمته كتوزيعه، والتي تجعل منه صديقًا حاميًا لعميله ومخلصًا لزملائه. ولما كانت أعمال هذه البنوك ذات مخاطر كبيرة، وكانت هناك أسباب كثيرة تدعو إلى الشك وكانت الثقة في أفراد قلائل فعالة تمامًا، كان الشخص ذو السمعة الطيبة أثمنَ من الذهب.

تلك هي فضائل أصحاب البنوك الكبار: «التعقل - التدبير - التواضع، وفوق كل ذلك الأمانة». ولكن، كأغلب القيم الاجتماعية، كانت هذه الفضائل، مثلًا، غير قابلة لتعريف محدّد وخاضعة لتفسيرات متنوعة؛ فقد كانت تختلف تبعًا لاختلاف لون الأفراد الديني أو الاجتماعي، والأهم من ذلك الوطني. وليس هذا هو مجال التوسع في تحليل الاختلافات في المواقف والسلوك بين رجال الأعمال في غرب أوروبا، ويكفي أن نقول: إنه في مسائل الفطنة كان الفرنسيون أسبق الجميع، وكان أهل لاهاي أسبق من الفرنسيين، وكان الإنجليز والألمان أكثر شجاعة في التكيف وفق الأحوال الجديدة التي خلقتها ثورة الإنتاج والنقل. وقد تميزت فرنسا خصوصًا بتقاعُس أصحاب البنوك عن الابتعاد عن نشاطهم العادي في التبادل، والانتقال إلى النشاط الأكثر مغامرة في عمليات التمويل والاستثمار الصناعي. ولم يوجد بلد كإنجلترا (على الأقل قبل عام ١٨٧٠م) في جُراته في تقديم الاعتمادات الخاصة بالتجارة الخارجية. وتاريخ الأزمات التجارية في القرن التاسع عشر مليء بالأوقات الحرجة لبعض البيوت التجارية المحترمة في حي السيتي بلندن.

وفي الحرص والتواضع، كانت البنوك الفرنسية حريصة على المحافظة على تقاليدها؛ فكلما كان البيت المالي أقدم وأكبر ثروة كلما اهتم أكثر وأكثر بالمحافظة على مبناه القديم، واشتد تقتيره على شركائه، وازداد غموض اسمه خارج دائرة ارتباطاته المهنية. فالشركة التي سوف تلعب دورًا قياديًا في قصة هذا الكتاب: دي نيفيلز، شلومبرجر وشركاه، واسمها الآن ماركوارد وأندريه وشركاه، تركت أخيرًا مكاتبها القديمة في الحي المالي المعتم الذي وصفناه في بداية هذا الفصل إلى مبنى حديث في موقع ممتاز في أحد أركان ميدان البورصة الخاوية. ومع ذلك فعندما هُنّي أحد موظفي البنك على هذا التقدم الواضح ابتسم في خجل وأسى قائلاً: «ألسنت تجده مبنًى واضحًا 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 في إنجلترا قد هلهل الملابس القديمة للبيوت الثابتة بعد عام ١٨٦٠م. ومنذ ذلك الوقت أخذت البنوك الخاصة المحلية (بما في ذلك بنوك الكويكرز) تكسو نفسها وتتناظر

لكي تواجه تأثير أضواء المؤسسات المساهمة الكبرى. وقد كتب محرر جريدة بانكرز ماجازين Banker's Magazine يأسف لهذه النزعة قائلاً:

«كل هذه التغييرات والتحسينات كانت مثلاً صادقاً لشيء واحد — ربما كان من سوءات هذا العصر — حب الظهور الذي يؤدي في النهاية إلى زيادة المصروفات، وأحياناً إلى الحرج. وقد شوهدت في لحظات عديدة أخطار كبيرة هي نتاج هذه الحالة في الميل لتشجيع رغبة الإسراف، التي تسري في كل طبقة وفي كل ظرف من ظروف الحياة ... إننا نعطي مثلاً يُحتذى للموظفين وللمساعدين، أو للأجيال الناهضة بهذا التظاهر المرتبط بالإسراف أكثر من ارتباطه بالبنوك الحريصة المتزنة، التي تزيد أموالها.»

ومع ذلك، وكما يُبين هذا اللوم، فإن هذه الطرق الحديثة لم تُقبل دون احتجاج، وقد بقيت أغلب البيوت الخاصة القديمة متمسكة بالخلق التجاري 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 بالماضي يتلاشى مع أول تغيير حديث. إن الفطنة والحرص والتواضع كانت فضائل تاريخية بأكملها، ونظاماً اجتماعياً بأكمله، وهو، وإن كان يختفي تدريجياً، إلا أنه في عام ١٨٦٠م كان الجزء الأكبر من المجتمع الأوروبي ما زال مخلصاً له. إنها فضائل عالم تسير فيه الأمور ببطء، وفيه تتمثل ثروة الإنسان في الأرض والمباني، وكان الناس ثابتين في المراكز التي حصل عليها آباؤهم من قبلهم؛ لم يكن عالماً ثابتاً تماماً، وقد خلق تطور التجارة والصناعة طرقاً جديدة للحركة، وأوجد تغيّرات عدّلت بشكل ملحوظ قيم وآمال المجتمع الزراعي القديم. ولكن التجارة كانت ما تزال بطيئة، والصناعة صغيرة، حتى في بريطانيا، حيث مضى الاقتصاد إلى حد بعيد في طريق الثورة الصناعية، بقيت أساليب السلوك التقليدي بعد انتهاء ظروفها المادية. إن الرجل البرجوازي الإنجليزي في عام ١٨٦٠م كان ما يزال مثله مثل أسلافه في القرن السابق غنياً عاقلاً، صورة نموذجية لجون بول الثابت بقدميه على الأرض.

إن البرجوازي في إنجلترا أو في القارة الأوروبية قد شق طريقه خلال سنوات من الجهد، وكل ثروة حصل عليها من آباءه قد جمعت بنفس الجهد الشاق. لقد كان يفكر في الأجيال القادمة، وفي الزواج المقدر بعناية، وفي الصعود الشاق الطويل في السلم الاجتماعي، بل وفي المجهودات الشاقة لكي يحافظ على المكاسب التي حققها. لذلك كان يضرر الكراهية والحسد لرياح العصر الجديد ولكوبونات السوق المالية. إن الترف والراحة التي أوجدها

الثراء تحيط به، ولكنها كانت للأرستقراطيين 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، للمدّعين الذين كانوا من السّفالة بحيث كانوا يشترّون الثروة ببذور الإفلاس! والذي يبيع الحرير للغير يجب عليه أن يلبس الصوف.

وإلى هذه الإغراءات المادية كان البرجوازي في بعض الأحيان يستسلم، وإن كان أكثر مما يجب. ولأولئك الذين لم يحددوا عن الطريق كان الدرس شاهداً على نفسه. «من الذي يجهل المثل القائل: ما يأتي بسهولة يذهب بسهولة.» هذا ما كتبتّه مجلة «الإنجليزي» قولاً صحيحاً عن الثروة التي تزدد في الولايات المتحدة الأمريكية. «ومن الذين لا تشير خبرتهم إلى الحقائق العديدة التي لا يمكن حصرها «من العرق الذي على وجوههم أنت تأكل الخبز.» هذا ما قاله الكتاب المقدس، والثروة التي تتزايد بالعمل الطويل للعقل أو الجسم هي التي تبقى».

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

في هذا العالم الصغير كونت المالية العالية Haute Banque حلقة داخلية متماسكة تُحترم، لا من أجل ثرائها فحسب، وإنما لأنها تجسد فضائل المهنة الخالدة.

إنهم مصرفيون بالدم والعقيدة، وبهذه الصفة كَوّنوا 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 تعني أكثر من الثروة. ولقد كانوا أنصار التقاليد والمحالفات الدولية والشخصية الآمنة. والكمبيالة التجارية عندهم تعني أكثر من قدرة البنك المختص على احترام توقيعه، إنها تعني (وهذا كان أهم بكثير في العالم المزدهم بالتجارة في ذلك الوقت) أن البيت المعني ما كان من الممكن أن يعطي 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 التي سارت فيها البيوت الكبيرة، أما الآخرون الذين يمثلون اتجاهًا جديدًا وفنوناً تجارية حديثة فقد اتخذوا لنفسهم مقاييس أخرى، على أن كلاً من المقلدين والمتمردين 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 تعني الفرق بين التمويل الموثوق فيه وبين التمويل الذي يعتمد على المضاربة، بين توقيعات الدرجة الأولى وبين توقيعات الدرجة الثانية والثالثة والرابعة، بين الائتمان المحترم الذي يفوق ائتمان أعظم الأمم وبين الشهرة التي كانت لا تسلم من الشك، حتى بالنسبة للبنوك العظيمة جداً.

الفصل الثاني

سوق منتعش

في حدود هذه الدوائر من المُولّين المُتّصِفِين بالحرص والفتنة المتجمعين معًا خلال التجارة، الذين يشعرون بشعور واحد ويفكرون بطريقة واحدة، نشأ قانون غير مكتوب أساسه التدبُّر والاحترام المتبادل، وكان هذا أفعلَ 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 أبدًا.

ويجب أن نُميز 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 توقيعِهِ وقبوله كعضو اتحاد مالي. وفي مثل هذه الظروف كان الجُدد والطموحون واليائسون فقط هم الذين يلجئون بانتظام إلى المنافسة في الأسعار. أما البيوت المستقرة فقد كانت تفضل أن تكسب عملاءها على أساس ارتفاع نوع الخدمة، وأهمية علاقات هذه البيوت وما تُنشئه 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 ففرقٌ بين أن تبدأ شركة هذا النوع المنافسة، وبين أن تواجهه. وعندما تقتضي 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 وأشدّ خداعاً من كمبيالات التبادل التجاري؛ فالمستثمرون هوائيون، وأقلّ إشاعة تستطيع أن تلقي 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 الممولون يواجهون انكماش أرباحهم أو ضياعها، أو تجميد رأس المال في انتظار تحسّن السوق. ومن ناحية أخرى في مثل هذه المواقف فإن انتقام المنافسين يمكن أن يكون خطيراً. وعندما يتوقف كل شيء على الثقة الطائرة للجمهور وتوفّر الأموال فإن الأمر لا يحتاج إلى أكثر من تضييق الائتمان لتحويل عملية ناجحة إلى فشل.

لذلك فإن كُلاً من الدافع الإيجابي للربح والاحتياجات السلبية للحرص كان يفرض التعاون. فأغنى البيوت المالية (بارنج وروزتشايلد) وجدت أنه من المناسب أن تشارك 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 تُقدّم العروض ويُبرَم 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 السرقة 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. وغني عن البيان أن هذه القواعد العامة للسلوك المصرفي الجيد لم تكن دائماً مرعّية. وعلى وجه الخصوص — كما في البنوك التجارية — نجد أن البيوت المالية الجديدة الطموحة، المستعدة لأن تخاطر بالكثير لكي تربح الكثير، كانت أقلّ اتزاناً في طرقها من البيوت الأخرى التي لها مركز قوي ثابت.

وتعتبر نشأة بيت عائلة روزتشايلد Rothschild أشدّ الأمثلة وضوحاً في هذا المجال ... في بلادهم الأصلية فرانكفورت؛ حيث ارتفعوا خلال عشر سنوات من مبتدئين إلى حُكّام السوق دون منازع، جاعلين من بيت بيتمان بنكاً صغيراً محدوداً مقتصرًا على المسيحيين

في ألمانيا؛ وفي إنجلترا نجد أنهم نَحَّوْا جانبًا بنك بارنج Barings تدريجيًّا، وهو الذي كان يعتبر البنك الأول في تمويل الحكومات الأوروبية، وحلُّوا محله كمندوبين بريطانيين لوزارة الخارجية الأمريكية، وهزموه في ميدان القروض الأمريكية، وفي النمسا؛ حيث وضعوا البيوت المحلية مثل فرايز وشركاه Fries & Co، وجيمار وشركاه Gey miller & Co. وأرنشتين وإسكيلز Arnistein & 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، وأحيانًا في مواجهة معارضة.

على أن مثل هذه المعارك لم تكن إلا مؤقتة. فقد كانت الأطراف المعنية تبذل ما في وسعها لضرب الطموحين الناهضين لتحديثها. ويبدلون كل ما في وسعهم لضم هذه البيوت الجديدة إليهم إذا اجتازت الحد. وبمجرد وصول بيت روزتشايلد وغيره من البيوت الجديدة إلى القمَّة استقرت في مكانها بسرعة، وأخذت تلعب اللعبة طبقًا للقواعد، وكلما ظهر من وقت لآخر مقامرٌ جديد، مثل أوفرارد Ouvrard، الذي أمضى حياته يحارب بعزيمة قوية القوى المالية الفرنسية العتيدة — مواجهًا نفوذها بطاقته وقدرته على الإقناع — وصلفها بطموحه الزئبقي، هابطًا ليصعد من جديد بفكرة جديدة لقرض أو عقد ... في هذه الحالة تتحد البيوت المالية صفًّا واحدًا ضد القادم الجديد، ضد قادم يحلم مثلًا بمشروع إنشاء شركة مساهمة، رأس مالها مليون فرنك تُسلح الأسطول والجيش، وتستعيد المستعمرات الإسبانية الضائعة في أمريكا، أو ضد قادم يقترح إحياء القوة العسكرية لفرسان مالطة واستخدامها من أجل استقلال اليونان، وربما تستخدم بعد ذلك في حملات صليبية على آسيا وأفريقيا، أو ضد قادم يكون «من ضعف الخلق» بحيث لا ينافس بيت «روزتشايلد» فحسب، بل يهاجمه بالكلمة المطبوعة، ويحرج الزملاء بالحديث الصحيح أو نصف الصحيح عن أرباحهم، وبذلك يُطْلِع الرأي العام على أسرار المهنة. نعم إن هناك محلًّا للقادمين الجدد، ولكن ليس للمشاغبين.

وبنفس الطريقة فعندما تظهر فرص جديدة للربح فإن التهافت عليها، كان يدعو إلى التناحur. وقد كانت مشروعات السكك الحديدية هي هذه الفرص، ولم يحدث من قبل أن تصارع هذا العدد الكبير من البيوت على مثل هذه الغنيمة؛ فقد اشتركت في 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 ١٨٤٠م، واحدة من المعارك المتكررة المعقدة للحصول على الامتيازات الرئيسية، اشتركت فيها المجموعات المالية الفرنسية والبريطانية والأنجلو-فرنسية والمجموعات الدولية، والرأسماليون؛ وكلٌّ منها تدفع الأخرى بكتفها لتحل محلها، وقد وصل هذا الصراع إلى الدرجة التي بدا فيها التفاهم مستحيلًا. ولقد صرفت أموال ضخمة على طبع كتيبات بهدف كسب كبار الموظفين والمشرّعين، وشراء المنافسين الذين نزلوا المعركة بهدف أن يتم شراؤهم. ومع ذلك فكل اتفاق ممكن لا يضمن الانتصار. لقد كان لكل مجموعة الحق في أن تقدم عرضًا، وكان لكل منها فرصة في أن تكسب المعركة.

لذلك فإن أشد ما يلفت النظر في تمويل السكك الحديدية في القارة الأوروبية في تلك الفترة لم يكن الصعوبة والمرارة التي كانت تميز هذا الصراع، وإنما التعاون المعقول والفهم الذي كان يبدو عادة ... تعاونًا معقولًا وعمليًا تمامًا؛ فلم يكن لدى كبار الممولين الصبر على تحمل المنافسين الصغار، وكلما أمكن إبعادهم بسهولة تم ذلك على الفور. ولكنهم كانوا يُضمرّون تقديرًا كبيرًا لمن هم في مستواهم، وغالبًا ما كانوا يصلون إلى نوع من الاتفاق مع بعضهم البعض قبل أن يرسو الامتياز على أحدهم. وبعض هذه المفاوضات والاتفاقات تعتبر دراسات مثيرة في التكتيك والمانورات، والمانورات المضادة، في العروض والطلب، في التنازلات الحقيقية والمقامرات الماهرة. وقد تكون هناك في البداية اثنتا عشرة من الشركات المتنافسة الوطنية والأجنبية والمحلية والباريسية، الصميمة الأصل والمخلطة، إلا أنه في النهاية تبقى شركة واحدة، أو على الأكثر شركات قليلة كلٌّ منها يمثل اتحادًا من الجماعات القوية المتنافسة، التي شُذِّبت بعناية. وفي هذا الاتحاد تحصل كل جماعة على نصيب من رأس المال الكلي يتناسب مع قوتها. ففي التحليل النهائي كان من الأفضل لكل جماعة أن تحصل على جزء من العائد بدلًا من المخاطرة بفقدان كل شيء.

ولقد كانت المصارف التجارية شبيهة بهذا أيضًا؛ فبالرغم من نشاطها ومهارتها كانت في الواقع محافظة ومعتدلة، وفوق كل شيء عاقلة إلى درجة كبيرة. ولم يكن هناك مكان (أو إن شئنا الدقة، مكان صغير) للعاطفة أو الغضب. والممول الذي يرفض فرصة ما، لأنه يشعر بأن زملاءه لا يعطونه النصيب الذي يتناسب مع ثروته وكرامته؛ يسرع إلى الاشتراك مع هؤلاء الزملاء في المقامرة، وغالبًا ما يكون ذلك بدعوة منهم. وبالعكس فإن واضعي المشروعات الذين يرفض زملائهم بعض مشروعاتهم، بسبب الشك في مزاياها

وأرباحها، يبذلون كل ما في وسعهم لإغراء نفس الزملاء بالاشتراك معهم في الصفقة التالية.

بل إن أشد الناس حساسية واستياء من الناس (جيمس دي روزتشايلد) ملك الممولين وممول الملوك، وجد من الأصوب أن يكبح جماح غضبه عندما يستدعي الأمر. فعندما منح كيفور قرضاً عام ١٨٥١م لهامبروس، بذل روزتشايلد كل نفوذه لخفض أسعار أوراق سردينيا المالية في بورصة لندن وباريس. وللحظة كان هذا الاجراء بمثابة النذير الخفيف، وواجه هامبروس حزمة ضخمة من الأسهم غير القابلة للبيع، وهكذا استطاع جيمس مس أن يُظهر امتعاضه قائلاً: «إن القرض قد فتح، ولكنه لم يُغَطَّ». ولما فشلت الحرب ضد دين بيدمونت في المدى الطويل واستطاع هامبروس في أوائل عام ١٨٥٢م أن يتخلص من الأسهم محققاً ربحاً، أسرع جيمس إلى إرسال ابنه إلى تورين يقترح قرضاً جديداً لكيفور بسعر خيالي.

إن منتصف القرن التاسع عشر كان أسعد أوقات البنوك التجارية باعتبارها مراكز اقتصادية. فقد اجتازت أصعب الاختبارات في الاتفاق والتعاون في عمليات السكك الحديدية عام ١٨٤٠م، وكان هذا الاختبار الصعب أعظم انتصاراتها. ولم تستطع ثورات ١٨٤٨م ولا الأزمات العالمية التجارية التي صحبتها أن تغير من وضعها، وعندما عاد النشاط المالي والتجاري عام ١٨٥٠م إلى وضعه المعتاد كانت أغلب البيوت القديمة ما تزال تحتل عرشها القديم، بل إنها قويت بالتخلص من المنافسين الأضعف للذين 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 قادمٍ جديدٍ معزول، يريد أن يشقَّ طريقه إلى الصفوف العليا، ولا في فرد يمكن امتصاصه 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 المدَّخِرين 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 ١٨٢٥م لإنشاء «الشركة الأساسية للصناعة» برأس مال ١٠٠ مليون فرنك، ثم أجهضت. ولقد كانت فكرة تكييف نظام الأسهم للتمويل الاستثماري نتاجاً طبيعياً للُّجوء 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 ومتسعة. ولم يكن هناك بعدُ مثل هذه السوق للأوراق المالية الصناعية. ولكنها كانت في طريق الظهور؛ فالناس كانوا يُكَيِّفُون أنفسهم للثورة الورقية، بما فيها من حركة وهبوط وصعود. وماديتها الرمزية التي لا تريح. ومع ذلك ففي القرن التاسع عشر كان ما يزال هناك تحامل على هذه الأوراق، وكان من الضروري التغلب عليه قبل أن يُقبل عدد كبير من المستثمرين على استغلال مدَّخَراتهم 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 برائحة 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. ويكفي أن نلاحظ هنا أن هذا الموقف ركز الكراهية على كلٍّ 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 يَقْصُرُونَ 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، أو لا 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 ١٨٤٠م، وأزمة ١٨٤٨م كانت درسًا قاسيًا. وكان ثمن النصر غاليًا. 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 الغير القابلة للبيع. لقد كان هذا الوضع أكثر مما يمكن تحمله.

وعند ما ظهرت الشركات المالية كان الطريق ممهدًا. وقد ترك لنا التقليد التاريخي صورة الشركة المالية كريدي موبيليه Crédit 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-أوبنهايم في باريس. ولم تكن هذه هي الشركة الأولى التي وجد فيها أصحاب البنوك التجارية مكانًا مناسبًا لتحويل بعض نشاطهم. و«التجار» الذين أسسوا البنوك شبه الحكومية في إنجلترا وفرنسا وفرنكفورت 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 العشر السنوات التي أعقبت معركة واترلو كانت تتضمن نفس عناصر التنازل (أو التنصل) من جانب أولئك التجار الذين كان التأمين بالنسبة لهم شيئًا ثانويًا.

ومن المؤكد أن الشركات المالية كانت ابتكارًا خطيرًا. وقد دفعته مصالحها إلى الاعتداء على مجال أعمال أصحاب البنوك التجارية. ولقد بدأ مديروها (وهم نوع جديد من البيروقراطية المصرفية) في أول الأمر كرجال مؤلّتهم البيوت القديمة، ولكنهم انتهوا بالضرورة إلى اعتبار شركاتهم المالية الجديدة هدفًا نهائيًا في حد ذاته، ولهم في ذلك منطقهم. ومع ذلك فحتى فترة ١٨٥٠م كان كل ذلك أمرًا يخص المستقبل، ولم ير أصحاب البنوك التجارية في ذلك الوقت النتائج المترتبة على أفعالهم، بل على العكس، فإن نجاح شركة كريدي 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 وإسبانيا 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 واحدةً 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 ١٨٥٠م. 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 كوَّنتها المشروعات الفردية. وتم تمويل جزء آخر من سوق مالية تتميز — على الرغم من نقص تنظيمها — بالنجاح المدهش في توجيه مصادر البلاد السائلة إلى الصناعة والتجارة. أما بخصوص المشروعات الكبرى (الترع — الموانئ — السكك الحديدية) التي كانت تحتاج إلى تعبئة رأس المال لفترات طويلة من الزمن، فقد كانت إنجلترا تتميز بتوفر جمهور كبير من المستثمرين الأغنياء ومتسعي الأفق، وأغلبهم يعيدون إلى الاقتصاد — عن طريق المشروعات المساهمة — الأموال التي اكتسبوها في المشروعات الصناعية الخاصة.

وبالإضافة إلى ذلك لم توجد دولة كإنجلترا كانت راغبة في أن توسع ائتمانها إلى أبعد من حدود الحرص التجاري. لقد كثر استعمال كمبيالة المجاملة بإنجلترا في منتصف

القرن، بل إن أقدم وأكثر البيوت التجارية شهرة من بين التي كانت تقوم بعمليات الخصم كانت مستعدة أن تقدم، بسعر مناسب، اعتمادات مفتوحة ودائرية بضمان أوراق مالية محل شك. وفي نفس الوقت فإن البنوك المحلية تعودت أن تمنح عملاءها سحبا على المكشوف، كان له جميع خواص ومظاهر القروض الطويلة الأجل. ومن المستحيل أن نفهم نمو الصناعة والتجارة الإنجليزية في القرن التاسع عشر دون أن نأخذ في الاعتبار هذا الحجم الضخم من الاستثمار المستتر.

وفي 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 كريدي موبيلييه القديم: «إن التجار الإنجليز لا يحبون مثل هذه الإعلانات؛ فهم يشكون بحق في البدع في مسائل النقود، وهم لا يحبذون النقود الورقية الجديدة، وهم يكرهون الكلام الجميل الغامض. ويفضلون حديث الأرقام المحددة. وإذا ظل بنك كريدي موبيلييه كما قُدم لنا في الأصل، فمن الممكن القول باطمئنان: إنه ما من أحد في الأجزاء العاقلة من سوق النقود بلندن سيلتجئ إليه.» أما عن الحاجة إلى مثل هذه المشروعات فإن الكاتب يقول بشكل حاسم:

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

وتحت هذه الظروف، فإن القيود القانونية المفروضة على تكوين اتحادات الشركات كانت تعني في الواقع نوعاً من الفيتو على إنشاء بنوك الاستثمار المساهمة. ولم يكن في إنجلترا رجل من نوع نابليون لكي يسمح ببدعة مثل كريدي موبيلييه في مواجهة الرأي العام. ولم تكن توجد هناك قوانين خارجية يُرجع إليها كما حدث في ألمانيا، حيث دفعت الحرب بين بروسيا وفرنكفورت أولى الشركات المالية إلى دول أصغر، وإن كانت أكثر طواعية. وفي إنجلترا لم يصبح تكوين الشركات المالية أمراً ممكناً إلا بعد صدور قانون الشركات عام ١٨٥٥م، ١٨٥٦م، الذي سمح أوتوماتيكياً بتكوين الاتحادات المحدودة المسؤولة بمجرد أن تسجل نفسها. ثم جاءت الأزمة التجارية عام ١٨٥٧م، فضيقت سوق النقود وشلت البورصة في المهد على المشروعات التي كانت قد نظمت. ولم تستطع بريطانيا إلا بعد ١٨٦٠م أن تتبع طريق بنوك القارة الأوروبية.

وفي الوقت الذي فعلت فيه ذلك كان مركزها الاقتصادي قد تغير، والاختلافات القوية التي عزلتها عن الأمم عبر الخليج قد تدعّمت. لقد كانت دائماً دولة كثيرة التقلب، وأكثر

من غيرها اعتمادًا على شراء السلع من الخارج وبيعها في الخارج. وفي الخمسينيات زادت تجارتها عبر البحار بسرعة كبيرة، ومعها زاد تصدير رأس المال. وتوضح الإحصائيات التي أمكن حسابها (وهي في أفضل الأحوال تقريبية) أن الفائض السنوي لميزان المدفوعات القوي كان يتراوح بين خمسة ملايين جنيه وستة ملايين جنيه خلال الثلاثين عامًا، من ١٨٢٦م إلى ١٨٥٧م، ٧,٦ مليون جنيه خلال الفترة من ١٨٥١م إلى ١٨٥٥م، قد قفز إلى ٢٥ مليون جنيه خلال السنوات الخمس التالية، وارتفع مجموع الممتلكات البريطانية في الخارج من حوالي ٢٦٤٠٠٠٠٠٠ جنيه في نهاية عام ١٨٥٥م إلى ٣٨٨٠٠٠٠٠٠ جنيه في نهاية عام ١٨٦٠م، بزيادة حوالي ٥٠ في المائة تقريبًا في خمس سنوات. لقد بدأت المشروعات الداخلية تبدو ميدانًا أقل إغراء للاستثمار من الخارج.

وفي نفس الوقت حدثت بعض التغيرات في شكل التجارة الدولية الإنجليزية كان لها نتائج مباشرة على اتجاه وطابع الاستثمار الخارجي. ومن أكثرها وضوحًا (وأكثر أهمية لدراستنا هذه) التحول في الاهتمام من العملاء القدامى في أوروبا وأمريكا إلى إمكانات الشرق الأدنى والأقصى التي كانت مهمة. ولقد منحت حرب القرم للحركة التي بدأت ١٨٤٠م قوة دافعة كما دشنتها أزمة ١٨٥٧م التي أصابت، على وجه الخصوص، التجارة الأنجلو أمريكية والتجارة الأنجلو أوروبية. وعندما هبطت الصادرات الإنجليزية إلى الولايات المتحدة الأمريكية من ١٩٠٠٠٠٠٠ جنيه إلى ١٤٥٠٠٠٠٠ جنيه في عام ١٨٥٧-١٨٥٨م ذلك العام الذي شهد انكماش التجارة على جانبي المحيط، زادت الصادرات إلى الهند من ١٢٠٠٠٠٠٠ جنيه في عام ١٨٥٧م إلى ١٧٠٠٠٠٠٠ جنيه عام ١٨٥٨م، ثم إلى ٢١٠٠٠٠٠٠ جنيه عام ١٨٥٩م.

ثم اشتدَّ 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 ٤٩٠٠٠٠٠٠ جنيه في عام ١٨٦١م إلى ١٨٠٠٠٠٠٠ جنيه عام ١٨٦٤م، ارتفعت الشحنات من الهند بسرعة كبيرة من ٢٢٠٠٠٠٠٠ جنيه إلى ٥٢٠٠٠٠٠٠ جنيه خلال نفس السنوات الأربع. وخلال الفترة ١٨٦٢-١٨٦٥م كانت الهند تعتبر أهم موردين لإنجلترا، وهو مركز لم تحصل عليه من قبل ولا من بعد. وكانت الصادرات المصرية إلى إنجلترا أبطأ قليلًا في اتجاه الصعود، ولكنها كانت أبطأ في الهبوط بمجرد انتهاء فترة ازدهار القطن. فقد زادت صادرات مصر من القطن من ٨٠٠٠٠٠٠ جنيه عام ١٨٦١م إلى ٢٢٠٠٠٠٠٠ جنيه عام ١٨٦٥م، الأمر الذي رفع مصر من المركز السادس في قائمة مصادر واردات بريطانيا إلى المركز الثالث

عام ١٨٦٤-١٨٦٥م بعد فرنسا والهند. وقبل ذلك بعشر سنوات (عام ١٨٥٤م) كانت مصر، بشحناتها التي بلغت ٣ ملايين جنيه، تحتل المركز الخامس عشر. وإذا كان هذا الكسب لا يُقارن بالهند من ناحية الأرقام المطلقة، فإن التغير النسبي في وضع مصر كله أكثر وضوحًا.

لقد كانت نتائج التطور المالي الإنجليزي أكثر خطورة، وإلى حد ما لا يمكن التنبؤ بها. وربما كان من المتوقع أنه عندما تتجه بريطانيا في اتجاه الكريدي موبيلييه، فإن تغير الاقتصاد سوف يؤدي إلى ظهور شركات تهتم بالعمليات الخارجية أكثر من شركات القارة الأوروبية. أما الذي استحال التنبؤ به فهو الحد الذي سوف تؤدي إليه طبيعة التجارة الشرقية من إهمال للأهداف القانونية للشركات المالية (سكك حديدية، تحسين المواني، القروض مفتوحة للدولة وللمستعمرات)؛ بسبب الأرباح الكبيرة والعشوائية من ائتمان المجاملة، وأكثر من ذلك، من إقراض النقود.

ولقد واجه نمو التجارة الغربية مع الأراضي التي يحدها المحيط الهندي وشرق البحر الأبيض المتوسط من البداية عقبةً رئيسية تتمثل في الوضع المتخلف للأعمال المصرفية المحلية والتسهيلات البدائية للائتمان والتبادل. ففي تلك الدول «المتخلفة» حيث لم تمارس أشعة المدنية الرأسمالية بعد قواها السحرية في التنوير، كان هناك عدد كبير من البنوك وعدد كبير من مقرضي النقود، قليل من الاستثمار وكثير من الاكتناز. ولم يكن هناك ائتمان وإن كان الإقراض بالربا منتشرًا. ففي أهم المراكز مثل بومباي وكلكتا، وإسطنبول والإسكندرية كانت البنوك الخاصة والتجار تقدم النوع المعتاد من تسهيلات الخصم والتبادل كالموجودة في الغرب، وبعض أصحاب هذه البنوك كانوا أوروبيين وبعضهم كانوا من أهالي البلاد. وأغلبهم كانوا أبناء تلك الشعوب التجارية التي يبدو أنها تزدهر في تلك المناطق: البارسيون، والجيراتيون Geyrati, Parsee في الهند، اليونانيون والسوريون واليهود في الليفانت والشرق الأدنى. وحتى في تلك المراكز كان سعر تلك التسهيلات عاليًا، ويصل إلى أكثر من ضعف أو ثلاثة أمثال السعر في الغرب. ولقد أدى عدم وجود سعر تبادل مستقر إلى تذبذبات شديدة، مما جعل التجارة مقامرة أكثر منها مهنة، أما في خارج هذه المراكز، في كراتشي ومدارس وسالونيك وأزمير مثلاً، فلم يكن هناك غير التاجر الهندي ومقرض النقود. وكان أقل سعر للفائدة على أحسن الأوراق المالية يتراوح بين ١٢، ٢٠ في المائة، بينما تراوح للفقراء ما بين ٣، ٤ في المائة شهريًا، وتراوح بالنسبة للفلاحين الذين يقتضون كل عام بضمان المحصول المتوقع ويقعون في مصيدة الديون المهلكة ما بين ٥، ٦ في المائة في الشهر.

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

ولقد كان هناك تطور آخر غير مرئي في الوقت الذي استعد فيه الممولون لتقديم الشركة المالية في سوق رأس المال البريطاني، ألا وهو توفر الأموال الحرة واستعداد المستثمرين لقبولها. ومع ذلك فقد كان من الممكن توقع هذا الوضع. فبينما كانت القيود القانونية في الماضي تجعل إنشاء الشركات المالية في إنجلترا أصعب منه في القارة الأوروبية، فإن هذا الوضع قد انعكس وأصبح تسجيل الشركة مجرد مسألة شكلية. وكل ما كان يحتاج إليه إنشاء الشركة في بريطانيا توفر صاحب مشروع ذي أعصاب قوية، وحفنة من الأسماء اللامعة في مجلس الإدارة، وبرنامج طموح، ثم يقوم الجمهور بباقي الأمر. وأكثر من ذلك، فبينما كانت المتطلبات القانونية في القارة الأوروبية تشجع الدفع المبدئي بنسبة كبيرة من قيمة الأسهم وسرعة سداد الباقي؛ كانت الشركات البريطانية لا تطالب المستثمرين إلا بالقليل في أول الأمر (حوالي ١٠ في المائة من رأس المال الاسمي)، ولا تطلب

منهم طلبات أخرى إلا إذا لزم الأمر، وفي سوقٍ غنية، كلندن، ومتفائلة، كتلك التي كانت في عام ١٨٦٠م، كانت هذه التسهيلات للمساهمة بمثابة دعوة للمبالغاة التي 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 الكريدي موبيلييه في أوروبا. وقد ضموا بينهم عدداً مختاراً من أعضاء مجلس إدارة بنك إنجلترا ومدير بنك لندن ووستمنستر، وأكبر مقاول للأعمال الهندسية في العالم، ومنفذين أقوياء للسكك الحديدية الهندية، وجزءاً من أرقى البيوت اليونانية في إنجلترا. وكانت ارتباطاتهم في الخارج مع شركات في نفس مستوى النفوذ والشهرة: الكريدي موبيلييه، كونتوار دي كومت، ونصف «المالية العالية» في فرنسا، بيشوفشايم، وجولدشميت في بلجيكا.

وبتأسيس شركاتهم المالية لم يقصد البريطانيون أن يقلبوا نظام البنوك المستقر؛ فالثورة هي آخر ما يخطر ببالهم. وكل أعمالهم كانت تستهدف — كما في القارة الأوروبية — القيام بعمليات الاستثمار التي لا تلائم التمويل التجاري التقليدي، ومساندة أولئك الذين لم يستطيع التمويل التجاري أن يساعدهم. وأكثر من ذلك، فقد أقاموا أكثر علاقاتهم مع البنوك الأخرى، وكانوا يتوقعون الكثير من التعاون مع حلفائهم في الخارج. لقد أسسوا ثلاث شركات. ثم توقفوا وشعروا أن لدى إنجلترا كل الشركات المالية التي تحتاج إليها. ولقد كان الرأي الخبير ميالاً 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 خطأه 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 في اندفاع غير منظم إلى سوق لندن، وبلغ عددها سبعة وأربعين حتى نهاية عام ١٨٦٥م، واشتغل ثلثها في استغلال وتنمية المشروعات في المستعمرات وفي الدول الخارجية.

بل إن هذا الرقم الكبير لا يكفي في وصف اتساع الحركة والحدود التي وصل إليها الائتمان. فنفس هذه السنوات الثلاث ١٨٦٣-١٨٦٥م قد شهدت إنشاء خمسين «بنكاً» جديداً، وأربعة وعشرين «مشروعاً تجارياً». ومعظمها كانت بالدقة ما يقترحه الاسم، بنوك بالمعنى الإنجليزي، أي مخزن إيداع للاحتياجات المستخدمة في عمليات قصيرة الأجل،

وشركات تجارية عملها الوحيد هو شراء وبيع السلع. ولكن كثيرًا من هذه الشركات (وهنا نجد الدليل مرة ثانية على مرونة التنفيذ التي تهبّأ من الجمود)؛ وجدت أنه من الصعب، بل من المستحيل، أن تتجاهل الفرص المالية في عصر التوسع والتضخم. وهكذا فإن البنك الإمبراطوري العثماني (الذي كان بنك إصدار) عمل كوكيل عن الخزنة التركية، فكان يمنح السلفيات للباب العالي، وكسب الكثير من تجارة الأوراق التجارية وساعد على خلق ودفع مشروعات مساعدة في حدود الإمبراطورية العثمانية. وشركة التجارة المصرية (التي سوف نلتقي بها مرة ثانية) وجدت أن بعض أرصدها قد تحقق أرباحًا فاحشة إذا وُظفت في قروض للحكومة المصرية أكثر من استغلالها في تصدير حاصلات السودان وأواسط أفريقيا.

لقد كان هذا عملاً هدامًا. نعم لقد كانت هناك حاجة لعدد بسيط من شركات الائتمان في إنجلترا ... ربما اثنتين أو خمس، بل وحتى عشر. أما أن توجد عشرات منها فتلك مسألة أخرى! إن قادة الصحافة المالية الذين رحبوا بأولى الشركات المالية في حذر، بدءوا يهمسون في ضيق ثم أخذوا يتكلمون في أسف ثم رفعوا أصواتهم بإدانة هذا الوضع. ونفس أصحاب البنوك الذين شجعوا التوسع في تسهيلات الائتمان في مبدأ الأمر وجدوا السوق اليوم خائفًا لزدحام المنافسين. بل إن ازدياد الفرص التجارية وتكاثر المستثمرين لم يستطع الصمود أمام العدد الكبير من أصحاب المشاريع الذين يحملون معهم أفكارًا كبيرة ومالًا قليلًا. لقد كان عام ١٨٦٤م معروفًا باسم عام الـ ٧٪، عندما كان متوسط سعر الفائدة ٧٪ وعمولة الخصم ٩٪، ومع ذلك فلم يكن كل ذلك قادرًا على أن يهدئ حالة الغليان في السوق. وبدأت البنوك تبحث في داخل إنجلترا وتتصارع على العملاء، وأخذ مديرو البنوك يشكّون من أنهم لا يستطيعون أن يتعاملوا مع عملائهم على قدم المساواة. وبدأت المهنة المالية تفقد كرامتها بمجرد أن بدأت سوق النقود — التي عرفت في الماضي بالائتزان — تظهر بمظهر المساومة المنحطّة.

ولقد كان من الطبيعي أن يكون الشرق الأدنى من أهم مناطق المنافسة الشديدة. فهنا، كما في إنجلترا نفسها، بدأت الأمور في هدوء ووصلت الشركات المالية متأخرة. وتمثل رد الفعل المبكر لتزايد الطلب على التسهيلات الائتمانية في ازدياد عدد البنوك الخاصة. وكما حدث في غرب أوروبا من قبل وجد عدد من التجار (يونانيون — يهود — سوريون وأوروبيون) أن التجارة هي الطريق إلى المال. وفي أعوام ١٨٤٠-١٨٥٠م حاول بعض هؤلاء المقاولين أن ينظموا بنوكًا تجارية مساهمة بالتعاون عادة مع مصالح بريطانية،

وبهذه الطريقة أنشئ بنك مصر في الإسكندرية عام ١٨٥٥م. وفي نفس الوقت كان رجال الأعمال البريطانيون أول من قام باكتشاف الإمكانيات المالية للشرق؛ وفي عام ١٨٥٦م وفي أعقاب حرب القرم أنشأت مجموعة في لندن البنك العثماني في القسطنطينية. وبعد ذلك بقليل فرضت أزمة ١٨٥٧م تأجيل المشروعات الأخرى.

عند هذه النقطة يتباعد التاريخ المالي 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، وأثبت مديرو البنك تعاونهم وفهمهم في حل مشاكل السلاطين المبدزين 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 ١٨٦١م 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 ١٨٥٧-١٨٦١م التدهور السريع لمالية الحكومة التركية، وزادت من سرعة هذا التدهور صعوبة اقتراض النقود وتكاليفه في سوق محكمة. وتحطمت جهود مجموعة إنجليزية-يونانية لإنشاء بنك أهلي تركي عام ١٨٦٠م 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 ١٨٦١م حتى تحول التدهور إلى انهيار، وتوقف عن العمل تسعة عشر من البيوت المالية في القسطنطينية.

وفي تلك اللحظة وجد البنك العثماني فرصته المناسبة. فإذا كان منافسوه المحليون قد شلَّت حركتهم مؤقتاً وتحطمت الاعتمادات الأجنبية للباب العالي، أصبح البنك العثماني في عام ١٨٦١م الدعامة الأساسية للخزانة التركية. وفي الاجتماع العام في سبتمبر من نفس السنة قال رئيس مجلس الإدارة لحملة الأسهم إن الحكومة التركية مدينة للبنك بمبلغ ١٥٢٠٠٠ جنيه، وإن الشركة تتعامل آنذاك مع الحكومة التركية أكثر مما تتعامل في التجارة الخاصة. وعندما عُقد في ١٨٦٢م قرض لتصفية الأوراق المالية المتدهورة والمتداولة في السوق (وهو التمهيد الضروري لإنشاء بنك أهلي) كان البنك العثماني هو ضامن الإصدار بالاشتراك مع شارلز ديفوه وشركاه وشركة جلن. ولقد نجح القرض نجاحاً لا نظير له.

وإذ كان المسرح قد أُعد لإنشاء بنك إمبراطوري جديد، دخلت مجموعة من المالين الفرنسيين الميدان، ومن المشكوك أن يكون هذا محل ترحيب مديري البنك العثماني الثابتي الأقدام. ومع ذلك فلم يكن من الممكن تجاهل وجودهم ... رجال أثر ذوو اتصالات قوية ومستعدون لمنافسة العروض البريطانية. وعلاوة على ذلك فإن الحكومة التركية التي سرتّها إمكانية فهم المصادر البريطانية والفرنسية المالية وضمن رابطة قوية سياسية واقتصادية مع باريس، بذلت كل ما في وسعها من مجهود لكي تتفق المجموعتان. وفي نوفمبر عام ١٨٦٢م أنشئ الاتحاد الأنجلو فرنسي رسمياً، وفي فبراير ١٨٦٣م 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 وُلدت أيضاً في جوٍّ من المرارة والعداء. فقد حارب أصحاب الامتياز في البنك التركي المفلس البنك الجديد بعنف في المحاكم الإنجليزية التي رفضت أن تتدخل في أمر تختص تركيا بتقريره (تصرف نبيل في سنوات البراءة التي سبقت الإمبريالية). وقد نُشر 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 المولدين 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 طيبين، تنازلوا والابتسامة على شفاههم. وفي عام ١٨٦٤م أسست الشركة العامة للإمبراطورية العثمانية برأس مال قدره مليوناً جنيه إنجليزي، وهي نوع من الكريدي موبيلييه 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، زافوروبولو، وزاريفي، ثم الاتحاد الإنجليزي-الألماني الذي بدأ أول قرض للحكومة المصرية في السوق الأوروبية عام ١٨٦٢م، والذي لعب دوراً رئيسياً في المالية المصرية في العشر سنوات التالية، فروهلنج وجوش، سولترباخ من فرانكفورت، أوبنهايم-ألبرتي من القسطنطينية، وأخيراً (وهذا رمز المرونة في التحالفات المالية) إخوان شترن من الجمعية المالية الدولية،

بيشوفشايم وجولدشميت 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 ١٨٦٤م:

«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 الممولين المحليين ورؤسائي 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 الاثني عشر والعشرين في المائة. ففي الوقت الذي أنشئت فيه الشركة العامة للإمبراطورية العثمانية ظهر في الميدان «الاتحاد المالي العثماني» برأس مال 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 فارلي ... رحالة لا يهدأ منفذ مشروعات طموح، وخبير بالشرق الأدنى. وقد ضمن التأييد المالي من بعض التجار اليونانيين الذين نسيتهم الشركة العامة للإمبراطورية العثمانية، وتأييد مديري مؤسسات إنجليزية جديدة، مثل البنك الأوروبي المتحد، والبنك الإمبراطوري، واتحاد الائتمان التجاري.

وأكثر من ذلك، ففي مقابل كل بنك مركزه الرئيسي في تركيا كان هناك بنك آخر في لندن أو باريس على استعداد لأن ينشئ فرعاً له في القرن الذهبي، أو أن يرسل وكلاء ينافس الشركات المحلية. وهكذا صنع أيضاً اتحاد الائتمان التجاري، الذي أنشئ في لندن في أول عام ١٨٦٤م على يد اتحاد التجار الإنجليز واليونانيين المعروفين في ميدان التجارة مع الشرق الأدنى، وأصبح يلعب دوراً نشطاً في الأعمال المصرفية التركية في مجال الخصم

والتبادل المنتظم، بل وفي مجال الإشراف على شركات بريطانية محلية مساعدة. وبالمثل أسرع شركة الائتمان والتمويل العامة إلى اقتناص الفرصة، عندما أتيحت لها وقامت بضمان قرض ٦٣٦٣٦٣ جنيهًا للباب العالي، الأمر الذي أثار استياء البنك العثماني الإمبراطوري.

إن هذا النشاط لشركات البنوك المحلية والغربية ليس إلا جزءًا من القصة، ليس إلا السطح الظاهر من المعركة، الذي يمثل تنافس وتلاعب المؤسسات العامة الكبيرة التي تتوافر تقاريرها في الصحافة، وتعلق الصحف على كل حركة من حركاتها. وخلف هذه المؤسسات الكبيرة توجد البيوت الخاصة المتواضعة، وبعضها ذات سمعة لسنين طويلة، وبعضها قد وُلد بالأمس فقط بهدف أن تدس يدها في الأعمال المالية والمؤامرات، التي هي لب مالية منطقة الشرق الأدنى. وليست معارك وتحالفات ومناورات هذه البيوت الصغرى معروفة لدينا بالكامل أو بشكل منظم. وفي مقابل كل مشروع عرفناه لإنشاء بنك (مثل مشروع إنشاء بنك برأس مال ٥ ملايين جنيه إسترليني على يد م. هافا الذي لم يثبطه إفلاسه في أزمة ١٨٦٠م) كم هناك من مشروعات ماتت في المهد في حوانيت جالاتا أو في غرف الاجتماعات بشارع برنسييس؟ ولكل قرض خاص يُقدّم للحكومة التركية علنًا (مثل قرض أوبنهايم ألبرتي في ١٨٦٣م) كم هناك من قروض لم يُعلن عنها أبدًا لأسباب حكومية؟ إن أرشيف هذه البيوت الخاصة لم يفتح أبدًا للغرباء، والأوراق الخاصة لمديرها تُحرق أو تضيع أو تحرس بعناية. فهؤلاء المديرون كانوا يتحكمون — مباشرة أو بشكل غير مباشر — في جزء كبير من تجارة الإمبراطورية وأعمالها المصرفية، وكانوا مقرضين ومستشارين للسلطين والوزراء. ولكن وظائفهم المتواضعة بالقياس إلى حياة الوزراء والدبلوماسيين لم تكن أبدًا موضع تأريخ، ومعظمهم يضيعون في متاهة التاريخ الذي لم يكتب.

ومع ذلك فبالمقارنة بمصر تعتبر تركيا ميدانًا هادئًا، إلى حد كبير بسبب وجود البنك الإمبراطوري العثماني والبنوك المساعدة. فعالم البنوك في القسطنطينية في فترات الازدهار في الستينيات كان أقرب إلى نظام أوروبا المصرفية منه إلى فوضى المالية الإنجليزية. ولقد ظل البنك الإمبراطوري العثماني يمثل فكرة الممولين التجار عن المؤسسة المالية المساهمة كما يجب أن تكون.

وفي مصر لم يكن هناك بنك إمبراطوري عثماني. ولقد كان بنك مصر — القديم — ممزقًا بين النزعة المحافظة لمديره الإنجليزي ونزق مديره المحلي، وهو تاجر يوناني من

أزمير يُدعى باسكالي. ولم يكد يحل ١٨٦١م حتى كان البنك قد ربط معظم رأس ماله في قروض لأمرء البيت المالك في مصر، ولم يكن في وضع يسمح له بأن يقدم ائتماناً تجارياً، ومن باب أولى رأس مال استثماري. أما الباقي من رأس المال فقد كان في خدمة عدد من البيوت التجارية الخاصة التي لم تكن ذات وزن بعد.

لقد كان الباب مفتوحاً في مصر على مصراعيه إذن، وكان الإغراء يشتد بسبب الوضع في 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 في الإسكندرية. وهذا الفيض، بالإضافة إلى هجرة رأس المال وبعض الموهوبين 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 لموقعها 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 ومرسيليا، والماليون الأقوياء وأصحاب المشاريع الفقراء، الاتحادات الكبيرة والتجار الصغار، الأمناء والمضاربون والمقامرون والمزيفون. وخلال هذه العملية تخلى الجميع عن بروتوكول وأمانة «المالية العالية». والآن ... نقترب من قصتنا التي، تبدأ ككل القصص، في أماكن عديدة، في وزارات أوروبا عشية حرب القرم، وفي بنوك لندن وباريس بعد أزمة ١٨٥٧م، في خيام الخديوي بمناسبة منح امتياز القناة، في السفينة التي أحضرت مديراً اسمه إدوارد ديرفيو إلى مصر عام ١٨٥٥م، وتحت بنادق فورت سومتر (معركة في الحرب الأهلية الأمريكية).

الفصل الثالث

فيضان على ضفاف النيل

في مرحلة الستينيات من القرن التاسع عشر قامت حربٌ أهلية طويلة في أمريكا، وكان لا بد من توقعها، وإن لم يرد أحد أن يواجه هذا التقدير. وأوقفت بضربة واحدة معظم إمدادات القطن عن العالم، وعطلت أكبر الصناعات الإنتاجية، وحولت زغب الخيوط البيضاء إلى ذهب.

ولقد وصلت المجاعة ببطء إلى مصانع مانشستر وروان وفلاندرز والألزاس. وكانت الولايات المتحدة في عام ١٨٦٠م تمتد أوروبا بخمسة أسداس ما تحتاج إليه من القطن. وفي ذلك العام كان المحصول رائعًا، وشعر تجار نيو أورليانز بقرب وقوع الحرب، فأسرعوا بتصدير القطن إلى الأسواق فيما وراء البحار، وزادت سرعة التصدير بعد معركة «فورت سومتر». وفي الفترة ما بين يناير وأغسطس عام ١٨٦١م وصل إلى أوروبا ما ينوف على ثلاثة ملايين بالة علاوة على الكميات التي كانت مخزونة، وفي الشهور التالية لم يكن قد شعر ببداية الأزمة إلا عددٌ قليل من أصحاب المصانع. وقد أدى ضعف الحصار الذي فرضه الإنجليز حول موانئ الجنوب إلى اقتناع أصحاب المصانع بأن مخاوفهم من الحرب كانت مبالغًا فيها.

ولم يكد يحل عيد الميلاد حتى تغير الموقف. فلم يكن هناك نقص بعد، ولكن الكميات الجديدة الواردة من القطن كانت قليلة، واحتمال أن تطول الحرب في الولايات المتحدة لم يدع أملًا في تحسن سريع. وارتفع سعر القطن، الذي ظل ثابتًا عند ٧½ بنس للرطل في النصف الأول من عام ١٨٦١م إلى ١٢ بنسًا في أكتوبر من هذا العام، وبعد شيء من التردد قفز السعر بشكل ملحوظ خلال صيف عام ١٨٦٢م، وفي نهاية أغسطس وصل السعر إلى: ٢٦½ بنس للرطل، وقد سيطر المضاربون على البورصة وأخذوا يبيعون ثم يعيدون البيع (أحيانًا خمسين مرة) في قطن لم يغادر المخازن للتسليم أبدًا. واشتدت الأزمة في

لأنكشِير، وأقفلت المصانع وأخذ آلاف من الرجال والنساء يجوبون الشوارع. وبينما نُظمت اللجان للعناية بالجوع، وضربت العائلة المالكة المثل بالمساهمة في إغاثة البؤساء، كان البحارة ينهبون السفن ليبيعوا الغلال في السوق السوداء بسعر شلن للرطل. وفي فرنسا، حيث ارتبطت هيبة الإمبراطورية واستقرارها بالدفاع عن معاهدة تجارية مكروهة شعبياً مع بريطانيا، كانت فكرة الكساد في حد ذاتها شيئاً هداماً. ولما أصبح النقص في القطن حاداً قيل إن نابليون الثالث كان مستعداً إذا دعت الحاجة لوقف الحرب.

وقد استخدم أصحاب مصانع القطن (الذين كانوا في خسارة يومية) كل مهارتهم للحد من الشلل، فقاموا بعمل منسوجات رفيعة — ولأول مرة منذ عهد نابليون الكبير أصبح الموسلين الخفيف هو الموضة — وقاموا بعمل خليط مدهش من خيوط القطن والصوف أو الكتان لكي يحولوا جزءاً من العبء إلى المنسوجات الأخرى. وتعلموا تقوية خيوط القطن بواسطة الدقيق أو النشا، الشيء الذي جعل وزن المنسوجات يزداد بحوالي النصف. وكل ذلك لم يؤدِّ إلى النتيجة المطلوبة، فلم يكن هناك ما يكفي من القطن. وإذا كانت أمريكا لا تستطيع أن تُمَدَّ أوروبا باحتياجاتها منه، فلا بد من العثور على مكان آخر يستطيع ذلك.

إن الأماكن الصالحة لزراعة القطن على النطاق التجاري قليلة في العالم. وفي فترة ١٨٦٠م كانت الإمكانية العملية تتركز في مصر والهند. وذلك بالرغم من القوى الصناعية كانت على استعداد، في محاولة يائسة، لأن تجرب أي مكان — إسبانيا، أستراليا، حتى جزائر فيجي — أما الهند فكانت أكثر أهمية من مصر من زاوية الكم؛ إذ كانت في عام ١٨٦٠م تصدر من القطن إلى إنجلترا فقط ما يعادل المحصول المصري كله. ولكن لسوء الحظ كانت تيلة القطن الهندي من القصر بحيث دعت إلى تغيير معظم آلات النسيج في أوروبا حتى تلائم هذه التيلة، هذا علاوة على أن القطن الهندي كان رديئاً لدرجة أن كلمة «سورات» كانت تعني الإنتاج الرخيص الرديء.

إن التيلة القصيرة هي من عمل الطبيعة، ولا يمكن إصلاحها إلا بمرور الوقت، أما الرداءة فكانت من عمل الإنسان، ولذلك فهي قابلة للتحسين السريع، إلا أن المقاومة العنيدة من جانب الوسطاء الهنود للأفكار الغربية عن الأمانة في التجارة والتعامل الحسن؛ كانت عقبة قوية، شأنها شأن العوامل الجغرافية. ولذلك ظلت الحالة المنحطة للمحصول الهندي رادعاً أساسياً عن استعماله خلال فترة رواج القطن. ولقد كان شراء القطن من بومباي عام ١٨٦٠م أمراً يثير الضيق. فالبائع مصمم على الغش والمشتري أيضاً مصمم

على منعه. وبينما كان السمسار الأوروبي بتكوينه الرقيق وكرامته المرفهة يقف بعيداً ويحاول، بمساعدة خدَم محليين، الحصول على بضاعة نقية من نوع واحد، كان التاجر الهندي يقف علناً ينادي على بضاعته وينافق بالكلام المعسول ويظهر أفضل القطن من بالات مخلوطة، ويستبعد بالة رديئة ليضع أختها محلها.

وباختصار كان التاجر الهندي يُظهر صبر القديس لبيع بضاعة اللص، وفي النهاية يغلب التعب المشتري ويقرر شراء قطن أفضل قليلاً من الذي رفضه في أول الأمر، قطن مليء بالشوائب بقدر ما يستطيع أن يحمل، ومع ذلك يسمونه قطناً.

لهذه الأسباب كانت الحاجة إلى القطن الهندي مُلحة في سنوات العجز إلى الدرجة التي أهملت فيها اعتبارات النوع. وارتفعت الأسعار بدرجة كبيرة، وعاشت البلاد فترة من الرخاء والمضاربة، يمكن مقارنة درجتها بأكثر فترات الرواج في تاريخ التجارة. ومع ذلك، فقد ظل هذا الرواج سطحيًا، وبقيت أسس الزراعة الهندية كما هي. لقد زادت صادرات الهند إلى أوروبا على حساب الاستهلاك المحلي فقط، وبقيت تكلفة الإنتاج عند مستوى لا يسمح بمنافسة القطن الأمريكي في السوق العادية.

إن المشكلة كانت في الواقع اجتماعية بقدر ما هي اقتصادية. فالأساليب الزراعية للفلاح الهندي أولية إلى حدٍّ محزن، ولم يكن لديه الدافع إلى تحسينها، ولا وسيلة هذا التحسين. وإذا كان يعاني من أعباء الإيجار والضرائب إلى حد عيشة الكفاف كان من الطبيعي أن تشغل زراعة الحبوب اهتمامه ليأكل أكثر من زراعة القطن لبيع. والذين كانوا يزرعون القطن كانوا يفعلون ذلك بمساعدة المرابين والتجار الذين كانوا يقدمون رأس المال والبذرة، وهم غالبًا ما يملكون المحصول قبل البذر.

والأكثر من ذلك، فإن المرابي الذي كان يحدد سعر المحصول مقدماً لم يكن يكتفي بأخذ كل أرباح الرواج لنفسه، بل كان يفضل التضحية بإمكانيات تحقيق أرباح أكبر على أن يرفع سعر الشراء التقليدي عن الفلاح، فيخفض بذلك معدل الربح.

وفي مواجهة هذا الخليط من التقاليد العمياء والتنفيذ المعكوس وقف رجل الأعمال الإنجليزي لا يحرك ساكنًا. وتساءل البعض: هل هذا مكان لا تنطبق فيه قوانين العرض والطلب؟ كتبت مجلة الإيكونومست تعلق على ذلك، قائلة: «إن هناك صعوبات غير عادية تنشأ من حالة المجتمع الغربية، وهذه الصعوبات تقاوم الأثر الطبيعي لدوافع الفعل الإنساني.»

وأشوأ من ذلك، فقد وجد التجار الأوروبيون أنه يستحيل عليهم أن يتدخلوا ويقدموا الائتمان بشروط أفضل. فالمعارضة القوية من المرابين المحليين والمقاومة السلبية من

جانب الفلاح الهندي (الذي كان شكه في التغيير وخوفه من المرابي أقوى من رغبته في الربح) قد خلقت عقبات لا يسهل التغلب عليها. كذلك لم يكن المزارعون الأوروبيون على استعداد للتدخل ليحلوا محل الزّراع الهنود، فقد أدى الغموض والتخبط في قانون الملكية الهندي إلى عدم تشجيع الاستثمار الأجنبي للأرض، وعلاوة على ذلك فقد كان من الأسهل كسب المال — من خلال أعمال الوساطة — باستثمارات صغيرة بدلاً من استخدام مبالغ كبيرة في أعمال الزراعة غير المأمونة، التي تتطلب اتفاقاً كبيراً. ومع خوف أصحاب مصانع النسيج في لانكشير من المخاطرة بأموالهم في تحسين وزيادة محصول الشرق، وتصميم الحكومة البريطانية على مبدأ عدم التدفق في التدخل الطبيعي لرأس المال المستثمر، ظل القطن الهندي على حاله وضاعت فرصة لا تُعوّض في آلاف السنين.

ولقد كان لمصر — مثل الهند — تاريخ طويل في زراعة القطن. وصحيح أن إنتاج وادي النيل صغير، إذا قيس بمحصول البنجاب والبنغال، إلا أن ما يعوض ذلك جزئياً هو طول تيلة القطن «الجميل» المصري الممتاز، ويعتبر الثاني في الجودة في العالم كله بعد القطن الأمريكي، في صناعة المنسوجات الدقيقة.

ومن ناحية أخرى فإن عناصر الضعف التي كانت تعوق كل الجهود لتحسين القطن الهندي كانت قائمة في مصر أيضاً. فقد كان الفلاح المصري يشبه الفلاح الهندي تماماً في جهله وفقره وبدائيته والإصرار على هذه البدائية. بل إن وجود ملكية مُتَنَوِّرة في مصر (عشرة في المائة تنوّر والباقي استبداد) تضرب المثل في الزراعة الناجحة وتفرض التغيير على جماهير الفلاحين لم يكن إلا عبئاً في غالب الأمر. ففي ظل الملكيات المستبدة لا تتطابق دائماً المصالح الاقتصادية البعيدة والقريبة، ولا تكون السلطة دائماً مصحوبة بالفهم ولا النوايا الطيبة بالحكم الصائب.

وهكذا، فإن محمد علي — مؤسس الأسرة الخديوية، وأبو مصر الحديثة، والذي أدخل زراعة قطن الجميل — كان يُعتبر أن القطن معناه الدخل. ولقد كانت الزيادة في الدخل التي حققها المحصول الجديد هي التي مكّنته أن ينشئ الجيش والأسطول المصري، وينتزع بالقوة من القسطنطينية وراثته أسرته للعرش. وعلى ضوء هذه الأهداف السياسية اندفع محمد علي في زراعة القطن اندفاعاً سريعاً. وفعل التوجيه النشيط من أعلى فعل السحر. فبعد ثلاث سنوات من إدخال زراعته عام ١٨٢٠م ارتفع إنتاج الجميل من ٦٥٠ رطلاً إلى أكثر من ١٨ مليون رطل، متفوقاً بذلك على كل الأنواع الأخرى القديمة. وقد سرّ المستوردين الأوروبيين نوعُ التيلة الجديدة التي اكتسبت لنفسها مركزاً ممتازاً في سوقَي ليفربول والهافر.

إلا أن جهود محمد علي لزيادة دخله من القطن أثبتت فشلها في المدى الطويل. وإذا كان محمد علي غير قانع بالدخل الضريبي الذي يأتي به النظام التقليدي لإيجار الأرض، قام بانتزاع الأراضي من الملاك الذين كانوا يقفون بينه وبين الفلاح، وتم ذلك قبل إدخال زراعة القطن. وتحولت كل مصر تقريباً إلى مزرعة حكومية كبيرة وتحول الفلاح إلى وضع القن. فقد كان يبذر ما يؤمر به وفي الوقت الذي يؤمر به، ثم يقدم ما يحصده إلى الحكومة. ولم يكن في استطاعته أن يبيع محصوله، ولكنه كان يُجبر على أن يقدم محصوله للدولة بالأسعار التي يفرضونها عليه، والتي لم تكن تغطي غالباً ما يُفرض عليه من ضرائب. وإذا استطاع الفلاح — عن طريق التحايل أو المهارة أو القوة الإنسانية الخارقة في الاقتصاد، أو أي شيء آخر — أن ينجح في تسليم كميات زائدة، كانوا لا يدفعون له نقداً، ولكن بالأجل مقابل الضرائب المستقبلية. ولم يكن متوقعاً أن تستمر مثل هذه الحسابات النادرة طويلاً، وهي التي يمكن أن تسبب ارتباك أي محاسب لغرابيتها. واستُخدمت طرق عبقرية لتجميد أموال الفلاحين؛ إذ أصبح كل فلاح مسئولاً عن ضرائب كل جيرانه في القرية، وأصبحت كل قرية مسئولة عن ضرائب القرى المجاورة لها في المنطقة، وكل منطقة مسئولة عن ضرائب المناطق الأخرى في المديرية. وبعد سنوات من التهريب والتأخر والاضطهاد والتهديد بالضرب بالسياط، عندما تصل القرية إلى نهاية مواردها وتنهار تحت أعباء الضرائب المفروضة عليها، وتلك المفروضة على جيرانها، كانت الدولة تصادر مواشي وآلات أهلها. ثم تحول الأرض — قسراً في الغالب — إلى فلاح آخر مطلوب منه أن ينجح حيث فشلت الدولة، أو أن يدفع من جيبه الخاص. وبذلك تحول الزُّراع من مرتبة الأقتنان دافعي الضرائب إلى مرتبة المشاركين في المحصول، أو العُمال الأجراء الذين يحصلون على أجور تجعلهم يعيشون بين سوء التغذية أو المجاعة.

ولقد برروا هذا النظام القاسي بالقول: إن الفلاح كسول، وإنه لن يعمل إلا بدافع الخوف من الجوع. ولا شك أن هناك نصيباً كبيراً من الحقيقة في ذلك. فاللامبالاة إزاء دوافع الادخار، إزاء الربح من أجل الربح، هو القاعدة العامة خارج نطاق جزء ضيق من المجتمع الغربي. ومن ناحية أخرى فقد كان بعض المراقبين الأذكياء بمصر في فترة ١٨٣٠م مقتنعين بأن الفلاح كان يحب المال كأَي إنسان آخر، وأنه كان مستعداً للاستجابة لدوافع الربح كأَي إنسان آخر.

وعلى أي حال فقد كان العلاج أسوأ من المرض. وصحيح أن الفلاح المصري صبور طويل المعاناة ومستعد للخضوع. إلا أن هذه الصفات نفسها تخلق فيه القدرة على العناد

بلا حدود. ولقد حطم قصر نظر محمد علي وتعطشه الشديد للمال الدوافع عند هؤلاء الذين تبنوا زراعة قطن الجميل مؤملين تحقيق دخل أكبر، وأكد عناد غالبية الفلاحين الذين عارضوا زراعة القطن من البداية. وبضياح كل فرصة في الحصول على الربح كان الفلاح ينحني ببساطة لأسياده وينفذ شكلياً ما يطلبون، ولقد هرب كثير من الفلاحين إلى القرى الأخرى أو المدن، فقد كانت السرقة أو الشحاذة أفضل من العمل في الحقل والكرباح.

ولقد اشتدَّ الهرب من الأرض بسبب السياسة العسكرية للباشا. فللمرة الأولى منذ عهد الفراعنة كان الفلاح مجبراً على أن يكون جندياً. فقد كان جيش محمد علي في قمة معاركه الحربية يضم ١٢٧٠٠٠ من الجنود النظاميين و٤٢٠٠٠ من جنود الاحتياط عندما كان مجموع السكان حوالي مليونين. ولقد تهرب ألوف من الجنودية ببت بعض أعضاء الجسم، وهرب آخرون إلى المدن وإلى سوريا، بل وحتى الصحراء. (وقد كان العزاء الوحيد لأشد الفلاحين فقراً هو عائلته، وتحرره من السيطرة المباشرة ومن الاعتقال والتكنات والمصانع)، أما أولئك الذين لم يهربوا، بما في ذلك المشوهون، فقد كانوا مطالبين أن يقوموا بالعمل، وأن يدفعوا الضرائب نيابة عن الهاربين؛ إذ لم يكن الهرب غير القانوني أو الجنودية يصلح أساساً للإعفاء من الالتزامات المالية إزاء المجتمع.

لذلك فقد أعقب الدفعة القوية غير العادية لإنتاج قطن الجميل في سنواته الأولى عشرات السنوات من التذبذب العنيف. وانهار نوع المحصول، وكذلك انهار السعر في أوروبا بشدة. ولم تؤدِّ الجهود التي بذلها محمد علي، لزيادة الدخل المنهار بزيادة الرقعة المخصصة لزراعة القطن وخفض أجور الفلاحين؛ إلا إلى زيادة مقاومتهم، وتدهور متزايد في المحصول. وفي السنوات الأخيرة من حكمه، ١٨٤٥م إلى ١٨٤٨م، كان المحصول السنوي في المتوسط حوالي ٢٣٠٠٠٠ هندرويت، وهو لا يختلف كثيراً عن محصول منتصف فترة العشرينيات.

وبموت محمد علي عام ١٨٤٩م بدأت فترة جديدة من النهوض بمحصول القطن. فلم يكن لدى عباس (١٨٤٩-١٨٥٤م) طموح سلفه أو أحلامه. وإذ تخلى عباس عن مشروعات جدّه الباهظة التكاليف، وخفّض قوات الجيش والبحرية إلى جزء من حجمها السابق؛ استطاع أن يخفض العبء المالي على الفلاحين، وأن يعيد عشرات الألوف من الرجال إلى الأرض. وارتفع محصول القطن من ١١٩٩٦٥ هندرويت عام ١٨٤٨م إلى ٦٧٠١٢٩ عام ١٨٥٢م، واستقر في حدود نصف مليون بقية العقد.

ويرجع إلى سعيد (١٨٥٤-١٨٦٣م) — عم عباس وابن محمد علي — الفضل في تحويل الزراعة من الشكل الحكومي إلى الزراعة الحرة نسبياً، ومن نظام السوق المقفلة إلى نظام السوق المفتوحة للقطن. ومن الصعب تبين ظروف هذا التحول؛ إذ إن المصادر الأوروبية تميل من ناحية إلى الخلط بين السياسة غير الرسمية والاصلاحات الدستورية، ومن ناحية أخرى كان أغلب هذه المصادر — وعلى وجه الخصوص الفرنسيون — صاحبة مصلحة في تقديم سعيد وعهده في أجمل صورة. لقد تركوا لنا صورة أعدت لمساتها الأخيرة بعناية، عن سعيد «المجدد والمحوّل العظيم».

ومع ذلك، فإن النتائج تبدو واضحة. وتحت تأثير اقتناعه جزئياً وتأثير ضغط الأجانب من الأوروبيين عليه، سمح سعيد للتجار الأجانب أن يتعاملوا مباشرة مع ملاك الأرض والفلاحين — نظرياً وواقعياً — وبالتالي سمح للفلاحين بأن يزرعوا ويشترؤا ويبيعوا ما لهم وأينما شاءوا. وأخيراً ألغي مبدأ التضامن في تحمل الضرائب، وأُلغيت الديون المتأخرة على الفلاحين، التي أصبحت من المستحيل دفعها. وكانت النتيجة هي زيادة العائد من الزراعة المعتنى بها، وفتح الأبواب القوية في الربح في المستقبل. وعندما حلت مجاعة القطن العالمية كانت الزراعة المصرية مستعدة لها.

ومن زاوية أوسع فإن نمو مصر كمركز لزراعة القطن لم يكن إلا جانباً واحداً من جوانب نهضة قومية، واستيقاظ عظيم من نوم قرون. وعندما رسا نابليون بسفنه عام ١٧٩٨م عند مصب النيل لم يجد غير قشور المدنية، غير شعب مقيد وبقايا ماضٍ طويل عفاً عليه النسيان. ولقد كان الماضي منسياً إلى حد أن زعم البعض أنه عندما أنزل نابليون عربته إلى الشاطئ كان يدخل العجلة من جديد في مصر. ليس هذا فحسب، بل إنه أدخل السياسيين ورجال الأعمال الغربيين من جديد في مصر.

وفي ذلك كان نابليون بلا شك يُمهد لما كان من المحتّم أن يقع. فامتصاص مصر في دائرة المنافسات السياسية والاقتصادية الأوروبية كان أمراً متضمناً في الطبيعة العدوانية التوسعية للتكنولوجيا والتجارة الغربية، والعزلة الطويلة التي أعقبت اكتشاف البرتغال للطريق البحري إلى الهند كانت مستحيلة في عصر التجار والرأسمالية المالية.

ومن سخریات القدر أن يكون ضَعْف المراكب البخارية الأولى هو الذي جعل مصر محور الطرق التجارية في العهد الجديد. فالبخار كان عاجزاً عن منافسة الشراع في الطريق الطويل حول رأس الرجاء الصالح في الأيام الأولى من استخدام الغلايات ذات

الضغط المنخفض، والمراوح التي تُدار بالبدال. ولكن المراكب البخارية استخدمت بنجاح عظيم في الرحلات القصيرة في البحر الأبيض المتوسط والخليج الفارسي. ولم يكن الزمن الذي توفّره الرحلة البخارية متكافئاً مع تكاليفها، إلا إذا كانت السلع غالية الثمن بالنسبة لوزنها. وعلاوة على ذلك، فقد كانت هناك دائماً إمكانية إيجاد طريق سكة حديدية أو قناة لربط البحر الأحمر بالبحر الأبيض المتوسط.

وفي عام ١٨٣٠م وضعت شركة الهند الشرقية خطاً للبواخر بين الهند والسويس ليتصل عند الإسكندرية بالمراكب الأخرى الآتية من إنجلترا. وفي عام ١٨٣٤م كان الخطان يعملان، يربطهما نظام دقيق للنقل البحري. وفي خلال العقد التالي دخلت الميدان أربع شركات من شركات البواخر، وانخفضت مدة الرحلة من إنجلترا إلى الإسكندرية من أربعين إلى أربعة عشر يوماً. أما الرحلة البرية التي كانت مرهقة وغير مريحة وخطرة، والتي كانت تحتاج ما بين خمسة أيام وثمانية عشر يوماً فقد انخفضت مدتها تدريجياً إلى ثلاثة أيام. وأحضرت الجارات البخارية لكي تسحب حاملات الركاب من الإسكندرية عبر ترعة المحمودية إلى رأس الدلتا. وفي عام ١٨٤١م بدأت أول مركب بخارية، جاك أولانترن، رحلتها بين المحمودية والقاهرة، واستُصلح الطريق الصحراوي من القاهرة إلى السويس ليسمح باستخدام العربات، وقد سهلت الفنادق الجديدة ومحطات الطريق، على الرغم من بدائيتها، على المسافر الأوروبي احتمال مشقة الرحلة. وأصبح طريق البحر الأبيض المتوسط كله من لندن إلى بومباي يستغرق أربعين يوماً مقابل أربعة أشهر بالمراكب الشراعية حول رأس الرجاء الصالح. وهكذا ازدادت رحلات خط البحر الأبيض بشكل هائل. فبينما كان عدد المسافرين بهذا الطريق ٢٧٥ في عام ١٨٤٤م ازداد هذا الرقم إلى ٢١٠٠ في العام التالي، ووصل إلى ٣٠٠٠ عام ١٨٤٧م.

ولقد تم معظم هذا التحسّن بفضل التعاون النشط من جانب محمد علي الذي استهدف أن يجعل مصر دولة قوية، فشجع كل الجهود لإدخال كل تكنيكات الحضارة الغربية. وقد أحضر بنفسه أخصائيين من أوروبا لينظموا ويوجهوا برنامج الدولة في التجديد. وكان الفرنسيون، على وجه الخصوص، ظاهرين في هذا المجال. فتول كولونيل سيف (أحد المحاربين القدماء في معارك نابليون) إنشاء وتدريب الجيش المصري، وتولى بيسون وسيرسي إنشاء البحرية، ونظم كلوت المدارس الطبية الأولى، ووضع لينانت وموجل وآخرون تصميم قناطر الدلتا، وهو سد على النيل يمكن بواسطته ري أكثر مناطق مصر خصوبة على مدار السنة، وساهموا كثيراً في إحياء شبكة قنوات الري والمصارف، وحسنوا

تسهيلات المواني في الإسكندرية والسويس. وإلى هذه المساهمات في نهضة مصر في أوائل القرن التاسع عشر تعود دعوى الفرنسيين التقليدية والمعادة دائماً بشأن قيادتهم الروحية لمصر.

أما عباس فكان أقل مَيْلاً لهذه المشاريع التي كانت خزانة مصر تنوء بعبئها، فطرد أغلب الفنيين الأوروبيين الذين أحضرهم محمد علي وتحلّى عن عدد من المشاريع الهندسية، بما في ذلك قناطر النيل. وأغلق المدارس المهنية التي أنشأها سلفه. وبالإضافة إلى ذلك، فقد عارض عباس دائماً محاولات رجال الأعمال الغربيين لتوسيع ميدان نشاطهم في مصر. ومع ذلك، فعلينا أن نتذكر أن برنامج عباس في التوفير والتمصير لم يكن بالعنف الذي صوره السياسيون والمؤرخون الغربيون. فقد شهدت السنوات الأخيرة لعهد محمد علي بداية التقهّـر عن الخطط الطموحة التي تجلت في العشرينيات والثلاثينيات من القرن. لقد أغلقت مثلاً بعض المدارس في أواخر عهد محمد علي، ولقد مضى عباس ببساطة في نفس هذا الاتجاه. ولم يكن عباس أيضاً يصدر في عمله — كما صورته التاريخ — عن مجرد عن مجرد التعصب، مع الاعتراف بأن خبرته في تدخل الأجانب في شئون السيادة المصرية قد جعلته شديد الاستياء من النفوذ الغربي حتى قبل توليه الحكم.

ففي التحليل النهائي كانت المصلحة الذاتية تتقدم على العاطفة، ولم يكن لعباس شاغل طوال حكمه غير المحافظة على استقلال مصر. ولهذا الهدف حاول أن يضمن تأييد إنجلترا ... ولقد أدت جهود فرنسا لاستخدام تركيا لإعادة التوازن إلى تقوية الروابط مع الدولة التي كان يشعر أنها القوة الكبرى. وفي عام ١٨٥٤م دعا عباس روبرت استيفنسون لإنشاء أول خط حديدي مصري من الإسكندرية إلى القاهرة.

وكان سعيد — خليفة عباس — على العكس من ابن أخيه الانعزالي العبوس في جميع النواحي. كان سعيد ودوداً يتظاهر بالثقافة، وقد تعلم من أساتذته الإعجاب بالحياة الغربية. والحقيقة أنه أحب هذه الحياة أكثر من اللازم. فقد كان يقبل اقتراحات أصدقائه الأوروبيين بلا حذر، وأخذ على عاتقه أكثر مما يستطيع، هو أو مصر، تحمله. وبعض مشروعاته لم تثمر أبداً، والبعض الآخر تم في عهد خليفته إسماعيل. ومع ذلك فإن عهده كان يتميز بالعودة إلى التمدّن الغربي الذي شجعه محمد علي.

وفي عام ١٨٥٤م حل التلغراف الكهربائي محل السيمافور على طول الطريق من الإسكندرية إلى القاهرة، وفي عام ١٨٦٢م اتصلت أفريقيا بأوروبا بالبرق عن طريق القسطنطينية ومالطة. واستُكمل خط السكة الحديدية من الإسكندرية إلى القاهرة الذي

بدأ في عهد عباس في عام ١٨٥٦ م، وفي فترة ١٨٥٦-١٨٥٨ م أنشئ خط آخر من القاهرة إلى السويس، فاستُكمل بذلك الاتصال البري بين أوروبا والهند، وبلغ طول هذا الخط الحديدي ٢٤٥ ميلاً من القضبان الحديثة، وإن كان لهذا الخط من الناحية التجارية والسياسية أهمية تفوق طوله. وفي الوقت نفسه عمل سعيد على تحسين شوارع الإسكندرية؛ إذ إن الطرق غير الممهدة ووسائل النقل الأولية جعلت المسافة القصيرة من المركب إلى محطة السكة الحديد أبهظ في تكاليفها من آلاف الأميال من المياه التي تفصل مصر عن أوروبا. ولم يُهمل سعيد مسألة النقل المائي، فقد عمّق وطهر المحمودية، وهي الترع الحيوية الرئيسية التي تربط النيل بميناء الإسكندرية؛ لقد كانت من سوء بحيث أعيد إنشاؤها تقريباً. وأصلح ووسّع ميناء السويس، كما قام بإنشاء وتمويل شركة تتولى تسيير القوارب التجارية في النيل من ترعة المحمودية، وشجع شركة البواخر المجيدية على العمل في البحر الأحمر وشرق البحر الأبيض المتوسط. وأهم من ذلك كله، فقد كان سعيد هو الذي منح فرناند دي ليسبس الامتياز لحفر قناة السويس.

ولقد تعرضنا من قبل لأهمية إصلاحه الضريبي وتخفيفه سيطرة الدولة في الريف بالنسبة للزراعة؛ إلا أن جهوده لإحلال الحوافز الإيجابية على التحسين المادي — عند الفلاح — بعد رفع القيود كانت أقل نجاحاً. فقد استخدم عمل ألوف الفلاحين وثروات ضخمة لإتمام القناطر الخيرية، ولكن أغلب المال والرجال تحول إلى عملية تقوية المنطقة وعمليات أخرى غير ضرورية، إلى درجة أنه في نهاية عهد سعيد عام ١٨٦٢ م كان السد ما زال عديم الفائدة. ومع ذلك فبفضل بعض أقارب سعيد — الذين يبدو أنهم عوضوا الحجر السياسي المفروض عليهم بمشاريع زراعية — عرفت الزراعة المصرية ظلمبات الري البخارية والمحارث البخارية وأنشئت المزارع النموذجية واتسعت المحالج واستحضر الأخصائيون الأوروبيون لتعليم الفلاح الزراعة الجيدة.

وبواسطة هذا التشجيع ارتفع الإنتاج الزراعي، كما ارتفع التصدير، ليلبي الطلب المتزايد على الآلات والمنتجات الصناعية الأوروبية الأخرى. وفي خلال الخمس سنوات ١٨٥٠/١٨٥١ م-١٨٥٤/١٨٥٥ م بلغت صادرات مصر حوالي ٢٣٢٩٦٠٠٠ جنيه إنجليزي، وفي السنوات الخمس التالية كانت الصادرات ٣٩٥٤٢٠٠ جنيه إنجليزي. أما الواردات فقد ارتفعت من ١٩٨٥٦٠٠ ج.ك. إلى ٢٧٠٦٤٠٠ ج.ك. ومن خفايا الأسواق والمصادر التجارية الضعيفة ارتفعت مصر عام ١٨٥٠ م إلى دولة تجارية ذات أهمية كبيرة، وهي إن لم تكن دولة من الدرجة الأولى، إلا أنها كانت تتقدم بسرعة.

وفي الوقت نفسه ازدهر طريق الملاحة في البحر الأبيض المتوسط إلى الهند، ولأول مرة منذ العصور الوسطى أصبحت الإسكندرية إحدى مواني العالم الهامة. إن هذه المدينة القديمة التي كانت تملك الميناء الوحيد في مصر حيث تستطيع ترسو المراكب البحرية الأوروبية قد نمت من مدينة صغيرة راكدة، سكانها حوالي ١٠٠٠٠ وقت الغزو الفرنسي، إلى مدينة كبيرة مزدهمة بالسكان يبلغ تعدادها ١٥٠٠٠٠ حوالي عام ١٨٥٥م. ولقد فاق عدد السفن التي كانت تمر بها، وخاصة مواسم الازدهام التي تعقب الحصاد، كل إمكانيات الميناء، بل وحتى قدرة شعب يتزايد بهذه السرعة.

لقد كان الميناء يشبه غابة من الأشعة والمداخن، وخليط من المراكب الشراعية والمراكب الصغيرة من مداخل وخالجان البحر الأبيض المتوسط، إلى المراكب ذات الصواري العالية والمراكب الشراعية الكبيرة من جنوة وتريستا، إلى السفن الاسكتلندية، من المراكب التجارية القديمة في الشرق الأدنى، إلى السفن التجارية القوية من ليفربول ومرسيليا، إلى القوارب الصغيرة المصرية. وكانت أرصفة الميناء مزدهمة إلى درجة كبيرة؛ بالات القطن مكومة بدون نظام، صناديق الآلات، عفش المهاجرين، صناديق ملابس وأقمشة، صناديق الشاي، أكياس التوابل وجوالات الحبوب — كل منتجات وأمتعة الشرق والغرب تلتقي وتفترق عند مفترق طرق تجارة العالم — كل شيء مبعثر على الأرصفة والأرض الترابية يثقل السائقين وأصحاب العربات، الذين يحاولون دون جدوى، أن يجعلوا الحيوانات والرجال تقوم بما كان ينبغي أن تقوم به عربات النقل والأوناش.

وفي خلال أكثر من نصف قرن بقليل، تقدمت مصر شوطاً كبيراً. فالدوامه الهائلة التي خلقتها قرون التاريخ قد التقت بتياره المتدفق، واندفعت لكي تعوض ما فاتها. وعندما جاءت مجاعة القطن كانت مصر قد أصبحت على أبواب ثورة اقتصادية.

من النادر ألا ترتبط الفرص بالطموح، ولا الثروة بالشهرة، ولا الذهب بالجشع. ومع دخول محاسن ومساوئ التمدن الغربي في مصر دخلت أفضل وأسوأ عناصر أوروبا والبحر الأبيض: أصحاب البنوك والمرابون، التجار واللصوص، السماسرة الإنجليز الهادئون وتجار الشرق الأدنى الزئبقيون، موظفون لمكاتب الشركات الجديدة، وعاهرات في ميدان القنصلية في الإسكندرية، باحثون منقطعون لمعابد أبيدوس والكرنك، وقتلة ورجال أسرار في حوارى القاهرة.

وعندما جاء نابليون إلى القاهرة عام ١٧٩٨م، كان هناك أقل من مائة أوروبي يقيمون في مصر، وأغلبهم تجار في مراكز مثل الإسكندرية ودمياط. وكان هؤلاء يعيشون في أحياء مغلقة؛ إذ المسيحي في مصر في عهد المماليك كان يعتبر مخلوقاً أقل درجة، منبوذاً

لا يحتمل وجوده إلا على أساس عزلته. وعندما يخرج الكافر من حارته يعرّض نفسه لإهانات المارة، الذين كانوا يعرفونه بسهولة من ملابسه المفروضة عليه، والحمار الذي كان يُفرض عليه ركوبه. وحتى إذا بقي في منزله كان معرّضاً للتحقيق من السلطات، التي كانت تعتبر وجود الإفرنج مجرد تنازل من جانب المصريين الكُرماء. وفي السنوات التي سبقت الغزو الفرنسي كانت التجارة الأوروبية مع مصر تحتضر، وبدأت الشركات الغربية تغلق متاجرها وتنقل تجارتها إلى أماكن أكثر صداقة ومحبة.

وبعد عام ١٧٩٨م تغيرت الأحوال بالطبع. فلم يكد الغربي يثبت قوته الحربية حتى نُسيت «عيوبه» الدينية، وارتفع من المرتبة السفلى إلى رتبة مساواة المسلم، بل وحتى التفوق عليه. وبدأ الود يعود بطيئاً في أول الأمر، ثم أخذ ينمو بسرعة بازدياد إنتاج القطن واتساع التجارة المصرية معه. وأصبحت الإسكندرية تضم عام ١٨٣٧م أكثر من سبعين شركة تجارية أجنبية، أغلبها من اليونان وفرنسا وإنجلترا والنمسا وإيطاليا والشرق الأدنى. وفي عام ١٨٢١م — أول عام لقطن الجميل — كان هناك بيت واحد إنجليزي لتجارة القطن في المدينة، وفي عام ١٨٣٧م كانت هناك تسعة بيوت، وفي عام ١٨٤٣م كان أكثر من مائة مواطن إنجليزي يقيمون بصفة دائمة في المدينة.

ولقد جاءت السنوات الأخيرة لعهد محمد علي بما فيها من ضغط للنفقات، ثم معاداة عباس للغرب فعكست هذا الاتجاه مؤقتاً. فقد غادر البلاد أغلب الفنين الأوروبيين إما اختياراً أو بالأمر، وحتى رجال الأعمال (الذين كان اهتمامهم بمصر يزداد، والذين كان نشاطهم محل حماية قنصلياتهم) تخوفوا من عداء الباشا. ولكن عهد سعيد أزال هذا الشبح المخيف. وبمجرد سماع خبر موت عباس جاء من كل بقاع أوروبا المحتالون والباحثون عن الذهب، وتدفقوا بأعداد هائلة كما لو كانت مصر كاليفورنيا جديدة. وفي الفترة ما بين عامي ١٨٥٧م و١٨٦١م دخل البلاد حوالي ٣٠٠٠٠ أجنبي كل عام.

ومع ذلك فقد كان إنشاء قناة السويس ورواج القطن هما العاملان اللذان ترابطا فجعلتا من هذا التيار إعصاراً. وفي عام ١٨٦٢م، دخل مصر ٣٢٠٠٠ أجنبي، بما في ذلك الزائرون، ثم ٣٤٠٠٠ في عام ١٨٦٣م، ثم ٥٦٥٠٠ عام ١٨٦٤م، ٨٠٠٠٠ عام ١٨٦٥م، واستمر ذلك حتى انهارت أسعار القطن عام ١٨٦٦م، فتوقف هذا الاتجاه وهبط الداخلون إلى ٥٠٠٠٠.

وبعض هؤلاء الزائرين والمهاجرين ذهبوا مع النيل إلى القاهرة وما بعدها، ولكن الغالبية العظمى منهم استقرت في الإسكندرية، المدينة المزدهمة التي كان معظم سكانها

هم الأوروبيين وخدمهم وأتباعهم وموظفيهم. ولقد كانت الإسكندرية مدينة قبيحة مليئة بالعشش والمساكن الحفيرة، شوارعها ضيقة وملتوية ومظلمة، يعلوها التراب في فصل الجفاف، ويملؤها الطين عند نزول المطر، وأهلؤها يتخاطفون الفطائر التي يغطيها الذباب، أو يبيعون المياه الضاربة إلى الملوحة، والكلاب المسعورة تنبح خلف الأطفال العراة، والأجانب يركبون الحمير ليحافظوا على نظافة أقدامهم، لم يكن هناك ما يجذب الإنسان، فليس هناك شيء مجلوب ليخفف من وطأة المنظر، لا أثر من آثار مدينة الإسكندرية العظيمة، ولا برج أو منارة من منارات عهد الإسلام الذهبي، وليس هناك غير ميدان القناصل بنافوراته المائية وأنواره الغازية وأرصفتها وواجهات متاجره، التي تثير الانقباض بتقليدها الرخيص لبعض الميادين الحديثة في باريس أو روما. وفوق كل ذلك، وفي كل مكان توجد الرائحة الكريهة للقاذورات ومخلفات الإنسان التي تُكْوَم أمام المنازل حتى تملأ الطريق، ثم تنقل إلى الشاطئ حيث تلتقي بنسمة البحر وهي تحلق فوق المدينة.

إن الإسكندرية لم تكن بالمكان الذي يجذب الزائر الحساس القادم من دولة أكثر تحضرًا. ولكن الإسكندرية هي البلد الذي فيه المال، وقليلون كانوا يرغبون في التضيعة بجيوبهم بسبب ما تشمه أنوفهم. وباستثناءات قليلة كان القادمون جميعًا مجموعة انتهازية شديدة المراس، خرجت لتبحث عن الثروة بصرف النظر عن كيفية جمعها. ولقد كان هؤلاء، إذا قيسوا بالمستوى الأوروبي للتربية والأخلاق، عديمي الإحساس، ليس عندهم شعور بالعائلة أو الأصل، ولا احترام للشخصية أو القيم، لا يهمهم أن يعرفوا ماهية الشخص أو من أين يأتي الشيء، وإنما يهتمون بشيء واحد: كم؟ وفي أي مجتمع محترم لا يجروء معظمهم على أن يتحدث عن ماضيه، أما في دوائر الإسكندرية، فكلهم لا يترددون في أن يفعلوا ذلك.

وإذا كان الأعضاء «الصالحون» من المجتمع الأوروبي في مصر ذوي أصل مشكوك فيه، فإن جمهرة المهاجرين كانوا من حثالة البحر الأبيض المتوسط؛ فالمانوي المزدحمة وقرى مالطه وصقلية والشرق الأدنى قد أرسلت الفائضين من أطفالها الفقراء والعاطلين والساخطين إلى أرض المال الوفير. وكل هؤلاء اندفعوا إلى الإسكندرية؛ حيث كانوا يشرفون على أعمال الخدم المحليين ويلبسون احتياجات وملذات وشهوات الرواج، يديرون المحلات والحانات في الحوار، والمطاعم والمحالج، وكازينوهات القمار والفنادق وبيوت الدعارة، وكثيرون منهم كانوا عمالًا بالمعنى الحقيقي؛ يَنْشُتُون كالمُتَطَفِلين على الرخاء المحيط بهم، ويتدافعون على العظام التي تسقط على الأرض أو يسرقون فتات الموائد.

وفي كل ذلك كان تشابه الإسكندرية والمراكز الأخرى للتجارة الأوروبية في الشرق أمراً واضحاً. فكل ميناء بحري يحتوي على عناصر مشبوهة وعلى حثالات (آنتوورب مثلاً، أو مرسيليا أو نابولي)، ولكن إذا قورن عدد هؤلاء بعدد السكان وحجم التجارة في المواني جميعاً سنجد أنه لا يوجد في أوروبا ما يشبه هذه المستعمرات البيضاء القذرة الزاحفة إلى بلدان الشرق، حيث تتوافر مزايا سياسية ونفسية ليست معروفة في البلاد الأصلية. لقد كان شاطئ التجارة الأوروبية الممتد مليئاً بالعناصر الطافية فوق سطح المجتمع الغربي. وحتى عهد قريب جداً كان الغربيون يتمتعون بمركز ممتاز في بلاد الشرق المتخلفة الضعيفة.

وعند رعايا الدول الكبرى عبر البحار، كانت مصر في القرن التاسع عشر في الحقيقة أرضاً مستعمرة، حتى وإن كانت اسمياً مستقلة، سواء أكانت مستقلة بنفسها أو باعتبارها ولاية في الإمبراطورية العثمانية المستقلة. وعلى هذا الشبح البائس للأمة المصرية كان الرجل الإنجليزي أو الفرنسي أو البروسي أو النمساوي يخطو مزهواً مطمئناً إلى أن كل ما يصنعه ستحميه القوة.

إن مبدأ الامتيازات الأجنبية للغربيين في الإمبراطورية العثمانية يرجع إلى قرون عديدة في الماضي. فقد أكد وقتن إعلان سليمان العظيم (عام ١٥٣٥م) في الواقع ما كان يجري فعلاً من محاكمة الرعايا الأوروبيين وفق قوانينهم الخاصة. وقد نشأ هذا النظام من المفهوم القائم على أن القانون شيء شخصي أكثر منه متعلقاً بالأرض، أضف إلى ذلك شعور الأوروبيين بأنه لا ينبغي أن يتوقع أحد أن يعيش المسيحيون ويتاجروا مع بعضهم البعض وفق قوانين المجتمع الإسلامي الغربية.

وبمرور الوقت تحولت المزايا التي منحها السلاطين تبعاً للأوروبيين إلى حقوق مكتسبة. وفوق ذلك كان غموض نصوص الامتيازات الأجنبية قد جعلها تعكس — لا المبادئ التي قامت عليها — وإنما ميزان القوى بين الحكومة المحلية والرعايا الأجانب، فمثلاً نجد أنه في الشؤون المدنية كان الغرض من فرمان سليمان العظيم أن يكون القانون الأوروبي هو الفاصل في المنازعات بين الأوروبيين فقط. أما المنازعات بين الأوروبيين وأهالي البلاد فكانت تحسمها المحاكم العثمانية. (وفي الواقع كانت تلك المحاكم تتكوّن تقليدياً من المسيحيين والمسلمين). وسرعان ما تعلم الغربيون أن وضعهم أفضل أمام محكمتهم القنصلية. ولم يكد يحل القرن التاسع عشر حتى كانت المحاكم المختلطة نادراً ما تحاكم أوروبياً. وبالمثل في النواحي الجنائية كان القانون ينص على أن الجرائم التي يرتكبها

أوروبيون ضد أهالي البلاد يجب نظرها أمام المحاكم الإسلامية، ولكن الممارسة سرعان ما أنشأت حق الأجنبي في أن يحاكم أمام سلطته القنصلية. ولما كان أداء الواجبات البوليسية العادية مشلولاً بالحصانات شبه الدبلوماسية الممنوحة لأشخاص ومنازل ومنشآت الأجانب أصبح من المستحيل أن يُمس أجنبي إلا إذا قبُض عليه متلبساً.

ولم يكن هناك مكان في الإمبراطورية أسيء فيه استعمال هذه الامتيازات مثل مصر. فإلى جانب الامتيازات العادية التي يتمتع بها الغربي بفضل القوة العسكرية لدولته كان هنالك الضعف السياسي الخاص للحكم في مصر. فالاستقلال الذاتي المشوب بالخضوع لأسرة محمد علي، (خوفها من تدخل الأتراك من ناحية ورغبتها في سلطة أكبر من ناحية أخرى) قد جعلها حريصة على إرضاء الأوروبيين، وبالتالي معرضة لضغطهم.

وبمجرد أن أدرك ممثلو الدول الغربية أن الوالي غير قادر على مقاومة التهديد بالقوة، وأن مجرد إنزال العلم القنصلي كان كافياً لأن يجثو على ركبتيه، أصبحت أبواب الفساد مفتوحة على مصراعيها. ولم يكن أغلب القناصل مستعدين فحسب للدفاع عن قضايا مواطنيهم مهما كانت وجاهتها، ولكنهم كانوا يدافعون عن أي شخص، سواء أكان أجنبياً أم من أهل البلاد، مقابل مبلغ من المال. فأصبح لكل دولة غربية قائمة بمن تشملهم الحماية، الدائمين والمؤقتين، وأصبح جواز السفر سلعة تجارية أكثر منه تحقيق شخصية أو جنسية.

وفوق ذلك، عرف الغربيون في مصر كيف يستغلون قوتهم، لا للدفاع عن أنفسهم فحسب وإنما ليدعموا مراكزهم ضد أهالي البلاد أو الحكومة المصرية. وكانت خزانة الخديوي هدفاً مغرياً. وتنافس القناصل في التقدم بأغرب المطالب غير المعقولة — نيابة عن مواطنيهم أو من يحمونهم — في مقابل عمولة أو نسبة من الغنيمة.

وهكذا أصبحت مصر ميداناً للنهب. فلم يكن هناك شيء مستحيل لا يصلح كعذر للإغارة على خزانة الوالي. فإذا سُرَق شخص بسبب إهماله هو، فإن الحكومة هي المخطئة بسبب عجزها عن المحافظة على النظام والأمن. ثم يطالب بالتعويض. وإذا أبحر شخص بقاربه وتسبب بإهماله في جنوحه، فإن الحكومة هي المخطئة؛ لأنها تركت رمالاً على الشاطئ في تلك الجهة، ثم يطالب بالتعويض. وفي إحدى القضايا نجح أحد النبلاء النمساويين (واسمه كاستيلاني) بمساعدة حكومته في انتزاع مبلغ ٧٠٠٠٠٠ فرنك، على أساس أن ثمانية وعشرين صندوقاً من شرائق الحرير قد تلفت بسبب تعرضها للشمس، عندما تأخر سفر القطار من السويس إلى القاهرة.

وكان سعيد يواسي نفسه بالضحك حتى لا يبكي. ومما قيل: إنه في إحدى المناسبات قطع حديثه مع أحد رجال الأعمال الأوروبيين لكي يأمر خادمه بإغلاق النافذة وقال: «إذا أصيب هذا السيد بالبرد فسوف يكلفني ذلك ١٠٠٠٠ جنيه إنجليزي.»

وعلينا أن نقول في إنصاف إن بعض الأسس التي بررت إنشاء الامتيازات الأجنبية في الأصل كانت ما تزال قائمة في القرن التاسع عشر. فلم يكن من السهل على الأوروبي أن يعامل معاملة حسنة من البوليس المصري، أو يحاكم محاكمة عادلة في محكمة إسلامية. ولقد كانت هناك آنذاك كراهية شديدة للأجانب. ولم يضع الأمل أبداً في مجيء اليوم الذي يمكن فيه طرد الذمي من مصر أو إرجاعه إلى عزلته وذُله القديم. وكان الأهالي يتطلعون في كل حاكم إلى قيادة في حرب صليبية تطهر البلاد، وأصبح كل تغيير في أسرة حاكمة علامة بدء في أعمال الشغب ضد المسيحيين.

ومن ناحية أخرى فإن كثيراً من عدااء المصري للأجنبي كان رد فعل إساءات الأجانب. فعجرفة الذمي كانت تثير المسلم. ولقد عمق من هذا الاحتكاك الكامن في الموقف الوضع الاقتصادي والاجتماعي لكل من الطائفتين. فقد كان معظم الأوروبيين أصحاب أعمال — رؤساء — بكل ما في الأوروبي من ضجر واحتقار لحياة الشعوب الأخرى الأبطأ والأقل دقة، أو كان بعض الأوروبيين بروليتاريين ليس لهم عزاء إلا التفوق المزعوم على السكان المحليين. والجميع تقريباً كانوا مقتنعين بتعصب المسلم وبربريته، ويتصورون أنهم كالنائمين على فراش من نار الكراهية المتقدة المستترة، على أهبة الانفجار لولا التهديد بالعقاب. ومن ناحية أخرى فإن أغلب المصريين الذين اتصلوا بالأجانب الأوروبيين كانوا: إما موظفين حكوميين عاجزين عن أداء وظائفهم، أو مُصابين في كرامتهم بسبب حَصانة الأجنبي، أو خَدَمًا وعمالاً وشحاذين ولصوصاً، كلهم في حالة فقر مُدقع، وجدوا من السهل ترجمة شكواهم من أحوالهم إلى كراهية للكفار.

ولقد عكس تصرف الحكومة نفسها بعض هذا العداء؛ فمن الخطأ تصوير الحكومة المصرية ضحية هادئة للاستغلال الغربي. فقد كان محمد علي وخلفاؤه راغبين في استخدام الأوروبيين كما كان الأوروبيون راغبين في استخدامهم. وكانت الحكومة تضرب التجار الأجانب بعضهم ببعض، وتفضل «الاتفاقات» الخاصة على مفاوضات السوق الرسمية. وكان من الطبيعي أن تؤدي أساليبها الخاصة في المال والتجارة إلى المنازعات، كما كان فساد موظفيها واستعدادهم للرشوة بمثابة دعوة للخبث والمكر من جانب الغربيين.

وحتى عندما تدافع الحكومة عن نفسها عن جدارة ضد الغش والسلب، فإنها كانت تلجأ غالباً إلى أساليب قاسية، بل وغير أمينة، الأمر الذي يعرضها لإساءات جديدة.

وواضح أنه في مثل هذا الموقف لم تكن صفحة أحد الجانبين بيضاء تمامًا أو سوداء تمامًا؛ فالخطأ يتغذى على الخطأ.

ومن العدل كذلك أن نبين هنا أن الدول الغربية لم تكن تتساوى في تصرفاتها غير المبدئية مع الحكومة المصرية؛ فقد كان الكثير يعتمد على أخلاق القنصل ورجاله. وبعض هؤلاء كانوا مرتشين بشكل مخز وبشعين في جشعهم، إلى درجة أن سعيد — كما يقال — كان يرتعد خوفًا من رؤية المندوب الفرنسي «ساباتيه»، وآخرون بذلوا ما في وسعهم للتوفيق بين سلوكهم وقوانين المساواة العادية. وأغلبهم، لسوء الحظ، كانوا من رجال الأعمال الذين كانوا يراعون بهذا السلوك مصالحهم، إن لم يكن مصالح الآخرين.

ولقد كانت لسياسة حكومة بلادهم أهميتها أيضًا. ففي بعض البلاد كانت وزارة الخارجية أشد فسادًا من مندوبيها بالخارج، فهناك حالات معروفة لبعض الموظفين في وزارة الخارجية، وفيها يتجاهلون اعتراضات قنصلهم في الإسكندرية، ويأمرونه بتأييد دعاوى مالية مغشوشة. غير أن وزارة الخارجية في أوروبا كانت غالبًا لا تبالي بما يحدث، وتعتبر الامتيازات الأجنبية بكل مبالغاتها أمرًا لا يمكن تجنبه، بل خاصية ضرورية للسياسة والنشاط المالي في منطقة متخلفة. وعلاوة على ذلك، فإن طول المسافة جعل من الضروري منح الوكلاء في مصر حرية تصرف واسعة. ولم تتنصل من مبالغات الامتيازات الأجنبية إلا دولٌ قليلة — إنجلترا على وجه الخصوص والولايات المتحدة بدرجة أقل — رأت في مفهوم الحماية ذاته إساءة، وافترضت أن من الواجب أن تحكم دعاوى مواطنيهم في مصر نفس المبادئ التي تحكم هذه الدعاوى في بلادهم الأصلية.

إلا أن النقطة الهامة للمؤرخ هي أن أعظم النوايا الطيبة كانت عاجزة عن تغيير منطق الموقف. فما دام قد أصبح مستقرًا لدى الجميع في مصر أن سمعة القنصل والأمة التي يمثلها مرتبطة بنجاحه في الدفاع عن مصالح رعاياه، وأن «يدًا من حديد في قفاز من حرير» هي اللغة الوحيدة التي يفهمها «التركي»، كان لا بد أن يزداد الضغط على الحكومة المصرية إلى أقصى الحدود. ومن الشائع في الغرب التحدث عن عقدة «الإبقاء على ماء الوجه» عند الشرقيين — كما لو كان الغربيون قد تخلصوا من هذه العقدة! ومع ذلك فإن ممثلي الغرب في مصر في القرن التاسع عشر، كما في جهات أخرى، حيث لماء الوجه أهميته، كانوا شديدي الحساسية في هذه المسألة. والدول الحديثة أو الصغيرة، مثل الولايات المتحدة وسردينيا، كانت مصممة على أن تظهر بمظهر لا يقل أهمية عن مظهر بريطانيا أو فرنسا، وكان قنصلا بريطانيا وفرنسا يراقبان بعضهما حول هذه المسألة.

ومع ذلك فإن كل هذا الاستخدام السيئ للحماية، أو المبالغة في التعويضات، لم يكن إلا جزءاً من القصة. فهؤلاء الأجانب، الذين كانوا سعداء بنهب الخزنة، عندما يقاسون من إساءة حقيقية أو وهمية، كانوا يسعون إلى الحصول على الأموال الصغيرة. أما النهب الحقيقي الكبير، فقد تمثل في العقود والامتيازات لبناء المرافق العامة وإنشاء الخدمات العامة، وشراء المؤن واستغلال المناجم. وبعض هذه المشاريع كانت قانونية مثل الشركة التي أسسها في عام ١٨٥٧م فرنسي اسمه كوردييه لمد أنابيب المياه النقية في الإسكندرية، أو خطوط الترام التي أنشأتها شركة إنجليزية عام ١٨٦٠م لترتبط الإسكندرية بحي الرمل الجديد. وبعض هذه المشاريع لم تكن إلا غشاً. وبعض المشاريع كان كبيراً ودائماً، مثل قناة السويس، والبعض كان قصير الأجل. لكن جميعها كانت تستهدف أكبر استغلال لاحتياجات مصر، وتفرض شروطاً من جانب واحد وتتقاضى رسوماً خيالية. إن كل هذه المشروعات تستهدف الحصول على أرباح استثنائية بل خيالية، على الرغم من ضرورة الاعتراف بأن النتائج لم تكن دائماً في مستوى التوقعات. وغني عن البيان أن كل هذه الشركات لم تتوقع أية خسارة. فالأجنبي الذي يستثمر في مشروعات مصر لم يكن يقصد المخاطرة بأمواله. فإذا لم يكن العائد كافياً فثمة طرق كثيرة لإقناع الوالي بأن يضيف الفرق إلى دينه أو إلى شعبه، وأن عليه أن يعمل على إنقاذ ضيوفه.

ذلك أن الأجنبي — بالرغم من كل مساوئه — كان شيئاً لا يمكن الاستغناء. فالمجتمع المصري لم يكن يحتوي على المقاولين والمستثمرين والمهندسين القادرين على تحقيق ثورة اقتصادية، أو يملك القيم التي تشجع تجنيد رجال الأعمال والفنيين التقدميين. إن الأوروبيين هم وحدهم القادرون على تقديم رءوس الأموال والمهارة القادرة على تطبيق تكنيكات وإنشاءات الحضارة الغربية. ولقد كان الأوروبيون يعرفون هذه الحقيقة أيضاً ويستغلونها إلى أقصى الحدود.

ولقد ارتبط هذا العدوان على الخزنة المصرية إلى درجة كبيرة بالطابع الخاص للمجتمع والاقتصاد. فالحكومة كانت تتركز كلها تقريباً حول الوالي وعائلته، والوالي رجل ذو سلطان ومظاهر بلا أدنى مفهوم عن جهاز دائم مستقل يحمي القانون. ولم تكن أجهزة الحكومة تعبر عن وظائف عامة تؤديها، وإنما ممتلكات خاصة يستغلها القائمون بالحكم ويحصلون منها على ما يستطيعون.

وبشكل عام كان مركز الشخص أو سمعته لا يعتمد على منجزاته أو كفاءاته، وإنما على علاقاته العائلية وأصله.

والنتيجة أن النجاح في سباق المشروعات المصرية الكبيرة لم يكن من نصيب الأرخص، أو الأسرع في الإنجاز، أو الأنسب في شروطه، وإنما كانت من نصيب من يعرف الوالي منذ الطفولة، أو من نصيب التاجر الذي يتناول الطعام مع وزير الأشغال العمومية، أو المقاول الذي ينام مع عشيقة الوزير. وفي المستويات العليا من السلطة الحكومية كانت الصداقة والنفوذ تُشترى بالخدمات التي تأتي في الوقت المناسب، وباللطف اللبق والهدايا ذات الذوق. أما بالنسبة للموظفين الصغار فقد كانت الرشاوى المكشوفة تؤدي نفس المهمة.

وبالطبع كان الكثير يتوقف على شخصية الباشا الحاكم. فقد كان محمد علي يقبل مبدأ العمل القائم على الصداقة، ولكنه لم يكن رجلاً هيناً. فعلى الرغم من عطفه على بعض التجار بذل محمد علي جهوداً جدية لكي يبيع القطن المصري على أسس غير شخصية على أساس المزاد. وقد ذهب إلى أبعد من ذلك، ففي إحدى المناسبات حاول أن يفرض سعرًا محددًا على بيوت القطن في الإسكندرية، ولكنها وجدت أن السعر غالٍ ورفضت الشراء، فقام الوالي بشحن البالات مباشرة متجاهلاً المصدرين العاديين. وبينما فشلت هذه المحاولة وعاد بيع القطن إلى نظامه العادي بما فيه من نفوذ ومحابة ومؤامرات، وبكل ما يقدمه هذا النظام من فرص الرشوة والفساد إلا أن احترام الأجانب للوالي ظل قويًا. ولقد ظل محمد علي — حتى يوم وفاته — قادرًا على أن يضع ضيوفه في مكانهم المناسب. غير أن خلفاءه لم يكونوا في مستوى نجاحه ... ويعود هذا إلى ازدياد الضغط الغربي عليهم من ناحية، فضلًا عن أنهم لم يكونوا في مستوى قوته وشخصيته. ومن ناحية أخرى، فقد كانت تنقصهم القوة القادرة على الصمود. وربما كان عباس — في خوفه واحتقاره لكل ما هو أجنبي — أقل تعرضًا لغواية الأجانب من جده، إلا أنه كان في نفس الوقت أقل مقاومة لتهديداتهم. وعندما تولى سعيد الحكم فُتحت الأبواب على مصراعيها. كان سعيد طبيبًا ودودًا، وإن كان ينقصه نكاء محمد علي وإرادته القوية. ولقد كان حريصًا على أن يُرضي ضيوفه، وقد جعله عجزه عن أن يقول «لا» فريسة سهلة لمجموعة ماهرة من المتملقين لم يعرفها قصر حاكم من قبل.

ولم تكن عند سعيد أدنى فكرة عن قيمة النقود. فقد كلفه تزيين إحدى حُجَر الاستقبال في قصر عابدين عشرة ملايين فرنك. وفي بعض الأحيان يمكن أن نعرف ماذا اشترى سعيد بالنقود؛ مثلًا تلك الأسرة الستة الرائعة الفضية الكهربائية التي تكلف كل واحد منها ألفين من الجنيهات، وقد أمر بها عباس بمناسبة زواج ابنه، واشتراها سعيد لأسباب لا يعلمها إلا الله، وقد عرض الصانع الفخور أحد هذه الأسرة في لندن، ووصفته

جريدة التايمز بالتفصيل. أما في معظم الأحيان فليس لدينا إلا أن نخمن أين ذهبت الأموال. فتلك المجموعة من أواني الشرب مثلًا التي تكلفت مائة ألف دولار؛ هل كانت مزينة بالمجوهرات؟ هل كان عددها مئات؟ أو هل كانت أواني خرافية تظل دائمًا مملوءة؟ إن الأرشفة لا يقدم إلا تفاصيل قليلة من الصفقات — مجرد فاتورة أو سطر في كشف حساب مقاول — والباقي متروك لخيال كل منا.

ولكن الخيال يعجز عن فهم سذاجة وضعف وغباء رجل مثل سعيد. ففي إحدى المناسبات اشتكى إيطالي يدعى برافاي من قلة تقدير شيء معين بالليرة الإيطالية، فطلب منه سعيد أن يجعل المبلغ بالجنيه الإنجليزي! وبينما كان دائنوه المكرة يقدمون له القروض بأسعار خيالية، كان هو يقرض أصدقاءه بدون فائدة، وفي بعض الأحيان يرفض استرداد الدين نفسه. وكان سعيد يُنصت للناس أكثر من اللازم. فليس عنده اقتراح يمكن رفضه لبعده عن الواقع. وليس عنده مقاول يمكن استبعاده لسمعته السيئة، وكان لسانه شديد التورط، فالوعود تبذل بسهولة، أما السداد فقد كان غالبًا.

وبلغ الأمر إلى حد أن سعى البعض للحصول على امتيازات مشروعات على الرغم من عجزهم عن الوفاء بها، بل وعلى أساس هذا العجز في الحقيقة، فقد كان من المؤكد أن كل عقد يلغى — أيا كان سبب الإلغاء — له تعويض، وأي تعويض. فأحد المتقاضين (كان في آن واحد تاجرًا يونانيًا وحماية فرنسية وقنصلًا عامًا لبلجيكا) طالب بثلاثة ملايين جنيه، وذلك لأن سعيد رفض أن يعترف بكلمة شفوية يزعم أن محمد علي أعطاهما له منذ أكثر من عشر سنوات، تمنحه حق نقل البضائع في منطقة الترانست إلى خليج السويس. وقبل أن تنتهي حملة الإتاوة والمطالبة والضغط، قبل سعيد مسرورًا أن يدفع ثلاثة ملايين فرنك كتعويض. ولم يكن هذا المبلغ إلا شيئًا تافهًا بالقياس إلى العبء الذي فرضه امتياز قناة السويس بعد ذلك على مصر.

وعندما حلت مجاعة القطن كانت مصر ميدانًا مفتوحًا للصيد، وكان إدوارد ديرفيو أحد هؤلاء الصيادين.

الفصل الرابع

ظهور إدوارد ديرفيو

عزيزي أندريه

«ما زال حلمنا هو العودة إلى الوطن والاعتزال، بمجرد أن نجمع ثروة صغيرة تسمح بذلك. ولحسن الحظ، لست نادمًا على ترك عملي في شركة مسيجاري. ولقد ربحت معاملاتي الصغيرة، وبدأتُ في ادخار جزء من الأرباح.»

الإسكندرية، في ٢٥ ديسمبر، سنة ١٨٥٨م

إن إدوارد ديرفيو يرجع في الأصل إلى إحدى أُسر رجال الأعمال الصغار، الذين كانوا بمثابة العمود الفقري للبرجوازية الفرنسية القديمة. وكان أجداده في القرنين السابع عشر والثامن عشر خيَّاطين في كوندريو، وهي بلدة ريفية على ضفاف الرون بالقرب من ليون. ولقد ترك أحد فروع الأسرة الطموحة محل الخياطة ليحتل مركزًا في العمل المكتبي والمكانة الرفيعة. وظل أجداد إدوارد ديرفيو قانعين بجمع المال ببطء من العمل التجاري. وانتقلوا تدريجيًا من خيَّاطين إلى تجار أقمشة، ومن تجار أقمشة إلى منتجي منسوجات، ثم إلى تجار ومواطنين في ليون.

ولقد ولد روبرت ديرفيو، والد إدوارد، سنة ١٧٩٥م في عصر مشحون بالفوران والتغير. وربما كانت روح التمرد على الأوضاع، التي سادت في هذه الأوقات، هي التي أدت به إلى الخروج على التقاليد البرجوازية التي تناقلتها الأجيال، وأن يختط طريقًا جديدًا في العمل التجاري والمالي. وربما كانت الأسرة قد عانت من أزمات مالية خلال سنوات الثورة والحرب الخمس والعشرين، مما تطلب جهدًا جديدًا خارقًا لاستعادة ثروتهم. فالوثائق لا تقول شيئًا عن ذلك. وعلى أية حال، فبعد أن خدم روبرت ديرفيو في الجيش إلى ما بعد التسريح العام سنة ١٨١٥م، هجر صناعة ليون الكثيبة إلى تجارة مرسيليا

البراقة المتقلبة، حيث أصبح هو وأحد أعمامه شركاء في البيت التجاري المعروف باسم «باري، ديرفيو وشركاهما». ولكن شحنات النبيذ والقماش لم تكن كافية. فمذ البداية، اهتم ديرفيو بإمكانيات الجزائر، كميدان لمشروعاته، فاشترى ممتلكات في مدينة الجزائر، وأصبح عضواً في مجلس المدينة يمثل مصالح الأعمال التجارية الفرنسية الجزائرية. وامتلك مناجم للتصدير، وأقام هيئات في فرنسا لاستغلالها، وأصبح في الإمبراطورية الثانية صديقاً وزميراً في العمل لبعض التجار البارزين في مرسيليا.

ولقد كان إدوارد ديرفيو ابنه الثاني. وبحكم مولده في مرسيليا في سنة ١٨٢٤م نشأ وترعرع في أسرة تجتاز فترة انتقال من مستوى الثروة والمكانة الاجتماعية إلى مستوى آخر. وعندما بلغ مرحلة النضوج، لم يكن ميراث ديرفيو الجديد قد تبلور بعد في الشكل الصلب الحر المناسب، الذي يسمح له بالجلوس على عرش المال، ومثل والده أيضاً، كان على إدوارد أن يقضي حياته صاعداً السلم الاجتماعي والاقتصادي، باحثاً عن ثروته ومغتتماً الفرصة الأساسية عبر البحر المتوسط.

وبفضل اتصالات عائلية، بدأ حياته كموظف تنفيذي، وهو مثل مبكر للبيروقراطية المالية المعروفة اليوم. وفي سنة ١٨٤٣م، عندما كان عمره تسعة عشر عاماً، أصبح مديراً لوكالة «أوران» لخط بازن البحري. وبعد فترة مخيبة كمدير لمناجم والده من سنة ١٨٤٨م إلى ١٨٥١م، عاد إلى العمل البحري، مديراً لسلسلة من وكالات شركة الميساجريه البحرية في اليونان وسوريا، وأخيراً في مصر.

وبوصفه مديراً لمكتب الإسكندرية التابع لأكبر خط ملاحى فرنسي في البحر المتوسط، كان ديرفيو شخصية هامة في المستعمرة الفرنسية المحلية. وفي سنة ١٨٥٦م، لم يكن ضُم رسمياً ضمن «الفرنسيين الكبار» فحسب، بل عُين عضواً في المحكمة القنصلية، التي كانت تحاكم كل الفرنسيين المقيمين في مصر. ومع ذلك، فعندما عرض عليه الوالي منصب مدير الشركة الجديدة، ترك ديرفيو شركة ميساجريه ليلتحق بالشركة الجديدة.

ولقد كانت هذه خطوة هامة إلى الأمام. إلا أن المركز الجديد كانت له عيوبه، تلك العيوب التي كانت مقدمة المتاعب التي أجهدت حياته في المستقبل، وفي سنة ١٨٥٨م، أي بعد عامين من إنشائها، لم تكن مالية الشركة قد نظمت بعد؛ وكان على الوالي والأعضاء الآخرين من الأسرة الملكية أن يدفعوا أكثر من أسهمهم. ومن ناحية أخرى، نجحت الشركة في البدء في عملياتها، وكانت تستعد لاستغلال خط البحر الأحمر سنة ١٨٥٩م، الذي يعتمد على رحلات الحج السنوي. وعلى الرغم من أن الشركة الجديدة لم تكن في مستوى شركة الميساجريه، إلا أن ديرفيو كان على الأقل أكبر رأس في ميدانه، وامتازت شركته بارتباطها

بمصالح الوالي. وعلاوة على ذلك، كانت روابط ديرفيو وثيقة مع البلاط بوجه خاص، فقد تزوج بنت كوينج بك، الذي كان معلمًا لسعيد باشا، وأصبح سكرتير سكرتيه الخاص. ولم يهمل ديرفيو هذه الاتصالات.

«وبالإضافة إلى إدارة الشركة المجيدة، فإن لي شئونًا تجارية وصناعية أخرى صغيرة، تُدر أرباحًا طيبة. إنني أفضي إليك بكل هذه التفاصيل؛ لأنني أعرف اهتمامك بي، ولأنني مقتنع بأنك ستُسّر لسماع خطوات نجاحي في الطريق الجديد الذي اتخذته لنفسي.»

ولقد كان من حُسن حظ ديرفيو أن تكون له هذه المعاملات التجارية الصغيرة الإضافية، إلا أنه لم يكن مديرًا ناجحًا في أعمال الملاحة. ومن العدل أن نقول إن الأحوال لم تكن مواتية لجهوده — فلقد هبطت الأعمال التجارية المصرية نتيجة للأزمة الأوروبية التجارية في سنة ١٨٥٧-١٨٥٨م. وعلى أية حال ففي سنة ١٨٦٠م، عندما كانت المجيدة على وشك الانهيار، تركها ديرفيو لكي يُنشئ مصرفه الخاص به.

وفي أول ديسمبر سنة ١٨٦٠م، أنشئت شركة إدوارد ديرفيو وشركاه المالية، برأس مال متواضع يبلغ ٤٠٠٠٠٠ فرنك. ولقد كان الشريك «أ. أ. جالو» دون شك العضو الأصغر في الشركة كما تبين من حذف اسمه من اسم الشركة. ونحن لا نعرف غير القليل عن جالو، باستثناء أنه بدأ حياته كسمسار، لا كتاجر، وتعطي المراسلات صورة غامضة عنه كمدير أعمال، يختص بالأعمال التنفيذية أكثر اختصاصه بالسياسة. وهو رجل لا غنى عنه، ولكنه أقل من ديرفيو على وجه من التأكيد.

ولقد كان لديرفيو في عمله الجديد، ميزتان هامتان، تفوق كلُّ منهما في الأهمية مساهمته في رأس المال: اتصالاته بالبلاط المصري — التي ذكرناها آنفًا — و صداقته لألفريد أندريه، أحد رجال المصارف في باريس وممول دولي. ويبدو أن الرجلين، قد تقابلا في سنة ١٨٥٦م أو ١٨٥٧م، عندما قام أندريه (الذي أقام منذ سنة ١٨٥٤م في القسطنطينية مديرًا للعمليات المالية الناشئة عن حرب القرم) بزيارة طويلة لسوريا ومصر قبل عودته إلى شركة عائلته في فرنسا. وربما تحدث ديرفيو في ذلك الوقت معه عن مشروعاته الطموحة. وعلى أية حال، فبمجرد أن بدأ ديرفيو حياته العلمية كرجل أعمال مستقل، عمد إلى تنمية العلاقة مع أندريه بمهارة فائقة. وفي ٣ يناير سنة ١٨٦١م — وقد أصبحت الخطابات مستمرة بينهما — كتب ديرفيو إلى شركة أندريه (أدولف ماركوارد وشركاه)، يعرض تمثيلهم في الإسكندرية ويطلب منهم أن يكونوا مندوبيه في باريس. وقد وافق آل ماركوارد على الاقتراح وفتحوا حسابًا باسم ديرفيو بخمسة في المائة لصالح

باريس، وأربعة في المائة لصالح الإسكندرية، ونصف في المائة عمولة على أعلى ربح في أي الجهتين.

وجدير بالملاحظة أن هذه الشروط كانت تفوق نظائرها التي قدمتها عائلة ماركوارد لندوبيهم العاديين، وعلى الأخص نسبة العمولة، التي كانت في العادة $\frac{1}{4}\%$. إلا أن ماركوارد كان بيتاً مالياً شديد الحرص، بينما كان ديرفيو مبتدئاً. وقد قضى سنته الأولى يتحسّس طريقه؛ يقرض المال لعمليات تجارية، ويحاول — بلا نجاح — تشجيع الرأسماليين الفرنسيين على استغلال أموالهم في مصر، ويستورد المجوهرات لبلات الوالي، ويستورد الذهب ليستفيد من أسعار التبادل، ثم يكتشف أن العملات وتكاليف الشحن والتأمين قد أتت على معظم الربح.

ومع ذلك، فإذا كان للتجارة الدولية أرباحها وخسائرها، إلا أن المصرف الجديد كانت له ميزة مؤكدة يمكن الاعتماد عليها: أوراق حكومة الوالي. الأمر الذي يؤدي بنا إلى الدّين المصري، الذي كانت تقلباته تشكل وتتشكل بتقلبات وتغيرات ديرفيو خلال حياته العملية في الإسكندرية.

ومن الصعب تحديد بداية الدّين، فحتى تحت حكم محمد علي، بدا أن الحكومة تعاني نقصاً في الأموال. وفي البداية غُطيت النفقات الاستثنائية عن طريق الاقتراض من تجار وشركات معينة في الإسكندرية والقاهرة (البنيسولار والأورينتال) في مقابل سندات إذنية اسمية. وعلى الرغم من كرم هؤلاء المقرضين، ورغبتهم في تجديد عقد الوالي، فإن اقتراضاً مباشراً من هذا النوع كان محدوداً بالضرورة، وفي عهد سعيد، أضحت الحاجة إلى الأموال أكثر إلحاحاً، وكان من نتيجة قبول التزامات هامة إزاء شركة قناة السويس أن اضطر الخديوي في سنة ١٨٥٨م — بناء على اقتراح فرديناند دي ليسبس — إلى إصدار سندات لحامله بآجال قصيرة للسداد. وبهذه الطريقة لم يتغلب سعيد على حرص دائنيه المنتظمين فحسب (الحد الوحيد على إصدار هذه السندات كان ثقة الجمهور) ولكن تغلب أيضاً على إشراف رؤسائه في القسطنطينية، الذين كانت موافقتهم أمراً ضرورياً لأي قرض رسمي.

ووجد سعيد — المعدم — في سند الخزانة هبة سماوية. فقبل نهاية ١٨٥٩م كانت تتداول في البلاد أوراق مالية قيمتها مليوناً جنيه، وبعد ستة شهور $\frac{1}{3}$ مليون جنيه. إلا أن مرتبات موظفي الحكومة كانت متأخرة شهراً عن موعدها، وكانت السندات تباع في مايو سنة ١٨٦٠م بخصم ١٤٪، وخزانة الحكومة كانت خاوية. فاضطر سعيد هذه المرة إلى مواجهة الواقع. فخفّض نفقات السكك الحديدية، وفصل بعض رجال الشرطة

— الذين «اتجهوا إلى الجريمة سعياً وراء لقمة العيش» — وباع بشروط بائسة منخفضة الغطاء الذهبي، والتَّحَف التي دفع فيها أثماناً جنونية. وفي الوقت ذاته، كان سعيد ينفق ملايين الجنيهات لتمويل قناة السويس، ولينقذ الشركات الأوروبية السيئة الإدارة من المتاعب، وليشتري المدافع لِيُسَلِّح تحصينات القناطر الكبيرة العديمة الفائدة. وفي الوقت ذاته — وطول الوقت — يحاول بجد زيادة أملاكه بالحصول على أراض جديدة باسم ابنه.

ومن حسن حظ كلٍّ من الأمير والدائنين، كانت المساعدة في الطريق، فعلى إحدى البواخر في ١١ سبتمبر سنة ١٨٦٠م وصل إلى الإسكندرية أول قسط من قرض من الكونتوار دي كومت وشارلي دافيت وشركاه في باريس، بمبلغ ٢٨ مليون فرنك (ولم يسلم منه إلا حوالي ٢١ مليوناً في الواقع) وقد حاصر القصر ووزارة المالية المطالبون بحقوقهم. وقد كانت الصعوبة الواحدة هي أن مبلغ الـ ٢١ مليون فرنك لم يكن كافياً. فلقد استُهلك في السندات التي قيمتها ١٠٠ مليون فرنك، وحل موعدها، ولم يقل إنفاق الحكومة بحال من الأحوال. وزيادة على ذلك، لم يصبح الخديوي مديناً بمبلغ الثمانية وعشرين مليوناً في مقابل الواحد والعشرين التي تسلمها فحسب، ولكنه ارتبط بالأمر يُصدر سندات قصيرة الأجل بدون إذن دائنيه الفرنسيين. ولقد كان موقفاً مستحيلاً، عالجه سعيد بطريقة ملكية بواسطة إصدار سندات أكثر، ولكن باسم جديد.

أما بالنسبة لدائنيه الفرنسيين، فلقد كان السند سنداً، مهما كان الاسم، فاحتجوا بغضب، وقد رد سعيد على احتجاجهم هذا بأن السندات الجديدة مختلفة في الواقع تمام الاختلاف، ولا يقصد بها إلا تغطية الديون السابقة على القرض الفرنسي، وبالإضافة إلى ذلك، فإنه لم يقصد أن يصدر أكثر من مبلغ تافه قيمته ١٥ مليون فرنك.

كان هذا في ديسمبر سنة ١٨٦٠م. وبعد ستة شهور، بلغ الدين السائل حوالي ٧ ملايين جنيه استرليني، بالإضافة إلى أكثر من مليون جنيه دين لبنك كونتوار دي كومت Comptoir d'Escompte بالقياس إلى مبلغ إجمالي من ٣ إلى ٣½ مليون منذ عام واحد فقط. ولا ندري كيف حدثت هذه الزيادة. فبالرغم من اهتمام المعاصرين الشديد والبحث الدقيق، فإن منحني نمو القرض المصري السائل لا يزال سراً غامضاً. على أية حال فقد ظلت الخزنة خاوية كما كانت من قبل، وكانت إيرادات سنة ١٨٦٢م كلها وأجزاء كبيرة من دخل ١٨٦٣، ١٨٦٤م مرهونة، وحانت مواعيد سداد القرض الفرنسي.

ولقد كان من شأن مطالبة الدائنين المستمرة (الذين ماطلهم سعيد من يوم إلى آخر) ومضايقة كل أنواع المطالبين الذين زادت شهوتهم كلما قلت الثقة بالحكومة؛ أن أسرع سعيد بإرسال رسل إلى أوروبا للتفاوض في قرض آخر وهرب إلى يخته في عزلة.

وفشلت محاولة الحصول على قرض جديد، فقد كان بنك الكونتوار دي كومت ولافاييت مستعداً للمساعدة والإقراض بما يسمح بتجميد القرض السائل كله، ولكنهم طلبوا حداً أدنى قدره ٦٧٠ مليون فرنك على تسع وعشرين سنة مقابل مبلغ لا يزيد عن ١٥٠ مليون فرنك. ويدخل ضمن مبلغ الـ ٦٧٠ مليون فرنك عمولة تبلغ ٦٪، أي ١٥٠٠٠٠٠ فرنك، على القيمة الاسمية للقرض. هذا، بالإضافة إلى أتعاب دفع الكوبونات المقدرة: ١ ١/٢٪ من المبالغ المدفوعة، وأرباح الانتقال، وقد بلغت كلها عائداً مستتراً يصل إلى عشرات الملايين، حتى إن سعيد الذي كان معتاداً على الربا استاء من العرض.

وبينما كان سعيد يحاول جاهداً دون فائدة، كانت الخزنة المصرية في حالة إفلاس متزايد، وهكذا عادت سياسة ضغط النفقات. وبيعت خيول الخديوي الجميلة، وفُصل الموظفون بالجملة، وخُفض الجيش إلى قوة رمزية من ٢٥٠٠ جندي، وأُغرق السوق بأطنان الملابس والعتاد العسكري، معظمها من الدرجة الثانية، وإن كانت غالية. وفي خلال ذلك كله استمر سعيد في شراء الأرض حيثما وجدها، وفي بعثرة الثروات في العطايا والتعويضات، حتى حقق عجزاً لسنة ١٨٦١م وحدها حوالي ٣ ملايين جنيه. وفي نهاية العام بلغ الدين السائل ١١ مليون جنيه.

وإذا كانت سندات الخزنة، التي ثبت أنها سهلة الطبع، مورداً طيباً للخديوي المفلس، فإنها كانت على الأقل، شائعة بين رجال الأعمال والرأسماليين في بلده. فنسبة خصمها العالية، التي بلغت في بعض الأوقات ٣٠٪، جعلت منها استثماراً مربحاً، بينما كانت كثرة تقلباتها وتذبذباتها شيئاً مثالياً في أعمال المضاربة. وزيادة على ذلك، فإن أنواع السندات المختلفة — ومُد سدادها المتنوعة — كانت مجالاً واسعاً للتحكم والخداع؛ فرجال الأعمال الذين كانوا يعرفون «الأشخاص المناسبين» أو يضعون المال في جيوب «مناسبة» كانوا قادرين على أن يصرفوا سنداتهم بدون تأخير، أما الآخرون فقد وجدوا أن الأمر من الصعوبة بحيث كان من الأسهل عليهم أن يبيعوها لذوي النفوذ. وعلى أية حال، فقد حقق الجميع أرباحهم.

والنتيجة أن تدفقت أموال رجال الأعمال وأصحاب الأراضي الأغنياء في سوق الأوراق المالية مع إهمال التجارة المنتظمة، وفي فترة ما كانت البيوت التجارية في مرسيليا تخشى أن

تتعامل مع الإسكندرية؛ حيث وقعت التجارة في أيدي بيوت صغيرة انتهازية. وقد يقال، إنصافاً لديرفيو، إنه، بخلاف زملائه، لم يرم كل شيء لديه في سوق الأوراق الجنونية. وبمرور الوقت، أثرى ديرفيو سواء من التجارة المنتظمة أو المضاربة، فقد تركت مصر خلفها أزمة ١٨٥٧-١٨٦٠م، وبدأت تشعر بأول هزات رواج القطن، وفي ١ يناير ١٨٦٢م، بعد ثلاثة عشر شهرًا من النشاط والعمل زاد رأس مال البنك من ٤٠.٠٠٠ إلى ١٠٠.٠٠٠ فرنك.

وحتى هذه المرحلة، كان ديرفيو لا يزال في دور التلمذة في الدوائر المصرفية؛ فمعظم البيوت المالية في فرنسا كانت تخصم من قيمة أوراقه أكثر مما تفعل مع شركات الدرجة الأولى، وحتى أندريه، الذي كان أكرم من الآخرين، لم يكن قد قدم بعد أفضل شروطه. إلا أن ديرفيو شعر بقوة مركزه إلى درجة تزكية الآخرين لصديقه في باريس. ففي خطاب بتاريخ ١٢ مارس سنة ١٨٦٢م، كتب:

«لقد تجرأت أخيرًا على أن أزكي السادة أوبنهايم لك. ولقد فعلت ذلك بدون خوف؛ لأنني أدركت أنه ليس هناك ما أخشاه من هؤلاء السادة.»

ولقد كانت هذه التوصية بداية ارتباط طويل لا انقطاع فيه. فهرمان وهنري كانا رجلَي بنوك بالمولد. ولقد نزحت الأسرة أصلًا من ويندكن في أوبرهش، حيث يقال إنهم كانوا مرابين من ذوي السمعة السيئة. وعندما أصبحت ويندكن غير ملائمة لهم، غادروها إلى فرانكفورت، حيث وُلد هنري سنة ١٨٣٥م. وفي سنة ١٨٥٠م، انتقلوا مرة أخرى — مثلهم في ذلك مثل عائلات تجارية يهودية كثيرة في غرب ألمانيا — إلى حيث الفرص الاقتصادية والاجتماعية الأوسع في لندن، حيث أسس سيمون (أخو هرمان ووالد هنري)، بنك سيمون وشركاه، ولقد ازدهرت الشركة جزئيًا، دون شك، بسبب اتصالاتها ببيوت المال في ألمانيا، ومن ناحية أخرى، لأنها كانت يقظة للتحرك بسرعة إلى مجال تجارة الشرق الأدنى السريع الاتساع. ولقد شهدت حرب القرم، هنري، صديقًا يافعًا، في البحر المتوسط، يراقب بعين سفن أبيه، التي كانت تنقل الطعام إلى القوات البريطانية، ومتطلعًا بالعين الأخرى إلى الإمكانات التجارية للمنطقة، وفي الوقت ذاته كان هيرمان يشق طريقًا ماثلاً. فقد كان شريكًا في شركة ألبرتي، نيتو، أوبنهايم وشركاه في باريس، وشركة أوبنهايم، ألبرتي وشركاه في القسطنطينية، ثم أسس أيضًا شركة أخرى في الإسكندرية باسم أوبنهايم، شابير وشركاه. وفيما بعد أشرك ابن أخيه هنري في العمل؛ وفي عام ١٨٦٢م عندما تمت

تصفية شركة أوبنهايم شابير وشركاه اشترك مع هنري في إنشاء بنك جديد في المدينة. وبالنظر إلى مشاغل هيرمان في البلاد الأخرى، فقد تركت الشركة المصرية في يد هنري. ولقد كان البيت المالي — أوبنهايم وابن أخيه — أقوى من شركة ديرفيو في كل من الموارد (كان رأس ماله ١٥٠٠٠٠ فرنك) وفي الاتصالات. فقد كان وحده في مجموعة عائلية قوية متناسقة. ولكن سمعته في مصر كانت بين بين، ومكانته — على الأقل في البداية — كانت ناقصة.

«ربما تعرف أن السادة أوبنهايم قد قاموا بإدارة ثروة وممتلكات الأمير إلهامي باشا، ابن عباس. ولقد مات الأمير في العام الماضي بعد أن بعثر ثروته، وأشيع في هذا الوقت أن أبناء أوبنهايم قد ساهموا في ذلك بقسط كبير. ولقد عين الخديوي لجنة لتصفية إقطاعية الأمير، وتأكدت هذه اللجنة أن إدارة أبناء أوبنهايم كانت أمينة ومعتدلة، ولقد كلفت لجنة قضائية أخرى لتقدير الخسائر والتعويضات المستحقة للسادة أوبنهايم لعدم الوفاء بالعقد، الذي لم يشأ المنفذون أن يتمسكوا به — أو بمعنى أدق لم يتمسكوا به — إذ الأمر كان يستلزم بيع الممتلكات لتسديد الديون. ولقد أعطت هذه اللجنة حكمها بإعطاء تعويض يبلغ ٩٣٠٠٠ جنيه لعائلة أوبنهايم.»

إن قصة خراب إلهامي باشا قد طمسها الاتهامات والانتهاكات المضادة، حتى أصبح من الصعب أن نجزم أين تنتهي الحقيقة وتبدأ الإشاعة. فعندما مات عباس سنة ١٨٥٤م، ورث ابنه ما يقدر بثمانين مليون فرنك كثروة سائلة فقط، بالإضافة إلى ثروة الأرض. ومنذ البداية وضع «الأمير الشاب» نفسه في رعاية رجال الأعمال المجربين؛ حتى يتسنى له الاستمتاع باللذات المختلفة اللانهائية التي يقدمها الشرق لكل من يتبع هواه. وقبل سنة ١٨٥٦م، بعد سنتين من وفاة والده، استنزف إلهامي جسده وكثيراً من ثروته. ولقد وصفه الدكتور بيرجيوير، طبيب الأرستقراطية المصرية، وقادة المستعمرة الأوروبية، بأنه «رجل عجوز في الواحد والعشرين من عمره». وعلى الرغم من توجيه أصحاب المصارف له (أو ربما بسبب ذلك)، ذهبت الثمانون مليوناً. وبعد ذلك بسنوات قلائل، غطت الديون أراضيه.

ولزيادة دخل أراضيه، حوّلها إلهامي إلى أوبنهايم، وشابير وشركائهما ليدبروها لمدة اثني عشر عاماً، ولقد كانت الاتفاقية في صالح البنك، فلم تكن أتعابه السنوية كبيرة فحسب، ولكن شراء الآلات والعتاد الزراعي وبيع المحصول كان يُدرّ عمولات كبيرة، وزيادة على ذلك فقد صيغ العقد بحيث يعطي أوبنهايم سلطة الحاكم في هذه الممتلكات.

وفي مقابل ذلك تسلّم الأمير معونة مالية سريعة، وفُتحت خزانة البنك له، ولقد استغل الأمير المسرف هذه الفرصة حتى إن أوراق أوبنهايم كانت تباع بخصم ٢٤٪ في سوق الإسكندرية.

ولما أرهقت موارد أوبنهايم وشابير، بدعوا يخلقون لعميلهم مصدراً جديداً للأموال، فبرهن إقطاعية الأمير، نجحوا في اقتراض ١٦٢٠٠٠ جنيه من بنك مصر، في مقابل أذونات تستحق السداد خلال تسعين يوماً. ومع أننا لا نملك معلومات عن شروط هذه القروض، إلا أن من المؤكد أنها كانت قاسية؛ نظراً للحالة السيئة التي كان فيها أوبنهايم وإلهامي. فلقد كان بنك مصر مؤسسة، (كما يقول القنصل البريطاني) «تتهم عادة بعدم التعامل بشروط سهلة مع عملائها، ولستر ماسكوالي، مديرها هنا، سمعة بأنه رجل مالي صعب، ينتهي عملاؤه عادة بالاضطرار إلى التخلي عن ممتلكاتهم للبنك.»

ومن ناحية أخرى، لم يكن الدائن في موقف أفضل من المدين، فقد كانت الـ ١٦٢٠٠٠ جنيه مبلغاً ضخماً يصعب استدانته من فرد واحد، وخاصة على ضمانات غير سائلة كهذه الإقطاعية. وبالإضافة إلى ذلك، كان هذا الدين يمثل تقريباً ثلثي رأس مال البنك الحقيقي، ويمكن تصور عصبية وقلق مديره عندما تراكم الدين وحاد موعد سداد الأذونات. وقد كان من شأن هرب إلهامي المتوقع من مصر سنة ١٨٦٠م أن تأزم الموقف، وأدرك بنك مصر أن أي بنك تجاري لا يمكن أن يقدم إقطاعية لسداد أوراق مالية قصيرة الأجل. وبحث كل فرد مختص عن كبش فداء. فالمديرون في لندن فصلوا مندوبيهم في مصر؛ باسكوالي، ولام باسكوالي عائلة أوبنهايم، وهؤلاء ألقوا عليه اللوم. ونُشر الغسيل القذر على الناس علناً، الأمر الذي مصر أساء إلى الجميع.

في هذه الفترة كان موقف أوبنهايم وشابير حرجاً، فلقد كان توقيعهما موجوداً على أذونات الأمير وطبقاً لنظام أي قانون تجاري، كانا مسئولين عن الدفع. ولكن في مصر حيث كان القانون الوحيد الملزم لأجنبي هو قانون قنصليته، لم تكن القوانين العادية ذات فاعلية، ورغم الإلحاحات والتهديدات رفض قنصل بروسيا أن يعلن إفلاس أوبنهايم، واضطر بنك مصر إلى اللجوء إلى المورد المعتاد للأوروبيين في الأزمات المالية، خزانة الخديوي. وبينما كان سعيد يناضل، بيأس وبدون توفيق، لرفض المطالب المفتعلة، دون اعتبار لشرف عائلته؛ عمد أوبنهايم وشابير بسرعة لتخفيف حدة موقفهما إلى بيع إقطاعيات الأمير بالجملة، بسعر أقل من قيمتها، إذ لم يكن هناك من المال السائل آنذاك ما يعادل هذه القيمة، ومع ذلك فقد كان عدد قليل من رجال الأعمال هم الذين أدركوا

أن هناك صفقة، وكانوا مستعدين لشراء ممتلكات طيبة لدفع ما بين ربع إلى ثلث القيمة الحقيقية، بينما يعطون البائع حرية الاختيار لإعادة الشراء في وقت ما في المستقبل، وفي الواقع كان هذا نوعاً من أنواع قرض الرهن، يناسب الدائن تماماً، الذي كان في هذه الحالة مقتنعاً اقتناعاً راسخاً بأن إلهامي لن يعود إلى شراء الأرض في المستقبل.

وفي الوقت ذاته كافح سعيد كفاحاً غير معهود؛ فقد كانت خزانته خاوية، وكان يعلم جيداً أن أي مساعدة لبنك مصر ستثير دائني إلهامي الآخرين عليه، ولم تكن لديه فرصة، ففي تردده بين المساعدة وعدم المساعدة، وافق سعيد أخيراً على أن يدفع إلى إلهامي منحة قدرها ٤٠٠٠٠ جنيه، كان سعيد قد منحها للأمير، ولكن، كما اعترف كولكهون، كان سعيد محقاً في سحبها، ووافق سعيد على بحث مطلبه الآخر، اعترف محامي بنك مصر أنه «لا سند له على الإطلاق».

عند هذه اللحظة توفي إلهامي، والمشكلة التي كانت قد شارفت على الحل تعقدت أكثر من ذي قبل. وقد وجد أوبنهايم وشابير بالذات، أنفسهما في موقف لا يحسدان عليه؛ ذلك لأن تصفية الإقطاعية من ناحية كان من شأنها إثبات وتحقيق حساباتهما كوكيلين للمتوفى، الأمر الذي كان مربكاً لهما، كما توقع الكثيرون، وثنائياً، كان موت إلهامي، معناه إلغاء عقدهما معه، الذي عاد عليهما بربح وفير لمدة تزيد على عشر سنوات، وأخيراً، فالمساعدة المتوقعة من سعيد باشا لم تعد ممكنة. فبينما كان على الخديوي أن يواجه أوبنهايم وبنك مصر في الماضي، أصبح عليه اليوم بعد موت إلهامي أن يواجه كل الدائنين. وهكذا وضع الدائنون أيديهم على الإقطاعية، وتكاثرت مطالبهم، وسارع سعيد بالتنصل من كل التزاماته.

بيد أن أولئك الذين توقعوا المتاعب لهيرمان أوبنهايم لم يدخلوا في حسابهم لا الطابع الخاص للعدالة المصرية، ولا ذكاء ومهارة مثل هذا الممول، فالمنفذون الذين أتوا لمراجعة دفاتره، قدم إليهم أوبنهايم كشفاً وافق عليه إلهامي بالإكراه قبل رحيله الأخير من مصر. وهكذا لم يعد هناك مجال للفحص والمراجعة، كما لم يكن هناك سبيل لإثبات بطلان مطالب أوبنهايم في حسابات غير مسددة. وأما عن العقد، فلم يكن في نية هيرمان أوبنهايم أن يحرم نفسه من أرباح عشر سنوات بسبب موت إلهامي؛ ولذا فإنه أصر على أن تحتفظ شركته بالوصاية. ولم يكن أمام المنفذين اختيار في المسألة، فباعوا إقطاعيات الأمير لتسديد ديونه. وعندئذ رفع هيرمان دعوى معارضة في انتهاء العقد، وكانت النتيجة ما وصفه ديرفيو.

ولكن أمكن التغلب في نهاية الأمر على تحفظ سعيد، فإذا كان يدرك الضغط الذي كان سيتعرض له إذا ما استمر النزاع القضائي في مصر، حاول أن ينقل القضية إلى القسطنطينية؛ حيث يمكن أن تسوى على أسس قانونية بحتة. وكان هذا آخر شيء يوده الدائنون. وهكذا قُدمت الاحتجاجات الغاضبة وتوالت الضغوط الدبلوماسية القوية، وأجبر الخديوي على الرضوخ. ومنذ ذلك الوقت لم يكن هناك أمل. لقد ظهر الدائنون من الأماكن التي لا يمكن لأحد أن يتوقعها يلوحون بكمبيالات مشكوك في ذمتها. وحتى القنصل البريطاني، الذي يتحمل كثيراً من مسئولية الأزمة، تراجع من فرط المطالب الزائفة وعرض اقتراحاً ساذجاً جداً وهو أن يُقسّم الدائنون المشكوك في ذمتهم. ولما كان سعيد ينوي دفع كل الديون على كل حال، لم يشغل الكثيرون أنفسهم باهتمام القنصل البريطاني بمسألة العدالة، ومع أننا لا نعرف تفاصيل المبالغ التي دفعها سعيد، إلا أننا واثقون، على ضوء نجاح أوبنهايم، أنها كانت مبالغ سخية. فالكلمات الرقيقة الطيبة التي تحدث بها مديرو بنك مصر في السنوات التالية عن سعيد كانت أكثر من مجرد المجاملة وأكثر مما يستحق.

وكانت الصعوبة الوحيدة — وخطاب ديرفيو يبين أنها لم تكن صعوبة كبيرة — هي أنه حتى في مصر، لم يكن سلوك أوبنهايم مستساغاً؛ فلقد كان سوء إدارته لثروة الأمير والتحريض على فئائها أمراً سيئاً للغاية، ولكن الأسوأ هو أن يقاضي أوبنهايم سعيد لمخالفة العقد؛ إذ إن وفاة العميل التعس غير المقصودة، قد أذنت بتسديد ديونه! وكما أوضح الأمر كولكهون في لباقة بريطانية، فإن الأمر كله كان «يثير الاشمئزاز والتقزز». لقد التصقت رائحة الفضيحة بعائلة أوبنهايم طول حياتهم في مصر.

ومن المؤكد أن الـ ٩٣٠٠٠ جنيه لم تكن إلا نقطة مما تدره بقرّة النيل الحلوب الصبورة. ولقد كان هنري أوبنهايم يتطلع إلى ما هو أكبر.

«يغادر المسيو أوبنهايم، وقت إرسال هذا الخطاب، مصر إلى باريس وفرانكفورت وفي صحبته عقد القرض الذي وقّعه مع الحكومة المصرية، والذي سيقدمه للاعتماد لأحد اتحادات رجال البنوك الألمان، وفي مقدمتها بنك ساكس. وهذا القرض، البالغ ٤٠٠٠٠٠٠٠ فرنك، عملية ممتازة.»

وكما أوضحنا سابقاً، بلغت الخزانة المصرية قبل نهاية سنة ١٨٦١م نهاية المطاف. وأصبح لا مفر من قرض جديد، وقد أدى رفض عرض الكونتوار دي كومت إلى أن يوجه سعيد نظره إلى مكان آخر بدون أن يولي انتباهاً إلى دائنيه الفرنسيين. ولقد كان المنقذ

الجديد هو أوبنهايم، الذي ادّعى، رغم سمعته السيئة في الإسكندرية، أنه يمثل اتحادًا من البنوك القوية المحترمة في ألمانيا. وبينما كانت الشروط المعروضة، في سوء شروط الكونتوار دي كومت (٦٠ مليون فرنك بفائدة ١١٪ على ثلاثين سنة) كان سعيد مستعدًا لقبول أي شيء يخلصه من المستغلين الباريسيين، بضماناتهم وأفضليتهم ولجان الإشراف التي كانوا يقترحونها.

وبالطبع احتج الفرنسيون، احتجت بنوكهم لأنها لا ترغب في أن تفقد مثل هذه العمليات المجزية، واحتجت القنصلية لأن الحكومة الفرنسية الإمبراطورية كانت تعتبر — بحق — عقود القروض والامتيازات أسلحة دبلوماسية. وبدورها، أصدرت لندن التعليمات إلى كولكهون في الإسكندرية بأن يمنح «تأييده المعنوي» لاتحاد أوبنهايم. وكالعادة، انتهى النزاع بما يرضي كل الأطراف على حساب الخزنة المصرية. وأقام بنك الكونتوار دي كومت Comptoir d'Escompte دعوى يطالب فيها بتعويض على أساس أن استمرار إصدار سندات الخزنة يعتبر خرقًا لعقد الدين المبرم في سنة ١٨٦٠م. ولم يكن ثمة خسارة مالية على بنك الكونتوار دي كومت، ولكن في مصر كان هذا أمرًا غير هام. وإنما المهم هو أن هذا البنك كان يريد ٤٨٠٠٠٠ فرنك كتعويض؛ لأنه لم يبرم الدين الجديد، وقد دفع سعيد في النهاية ٥٠٠٠٠٠ فرنك.

وانتهت الترتيبات النهائية مع اتحاد فرانكفورت في مارس ١٨٦٢م. وقد نصت هذه الترتيبات على قرض صافٍ يبلغ ٤٠ مليونًا، زيد فيما بعد إلى ٦٠ مليونًا عندما رئي أن المبلغ غير كافٍ على الإطلاق. وفي الواقع، لم يحصل سعيد حتى على هذا المبلغ؛ فبعد خصم العمولة ورسوم الخدمة، والإضافات الأخرى، تسلم سعيد حوالي ٦٢٪ من القيمة الاسمية للسندات، أو حوالي ٣٥٠٠٠٠٠ فرنك. وفي مقابل ذلك وافقت الحكومة المصرية على دفع ١٩٨ مليون فرنك على ثلاثين سنة، وزيادة على ذلك، كانت هذه الأقساط السنوية بضمان إيرادات الدولة، خاصة تلك الإيرادات التي تأتي من مديريات الوجه البحري الخصيبة. وقد بيع معظم القرض عن طريق فrolنج وجوشن إلى السوق الإنجليزية؛ حيث بلغت قيمته السائلة ما بين ٨٢,٥ مليون و٨٤,٥ مليون، وساهمت فيه تلك السوق بحوالي ٦٠٪ على الأقل. ولهذا كان من حق أوبنهايم أن يرضى كل الرضى عن هذه الصفقة.

كتب ديرفيو إلى أندريه يقول عن أبناء أوبنهايم.

«يمكنك إذن أن ترى أن هؤلاء السادة، يقدمون من ناحية الأمانة والثروة كل ضمان، ولا بد أن تكون معلوماتي عنهم متفقة مع معلوماتك ما دمت قد أعطيتهم أنت اعتمادًا بـ ٥٠٠٠٠٠ فرنك طلبوها بالتلغراف.»

والحق أن هذا الاعتماد كان علامة من علامات الثقة. ولقد كان بنك أدولف ماركوارد وشركاه حريصًا كل الحرص في مسائل الاعتمادات، وبينما دعم تشدده في هذا سمعته الراسخة، فإنه لم يضيف شيئاً إلى شعبيته في الأوساط المالية، وغالبًا ما أفقده بعض العملاء. والقاعدة العامة عند أندريه، الذي لم يكن من السهل عليه أن يكسر القواعد، أن العميل لا يُمنح اعتمادًا حتى يثبت بحجم ونشاط حسابه أن مخاطره معقولة. وحتى في هذا، كان البنك يعتبر أن هذا الاعتماد إنما هو إجراء خاص، لا يمكن، تحت أي ظرف، أن يصبح قاعدة عامة في العلاقات المالية. ولذا فإنه عندما طلب أوبنهايم، بعد أسبوعين من فتح حسابه في بنك ماركوارد وشركاه، هذا الاعتماد الكبير وحصل عليه. كان هذا بمثابة ثورة في البنك الفرنسي، الأمر الذي لم يُفت بنك ماركوارد أن يؤكد في خطاب الموافقة. ومن الواضح أن أهمية وإغراء قرض أوبنهايم المتوقع للحكومة المصرية قد فاق الاعتبارات العادية في حساب البنك الفرنسي؛ وكان أندريه، رغم شدته، من المرونة بحيث استفاد مما أوشك أن يصبح شيئاً مؤكدًا. وزيادة على ذلك، فقد كانت الارتباطات المالية التي مكنت أوبنهايم من الحصول على القرض غير عادية. ومع ذلك ذكرت شركة ماركوارد عميلها بأن غطاء الكمبيالات يجب أن يرسل قبل موعد السداد؛ وفي نفس الوقت، تقدم ديرفيو تقدمًا مرضيًا مرضيًا تمامًا؛ فلقد أضاف ٣٢٪ إلى رأس مال، الأصلي البالغ ٤٠٠٠٠٠ فرنك خلال معاملات الثلاثة عشر شهرًا الأولى. ولقد مثل مصرفه في القرض الجديد بما يوازي خمس المبلغ الكلي، العنصر المصري؛ فقد دخلت ببيوت الأعمال المحلية بالإضافة إلى مجموعة صغيرة من أصحاب الأراضي والموظفين المصريين الذين دفع بهم التيار إلى أسرار وغوامض الرأسمالية الدولية، ولقد ساهم ديرفيو نفسه في القرض بمبلغ متواضع هو ٣٠٠٠٠٠ فرنك، وإن كان كافيًا للحفاظ على سمعته ومكانته. ولقد أصبح ديرفيو أحد قادة المجتمع الإسكندري المالي.

وفي نفس الوقت اشترك ديرفيو مع أوبنهايم في قرض يبلغ ٤٥٠٠٠٠٠ فرنك، بفائدة ١٠٪ للأمير مصطفى باشا. وكان القرض لمدة تسع سنوات، على أن تدفع الفوائد واستهلاكات الدين بواسطة ماركوارد وشركاه في باريس.

وفي الواقع، كان ديرفيو وأوبنهايم يلعبان نفس الدور الذي كان شائعًا في سوق فرانكفورت. إذ لم يكن في إمكانهما تقديم قرض يوازي رأس مال كل منهما معًا. وإنما كانت الخطة هي التخلص من أدونات الأمير وتحويلها إلى المستثمرين في أوروبا، الراغبين في تحقيق فائدة أكبر من الفائدة العائدة (٥٪ أو ٦٪). وفي الوقت نفسه يلجأ المقرضون الأصليون في الإسكندرية إلى وضع أيديهم مشاركة على إيرادات الأمير من محاصيله

بوضعها لحسابه في حساب جارٍ ... وبالطبع لا يقولان شيئاً عن فوائد يتقاضيانها عن هذا الإيداع، إلا أنه كان على الأمير أن يدفع ١٢٪ إذا سحب كل ما أودعه.

وفي الحقيقة كانت نسبة الفائدة (١٠٪ و ١٢٪) التي عرضها ديرفيو في هذا القرض عادلة في مصر، خاصة وأن هذا النوع من المعاملات يتضمن مخاطر كثيرة، كما يشهد موضوع إلهامي باشا. أضف إلى ذلك أن مصطفى باشا كان شخصية هامة جداً (ابن أخ سعيد باشا، والثاني في وراثة العرش)، وصداقته قد تضرر كما قد تفيد، فليس من الحكمة دائماً إقراض المال لورثة العرش، وخاصة في البلاد الشرقية، ولكن ديرفيو لم يتعلم هذا الدرس إلا بعد ذلك.

أما في هذا الوقت، فقد كان صافي حساب ديرفيو الذي يبين أرباحه وفوائده المتوقعة مغرياً تماماً. وأصبح في إمكانه أن يقول، بكل تواضع إنه اجتاز مرحلة التلمذة بنجاح. ومن هنا شعر بأن من حقه أن يطلب اعتماداً من أندريه. وقد وافق أندريه؛ ففي ٢٨ مارس سنة ١٨٦٢م، كتب أندريه لديرفيو يُذكره بأن من عادة آل ماركوارد أن يحددوا الاعتماد الممنوح على أساس عائد حساب العميل، وعلى هذا الأساس فلم يكن من حق ديرفيو أن يأخذ أكثر من مبلغ تافه نسبياً، ولكن نظرًا «للطابع الاستثنائي» لمعاملات ديرفيو، وضع أندريه تحت تصرفه اعتماداً يبلغ ١٠٠٠٠٠ فرنك.

ولقد كان الفارق بين هذا الاعتماد وال ٥٠٠٠٠٠ فرنك، التي منحها أندريه إلى أوبنهايم، كبيراً. وبالطبع، فإن الشركة الأغنى والأكثر نشاطاً أحق بالمساعدة والتأييد الأكبر. ومع هذا فإن أندريه، الذي كان حساساً لنقاط ضعف زملائه ومنافسيه، خاف أن يستاء ديرفيو من مثل هذا التمييز في العطاء. ولم ينسَ أندريه على أية حال أنه منذ عدة شهور فحسب، كان ديرفيو، الصديق القديم، هو الذي قدم أوبنهايم، كعميل جديد لبيت المال الباريسي، ولذا فإنه بعد أن أثلج أندريه صدر ديرفيو في الجزء الأول من خطابه، كرس أندريه الباقي منه للرد على كل شكوى، ومن أمثال هذا الرد أن اعتماد أوبنهايم تم تحت ظروف خاصة، وأن أوبنهايم لم يستخدمه، وإذا ما أراد ذلك فإن الأمر يحتاج إلى موافقة جديدة، وفي المستقبل قد يكون الاعتماد أقل من ذلك بكثير.

وليس لدينا ما يبين رد فعل ديرفيو لهذا الخطاب، والأغلب أن الاعتماد الذي قدمه أندريه كان كافياً آنذاك، فليس هناك خطابات جديدة لمدة ثمانية أشهر بعد ذلك. وعندما كتب ديرفيو إلى أندريه، في نوفمبر، كان واضحاً أنه يدرك الفرق بين شركته وشركة أوبنهايم.

عزيمي أندريه

أرجو، يا صديقي العزيز، أن تكون قادرًا من جانبك على أن تدرك من طريقتنا في العمل مدى حرصنا ورغبتنا في أن نكسب لأنفسنا سمعة طيبة في الأمانة والإخلاص، ولقد كان في إمكاننا أن ندخل، مثل أصدقائنا أبناء أوبنهايم، في ميدان واسع، ولكننا فضلنا أن نظل قانعين بالطريق الذي اتخذناه لأنفسنا في سوق الإسكندرية. إننا نقوم بعمليات أقل مما يقومون بها، ولكننا نعمل باطمئنان أكبر.

الإسكندرية ٥ نوفمبر ١٨٦٢م

وقد كان ديرفيو يعرف معنى ما يقول. فقد كان هدف هذا الحرص الدقيق التأثير على زميله في باريس، وبوصفه حفيدًا لسبعة أجيال من رجال البنوك في أسرة هوجونوت، أصبح ألفريد أندريه سنة ١٨٦٢م، في الخامسة والثلاثين من عمره، الرئيس الفعّال لبنك ماركوارد وأندريه وشركاهما، وهو من أقدم البنوك الخاصة في أوروبا. ويرجع تاريخ هذا البنك إلى سنة ١٦٦٧م، عندما أسس دافيد أندريه (لاجئ ديني من نيمس) بيتًا تجاريًا في جنوة. ولقد نجحت الشركة الجديدة التي كانت تعمل بالذات في شحن البضائع الجلدية والمنسوجات من وإلى فرنسا ووسط أوروبا وفي استيراد منتجات المستعمرات. وسرعان ما أصبح التجار ممولين وتجارًا. ونمت بسرعة أنشطتهم المالية من خلال علاقاتهم التجارية، التجارة في الأوراق المالية وتغيير العملة، قروض السلع والشحن، الخصم وقبول الأوراق المالية قصيرة الأجل. وهنا كانت الزمالة الدولية بين المنفيين من آل هوجونوت أمرًا ذا قيمة عظيمة؛ فقد كان في وسع أندريه أن يتعامل مع مندوبين معروفين يعتمد عليهم في كل مركز أوروبي. ووسع بنك جنوة عملياته، ففتح فروعًا له في لندن وجنيف، بل ومضى إلى حد تقديم قروض صناعية وشخصية.

وفي نهاية القرن الثامن عشر، جعلت الثورة من فرنسا مرة أخرى مكانًا آمنًا للبروتستانتين، بينما شلّت حروب نابليون التجارة الإيطالية مؤقتًا. فاضطر بنك جنوة أن يوقف أعماله ويصفيها، وفي سنة ١٨٠٠م تم افتتاح بيت مالي جديد في باريس، وهناك استمرت العائلة في عملياتها التقليدية، مُركزة في أول الأمر على التجارة الفرنسية الإيطالية، ثم أخذت في توسيع نطاق أعمالها تدريجيًا.

إلا أن البنك لم يتمكن من تثبيت مركزه كواحد من أقوى بنوك فرنسا، إلا بعد سقوط الإمبراطورية. وباتساع أعماله لتشمل المشاركة القروض الحكومية الفرنسية والأجنبية

والاستثمارات في الأعمال الصناعية، أصبح بنك أندريه-كوتيه وشركاه، كما كان يسمى في ذلك الوقت، عضواً في دائرة «المالية العالية». وكانت البيوت الصديقة له هي بيوت مالية هوتنجر، وبيوتاً مالية شبيهة، معظمها من البروتستانت وكلها مؤسسات قوية ومحافضة، وحتى بين هذه المجموعة، كان يتمتع بنك أندريه-كوتيه بسمعة خاصة في بُعد النظر، حرص أصحابه على حرص تنميتها.

ولقد كان لويس - إدوارد - ألفريد أندريه ملائماً تاماً لهذا الطراز التقليدي من العمل في الأسرة، وبوصفه ابناً لماري-جان أندريه، الممول والمصرفي المعروف تلقى، وهو لا يزال صبيّاً، تربية بروتستانتية دقيقة وتدريباً تجارياً عملياً. ولقد شكل هذان المؤثران طابع شخصيته. فهو صورة من الكلفانيين في أدائه للواجب وإيمانه وتقشفه ونجاحه، كما كان أيضاً نموذجاً لرجال البنوك الخاصة في فرنسا، ولقد عُرف بنشاطه في الكنيسة وحبّه لأسرته، استغنى عن الإحسان بقسوة التقشف، ومزج العاطفة الشخصية بالتقدير العقلي. وفي عمله كان حذراً متحفظاً، يعتقد اعتقاداً راسخاً في الفضائل القديمة لتجارة الأوراق المالية والتبادل، في العملات السخية وأذونات التسعين يوماً. وكان مقتنعاً كل الاقتناع بأن الأعمال المصرفية السليمة إنما تتركز على السيولة المدعمة وعلى تناسب الوسائل مع الأهداف. وقبل كل شيء كان يؤمن بالشخصية أولاً، والمال ثانياً، فالمخاطرة تكون طيبة بقدر ما يكون الرجل الذي وراءها طيباً. ولقد كان أندريه ذا أفكار قديمة كثيرة؛ مثل فكرة أن العقد عقد، وأن كلمة المرء مثل توقيعه في قيمتها، وأن الدين أمر مكروه، وعلامة ضعف خلقي، وأنه بالتمهل والالتزان تكسب السباق؛ لذلك كان من المستحيل على رجل مثل ألفريد أندريه أن يستفيد كثيراً في مصر لو حاول ذلك.

وفي الإسكندرية كان ديرفيو يحقق أرباحاً طائلة. ففي خلال النصف الأول من سنة ١٨٦٢م، بلغت الأرباح الصافية حوالي ٢٦٪ ثم ارتفعت إلى ٣٠٪ في النصف الثاني، هذا بعد أن زاد رأس المال من واحد إلى ثلاثة ملايين فرنك. ولقد جاءت معظم هذه الأرباح مما يصفه التجار رجال البنوك في هذا الوقت بالعمليات العادية: الأوراق المالية، التبادل، الخصم وقبول الأذونات القصيرة الأجل. بيد أن ديرفيو كان يسير قُدماً في طريقه إلى مركز المصرفي الملكي المرموق. فخطابه الذي أرسله إلى أندريه في ٥ نوفمبر يخبره فيه بعملية كبيرة في مرحلة التفاوض: أن يدفع نيابة عن الخديوي ٢١ مليون فرنك إلى بنك الكونتوار دي كومت في باريس (كان هذا هو الباقي المستحق من قرض سنة ١٨٦٠م) ولقد طلب ديرفيو من أندرية أن يكون عميلاً له في باريس - يتلقى المدفوعات من الإسكندرية،

ويخصمها ويسدد لبنك الكونتوار — ولما كان الأمر يحتاج إلى بعض التنازلات، طلب ديرفيو من صديقه أن يعطيه امتيازًا بتخفيض العمولة المصرفية العادية من $\frac{1}{4}\%$ إلى $\frac{1}{8}\%$. والحقيقة أن ديرفيو بهذا كان يطلب اعتمادًا آخر، وصحيح أنه لم يكن على أندريه أن يقدم أي نقود. وكل ما عليه أن يأخذ ببساطة الأذن المرسله له من الإسكندرية ويخصمها، وأن يحول المتحصلات إلى بنك الكونتوار. ولقد كان المشكل هو أنه، لكي يخصم الأذن كان على أندريه أن يظهرها، وبذا تكون شركته مسئولة. وبمعنى آخر، كان عليه ألا يبيع خدماته لديرفيو فحسب، بل يبيع توقيعه أيضًا، ولم يكن أحد يدرك أكثر من ألفريد أندريه قيمة اسمه. وبالإضافة إلى ذلك فما كان لأحد أن يضحك عليه. وإذا كان ديرفيو يرد مساعدة الوالي بدفع ديون قديمة بديون حديثة، فلا اعتراض لأندريه على أن يمسك بالطرف الفرنسي للصفقة. ولكنه لا يود أن يدفع هو ثمن حماس ديرفيو لأن يقدم معروفًا للحكومة المصرية.

ولقد كان رد باريس مقتضبًا وفي الصميم: «عدم القدرة» على القيام بعمليات مالية بفوائد منخفضة. وفي الرد قال أندريه إن طلبات مماثلة تُرد تباعًا وأنه رفضها دائمًا. وحتى أبناء أوبنهايم رفض أن يعطيهم امتيازًا في عمليات شحنات الذهب الكبيرة المرسله إلى مصر. وكما أوضح أندريه، إذا كانت شركته متمسكة بأرائها في مسائل الأوراق المالية والتبادل، فإنها بكل تأكيد لن تعطي تسهيلات ومِنَحًا لحكومة يمكنها ويجب عليها أن تدفع.

وباختصار، كانت المسألة مسألة مبدأ. وفي رفضه تخفيض عمولته لأوبنهايم أعلن بنك ماركوارد بصراحة: «لقد بينت خبرتنا لمدة طويلة أن تخفيض العمولات دون المتوسط لا يفيد في نهاية المطاف إلا البنوك لا العملاء.» وبالإضافة إلى ذلك، كان أندريه يدرك جيدًا أن سعيد لن يرفض عرضًا بمساعدة مالية بسبب $\frac{1}{8}\%$ ، فلم يكن سعيد في الموقف الذي يجعله متشددًا. وهذا ما حدث بالضبط.

ولقد كانت هناك اصطدامات أخرى بين انتهازية ديرفيو ومبادئ أندريه. فمثلاً، توترت العلاقات بينهما عندما علم أندريه أن ديرفيو قد رتب نفسه للحصول على اعتمادات من بنكين آخرين في باريس. ولقد كان هذا أمرًا سيئًا في حد ذاته؛ إذ كيف يمكن لأندريه أن يقدر ما يقرضه لديرفيو بذكاء إذا كان ديرفيو يقترض مبالغ مجهولة من أماكن أخرى؟ ... وأسوأ من ذلك هو اختيار ديرفيو لمقرضيه. فلم يكن رولاود ولا بلوناي ممولين

نوي مراكز قوية راسخة، والأخير بالذات كان رجلاً جديداً شديد الاندفاع، وفيل يتعارض «حماسه» بوضوح مع أخلاقيات البنوك كما يفهمها أندريه.

ولقد كتب أندريه إلى ديرفيو في ٢٦ يناير سنة ١٨٦٣م معبراً عن عدم موافقته: «بالنظر إلى العلاقة التي تربطنا ورغبتنا الأكيدة، في أن نضع أنفسنا كلية تحت تصرفكم، أعترف لك بأنني قد تأملت جداً...» وبعد ذلك بثلاثة أسابيع تلقى أندريه ردّاً ليس فيه ندم: «لقد سرّني سماع عتابك بخصوص أذوناتنا مع مسيو دي بلوناي، وأكون سعيداً إذا استطعت أن أعفي نفسي من هذا العتاب. ولكن باتساع عملنا كل يوم، فإننا نحتاج إلى اعتمادات في أوروبا أكثر من ذي قبل.» واستطرد الخطاب:

«بدون أن نتملق أنفسنا، فإن أذوناتنا مطلوبة تماماً، ونحن نتعقل تماماً في إعطائها... ولقد بذلت مجهوداً خاصاً مع بنكمم لأثبت أننا نستحق ثقتكم، أما مع رولاود وبلوناي، فقد وضعوا تحت تصرفنا الاعتمادات التي طلبناها في الوقت المناسب. وباختصار، فإننا نتعامل معكم في كل شيء يخص باريس، ولكن عندما وصلنا إلى نهاية الاعتماد الذي تقدمتم به إلينا، لم يكن أمامنا إلا أن نسحب من مندوبين آخرين. هذا هو مفتاح اللغز، يا صديقي العزيز، وأنتم المسئولون عن هذا... إننا لا نطلب شيئاً أفضل من العمل معكم، وفي هذه الحالة عليك أن تزيد الاعتماد الذي تقدمه لنا، وأن تتأكد أنه ليس هناك ما يدعو إلى الخوف.»

ولقد أمكن لديرفيو أن يستخدم في رده على أندريه هذه النغمة العالية القوية؛ إذ كانت سنة ١٨٦٢م سنة مزدهرة لكل من مصر وشركته؛ فالحصار الأمريكي لمواني الاتحاد تحوّل إلى اختناق، ورأت إنجلترا أن مواردها من القطن قد هبطت إلى أقل من النصف، من ٦٣٠٧٠٠ إلى ٢٦٦٥٥٠ طناً، في خلال اثني عشر شهراً. فأصيبت سوق ليفربول بالحمى؛ إذ بلغت ٤٦٪ من صفقات السوق مجرد مضاربات، وبارتفاع أسعار القطن إلى أكثر من الضعف وازدياد مساحة زراعة القطن بلغ تدفق البضائع والمال من وإلى الإسكندرية حدوداً لا تصل إليها الأحلام. وبالإضافة إلى ذلك، وبفضل القرض الجديد، كان المال سهلاً ميسوراً، فانخفض الخصم في سندات الحكومة من ١٥٪ إلى أقل من ٥٪ بين يناير ويونيو. وباختصار كانت هذه سنة من تلك السنوات المدهشة في بداية ازدهار طابت فيه الأعمال التجارية وتوقع كل فرد لها أن تستمر في التحسن، وأصبح كل فرد مشغولاً بجمع المال وبحث وسائل زيادته إلى حد عدم التفكير في أي شيء آخر. كتب مراسل جريدة التايمز في الإسكندرية يقول:

«إن مصر في هذه اللحظة في المركز السعيد الذي لا يحتاج إلا إلى أقل حيز في صفحات التاريخ المعاصر، لكي تسجل مظاهر رخائها الذي لا شك في حقيقته.»
وعلاوة على ذلك، فإن كل هذا لم يكن إلا علامة بسيطة على إمكانات المستقبل، الأمر الذي كان ديرفيو حريصاً على إيضاحه. ففي ١٨ يناير سنة ١٨٦٣م، توفي محمد سعيد باشا، والي مصر في الإسكندرية. وفي نفس هذا اليوم أعلنت ولاية ابن أخيه إسماعيل في القاهرة. وبينما كان ديرفيو في عهد سعيد يتعامل مع تلميذ سابق لحَميه، فإنه في عهد إسماعيل كان يتعامل مع صديق قديم. وفي ظل ملكية مطلقة، حيث يعتمد كل شيء على حسن نية الحاكم، وحيث تخضع منافسة السوق للحظوة السياسية، كانت مثل هذه الرابطة لا تُقدّر بثمن. وهكذا نسي ديرفيو آمال الأمس الهادئة المتواضعة، وأصبحت السماء هي حد آماله.

ولم يُفْتْ أندريه كل هذا؛ فلقد زاره في يناير جوستاف شقيق ديرفيو، الذي لم يُفْتْهُ أن يقدم لأندريه صورة المستقبل اللامع الذي ينتظر إدوارد ديرفيو بعد أن أصبح إسماعيل حاكماً، واستطاع أندريه أن يتصور ديرفيو وهو ينمو ويكبر بسرعة أكبر مما ينبغي في الحقيقة، وفق مفهوم أندريه. غير أن الأمر كان يتطلب بعض التنازلات من جانب أندريه. وفي ٧ فبراير سنة ١٨٦٢م، حتى قبل أن يتسلم أندريه رداً من ديرفيو على خطابه المؤرخ ٢٦ يناير؛ خفض أندريه من تلقاء نفسه عمولاته على معاملات ديرفيو الجارية إلى مستوى العمولات التي يدفعها أفضل وأقدم عملاء البنك.

غير أن خطاب ديرفيو المرسل في فبراير، أوضح أنه يتوقع أكثر من ذلك، ففي الرابع والعشرين كتب أندريه إلى الإسكندرية يعبر عن أسفه لعدم علمه باحتياجات صديقه بسرعة، ثم يرفع اعتماد ديرفيو إلى ٢٠٠٠٠٠ أو ٢٥٠٠٠٠ فرنك. ولقد أعقب إعلان هذا التنازل المدروس فقرة تحذير:

«يبدو لي أن طموحك المشروع ومطالب عملك ستكون بهذا الاعتماد قد أُشْبِعت جيداً. ففي الموقف الذي تجد نفسك فيه اليوم تتصرف في رأس مال هام ورعاية ممتازة، يبدو نجاحات مؤكداً، وكلية ثقة أنك لن تسعى وراء عمليات المضاربة والارتباطات الواسعة بقدر ما تسعى وراء المفاوضات الشرعية والصفقات المأمونة. وأتعشم أن التسهيلات الجديدة التي وضعها زملائي تحت تصرفك ستقنعك أنه إذا كان نجاحك يهمني (وهو الأمر الطبيعي عندما تسترجع علاقاتنا الطيبة في الماضي)، فإنني أيضاً على ثقة من أنني وزملائي غير نادمين على ما تتوى عمله لنيل رضائكم بالمساهمة في تطوير علاقتنا.»

لقد غُلَّت يد أندريه، إذ أصبح ديرفيو عميلًا لا يسهل فقدانه. ومع ذلك فقد كان أندريه مترددًا في أن يمنح ديرفيو «شيكا على بياض». إن الفخر والتفاؤل اللذين ينم عنهما خطاب الإسكندرية مشجعان، ولكن بالنسبة لعين أندريه الخبيرة المدربة، فثمة زهو وتمل يدعوان للتفكير. وعند رجل عاقل متقشف مثل أندريه لا يختلط الحماس وأعمال البنوك أبدًا. وإذا كان قد عرض على صديقه ٢٠٠٠٠٠ أو ٢٥٠٠٠٠ فرنك، فقد ظل يأمل أن يختار صديقه ديرفيو المبلغ الأصغر.

الفصل الخامس

إسماعيل

إن شخصية إسماعيل، الخديوي الأول، تمثل إحدى المسائل الجدلية المسلية المثيرة في التاريخ. فبعد ثلاثة عشر عامًا من توليه العرش، ارتفع الدّين القومي في مصر من ٣٣٠٠٠٠٠ جنيه إلى ٩١٠٠٠٠٠٠ جنيه، وفي سنة ١٨٧٦م أفلست مصر، وأصبحت ضحية سهلة للسيطرة الأجنبية. كل هذا القول حقيقة واقعة، أما الباقي، الخاص بالأسباب والمسئوليات، فإنه ضربٌ من التخمين وعرضةٌ للجدل.

وفي رأي كثير من المؤرخين أن إسماعيل كان دائمًا هو إسماعيل المبذّر المسرف، رجل أخذ الحكم وبلاده غنية مزدهرة وتركها فقيرة مستعبدة، رجل يملؤه الطموح والإسراف الطائش، لا يصلح لشيء إلا السعي وراء ملذاته، مبذر أحمق. وفي رأي مؤرخين آخرين، فإنه إسماعيل العظيم، رجل الدولة الذي يعرف طريقه، ذو بصيرة وإخلاص، لم يكن يسعى إلا إلى سعادة وعظمة شعبه. فإذا كان قد اقترض، فإنما كان لأجل الأسباب: لمساعدة رعاياه في مصائبهم، لبنني مرافق عامة، ليربط دولته بالخطوط الحديدية والسفن البخارية، ليحول الإسكندرية والقاهرة إلى عواصم صحية مريحة. وإذا كان قد اقترض الكثير، فإن ذلك يرجع إلى أنه وقع تحت رحمة مجموعة من اللصوص لا خلاق لهم.

وفي حقيقة الأمر، تؤيد حقائق حياة إسماعيل المتخبطة المتناقضة وجهتي النظر. ففي شبابه، كان إسماعيل صاحب أرض ناجح جدًا. وبفضل الفلاحة التقدمية الفعالة، ازدادت ممتلكاته ثلاثة أضعاف، وضاعف دخله خمس مرات. وكان قطنه أفضل الأقطان المزروعة، وكان مصنعه لتكرير السكر من عجائب مصر، ولم يمّس الدّين ثروته. وفي الوقت نفسه لم يهمل السياسة، وتعلم بعض الشيء عن مشاكل الحكومة المصرية قبل أن يحكم مصر. وفي ظل عباس، قاد معارضة عائلية غير رسمية، وكان على وشك أن يدفع حياته ثمناً لطيشه. أما موقفه كوريث في عهد سعيد، فقد كان مختلفًا تمامًا. وفي بلد يمكن

فيها أن يكون القرب من العرش أمرًا خطيرًا (توفي أخو إسماعيل الأكبر في حادثة سكك حديدية قد لا تكون حادثة على الإطلاق) كان إسماعيل عاقلًا، فضلًا هادئًا في إقطاعاته ملتصقًا بقطنه وسكره. إلا أن سعيد الذي لم يكن مغرمًا بابن أخيه بالذات، اضطر إلى أن يعترف به ويعدده لمستؤوليات الحكومة؛ فأعطى إسماعيل مركزًا وزاريًا وأرسله إلى باريس وروما في بعثات خاصة. وأصبح فيما بعد رئيسًا لمجلس الشورى، الذي كانت تُعرض عليه كل القرارات والقوانين غير الروتينية؛ وفي سنة ١٨٦١-١٨٦٢م عندما غادر سعيد مصر لزيارة مكة وأوروبا كان إسماعيل هو الذي تولى منصب الوصي على العرش. وبالمقارنة بعمه، كان إسماعيل على درجة فائقة من الكفاءة. كتب مراسل صحيفة التايمز: «في خلال الجيل الحالي، قد لا يكون هناك من أدار الأعمال العامة بهذه الدقة والنظام التي ميزت تقدمها الأخير.»

ومن رأي البعض أنه كان إداريًا ممتازًا أكثر مما ينبغي؛ فلقد كانت إدارته لثروته تعتبر لونًا من البخل لمن اعتادوا إسراف سعيد، ففي هذا النوع من الإدارة ثمة شيء غير ملكي، شيء برجوازي، يضايق المستغلين البرجوازيين في الإسكندرية، وهكذا وجده القنصل الفرنسي «أقل من عمه كأمر وملك». وحتى كولكهون (القنصل الإنجليزي) اعتقد أنه «لا يتمتع ببعض الصفات التي كانت تميز سعيد». ومع ذلك، كان الشعور العام في الدوائر المسئولة أن مصر كانت في مسيس الحاجة إلى إدارة جيدة.

ولم يخيب إسماعيل ظنهم؛ ففي ٢٠ يناير سنة ١٨٦٣م، عندما تقبل تهاني ممثلي الدول الأجنبية، أيد صراحة برنامجًا للاقتصاد والإصلاح، بادئًا بنفسه.

«إنني مصمم تمام التصميم على أن أكرّس لرفاء البلاد التي يقع على عاتقي حكمها كلّ المثابرة والنشاط الذي أقدر عليه. إن أساس كل إدارة طيبة هو النظام والاقتصاد في الأموال، وسوف أسعى إلى هذا النظام وهذا الاقتصاد بكل وسيلة ممكنة، ولكي أضرب مثلاً للجميع، وفي الوقت نفسه كدليل على نواياي الحازمة، قررت من الآن التخلي عن النظام الذي اتبعه من سبقوني، وأن أضع لنفسي مُرتبًا، لا أتعده.»

وباختصار كانت نوايا إسماعيل طيبة، ولكن السؤال هو: هل النوايا الطيبة كافية؟ لقد ترك له سلفه عرشًا فقيرًا. ولقد أعطى قرض سنة ١٨٦٢م مصر فترة قصيرة من الراحة من أعباء الأزمات المالية، ولكن هذه الراحة سرعان ما تبددت، عندما أصبح الواضح أن سعيد لن يمكنه ولا يمكنه أن ينظم أموره.

واستمرت مظاهر الإسراف القديمة، فلم يكن هناك ما يعلو على كرم الوالي، ولا ما يصغر أمام جشع أصدقائه الأوروبيين. فثمة تاجر أثاث فرنسي كان على وشك الإفلاس

واحتاج إلى ١٠٠٠٠٠ فرنك لكي يقف على قدميه. فليتقدم القنصل ويطلب أن يأخذ الوالي بعض بضاعة الرجل التي لم تُبْع. وثمة ابنة طبيب قديم لمحمد علي وجدت نفسها يتيمة فقيرة، فليتقدم القنصل الفرنسي الحساس بقضيتها إلى سعيد الدائم الكرم، فيقرر لها معاشًا دائمًا. وفي مايو سنة ١٨٦٢م، قبل أن يرحل الوالي إلى أوروبا، وزع بَلْفَتَة ملكية كريمة سبعة ملايين فرنك في مجال الكرم والتسويات — وقد كانتا كلمتين لنفس الشيء — ومن بين هذه المبالغ عدة مطالب ضد محمد علي، نمت وكبرت خلال حكم عباس البخيل لكي تقدم في مجدها المركب لهذا الخليفة السهل خداعه. أحدها كان يقدم على صورة «كميالة» مزعومة قيمتها أكثر من مليون فرنك ... ربما يقدم إذنُ قصير الأجل في العالم. وبعد أن سوّيت هذه المسائل الكريهة، كان سعيد حرًا في مغادرة مصر والقيام بإحدى هذه الرحلات الملكية، التي تتكلف تكاليف باهظة؛ بحيث إن الملوك اليوم لم يعودوا قادرين على القيام بها. وكما يتناسب مكانته، رحل سعيد في رفاهية وأبهة وأنفق بدون وعي، مضاعفًا نفقاته اليومية، أمرًا بشراء السفن الحربية، ومنازل الزهور، ومثل هذه المظاهر. ولفترة قصيرة نسي سعيد الديون والسندات ومواعيد الاستحقاق. ولكن النسيان لم يكن معناه أنها «انتهت». فقد بلغ عجز الميزانية رقمًا قياسيًا هو خمسة ملايين جنيه، وعند نهاية السنة انخفض رصيد القرض من ستين إلى عشرة ملايين فرنك، وأصبح الدين السائل أكثر من ١٢ مليون جنيه. وإذا انتابه المرض جسديًا وقلبيًا، أفضى سعيد إلى «بلور» في القسطنطينية بنذمه على بعثرة ثروة بلاده.

وبعد ذلك بشهر مات سعيد، فتجمعت الصقور، وقد قوّى شهيتهم الإحساس بأيام عجاف أمامهم. ولقد خدم موت سعيد أصدقاءه ودائنيه تمامًا. فلم يكن هناك من يجادل في مطالبهم، القائمة غالبًا على انتهاكات مزعومة للوعود الشفوية والعقود، فمثلا تقدم برافي Bravay بامتياز الكبريت، زاعمًا أن سعيد قد منحه وهو يحتضر إلى دوق باسانو (فنبلاء فرنسا لم يكونوا أقل في الخيال والجشع مع نبلاء النمسا). وفي الوقت ذاته طُوبِلَ إسماعيل بأن يظهر كرمه ونواياه الخيرة لضيوفه الذين جاءوا عبر البحار، والذين أصيبت مشاعرهم — وربما أكثر — بسبب الاضطرابات المعتادة المعادية للغرب عند تولي كل حاكم جديد. وهكذا أعطى إسماعيل المسيو كونسيل (ابن عائلة طيبة!) ١٠٠٠٠ فرنك ومعاشًا سنويًا يبلغ ٣٦٠٠ فرنك كتعويض له عن ضرب الجنود المصريين له. وتلقى آخرون مبالغ أقل. كما أن القنصل الفرنسي قدم لإسماعيل طلب سيدة فرنسية تدعى مدام إسكالون (أرملة تستحق العطف وأم لخمسة أطفال) فحصلت على ١٢٠٠٠ فرنك. ولقد شجع كرم إسماعيل بعض المواطنين الفرنسيين الذين دمرت إحدى الحرائق الحديثة

محلاتهم على أن يطالبوا بتعويض. وقد وجد القنصل بوفال هذا الطلب أكثر مما يحتمل الموقف، ولكنه اقترح أن يقرضهم إسماعيل مليون فرنك، تدفع على عشر سنوات، وكتب إلى باريس يقول إنه شعر بأن صناعة الحرير في ليون ستصاب بآثار سيئة ما لم تنهض هذه المحلات على قدميها. ووافق إسماعيل على تقديم ثلاثة أرباع المبلغ.

أما كولكهون، القنصل بريطاني، الذي قاد لمدة طويلة النضال ضد الابتزاز والاستغلال الأجنبي، على الرغم من أن سجله الخاص لم يكن نظيفاً تماماً، فقد أدرك أن البلاد تمر بنقطة تحول. فكتب إلى لندن قائلاً:

«إنني أحس إحساساً واضحاً بأن تصرفات الوالي الجديد خلال الأسابيع القليلة القادمة سوف تؤثر على كل حكمه؛ فإذا ما شعر أنه سيلقى تأييدنا في مقاومة اضطهاد الأوروبين الذين تآزرهم سلطاتهم، ... فإنني أعتقد أن إسماعيل باشا لن يكتفي بتنظيم أمور بلاده، رغم ما تنوء به من أعباء ثقيلة ينتظر أن تستمر بعض الوقت، ولكنه قد يقتنع أيضاً من خلال معرفته العملية بأعمال ذات نفع عام عظيم.»

وبالطبع، فإن المسألة المهمة، كما أكدها كولكهون مراراً وتكراراً في خطابه، هي أن إسماعيل كان في حاجة إلى المساعدة. ولكن عندما تحدث كولكهون مع زملائه القناصل، وجد أن كلاً منهم، بينما يستهجن المساوي السائدة، إلا أنه يشعر بأنه من حقه أن يعطي مواطنيه في مصر التأييد الذي يلقيه مواطنو الدول الأخرى، أما القنصل الفرنسي بوفال، الذي كان ذات مرة من أشد المعارضين لهذا الوضع؛ ثم أصبح أحد الممولين له، فقد أفضى للوزارة في باريس بطريقة واقعية بأنه لا يعتقد أن إسماعيل سوف يمكنه أن ينفذ برنامجه في مواجهة الضغط الأجنبي.

ماذا عن إسماعيل نفسه؟ ومن أين أتى بالشجاعة والعزيمة للمقاومة؟

في الجوهر كان إسماعيل مستبداً خيراً، بكل ما يحمله هذا الموقف المتناقض من مزايا وعيوب. ورغم أنه كان شديداً ومنظماً في الحياة اليومية، إلا أنه كان خيالياً غير واقعي. ولقد كان يحمل في مخيلته خططاً كبيرة لمصر، واهتماماً مخلصاً برفاهية وعظمة شعبه. ولكن لسوء الحظ، لم تدعم هذه الأحلام والآمال بالواقعية اللازمة للحكم الفعّال. وكان إسماعيل يفتقد حاسة التناسب. ولذا كانت مشروعاته لا تتناسب مع واقع بلاده: مرافق عامة، إمبراطورية في أفريقيا، مركز دولي مرموق، كل مُتَع الغرب المادية والإنسانية، كل جاه وزينة الدول الغربية، وكل ما تم تحقيقه في الغرب في قرون، يريد أن ينجزه إسماعيل خلال سنوات قلائل.

ولم يكن إسماعيل أيضًا قادرًا على الحزم والمناورة اليومية التي يتطلبها مثل هذا البرنامج. وليس معنى هذا أنه كان كسولًا. فقد كان إسماعيل إداريًا يعمل بضمير حي، وكل الذين عرفوه أعجبوا بمهارته في القيام بالأعمال الكتابية والرسميات الحكومية. ولكن المثابرة غير المهارة. ففي الصراع المستمر من أجل التفوق، وفي صراعه مع دي ليسبس حول قناة السويس، مع الممولين الأوروبيين حول القروض، مع إنجلترا وفرنسا وتركيا حول وضع مصر، بدا إسماعيل في كل هذا عاجزًا عن تقدير إمكانيات مركزه، عاجزًا عن المثابرة في الصمود والقتال عندما كان من الممكن أن تتغير الأمور تمامًا بقليل من المقاومة والتصميم. لقد كان إسماعيل في أعماقه انتهازيًا فضل أن يلفَّ حول العقبات بدلًا من التغلب عليها؛ وهو خطأ مميت. فلم يثبت فحسب أن هذا الخطأ كان باهظ التكاليف في مفاوضات معينة مع دبلوماسيين وممولين كانوا دائمي التحفُّز، وإنما أدى كل موقف تجنبه بدلًا من مواجهته إلى تهديد مؤخرته، واستنزاف قوته، وأخيرًا انتهى به إلى الحضيض.

وهذا الميل لتمييع المشاكل ينبع جزئيًا من اهتمامه بكرامة مركزه. فقد أراد إسماعيل أن يدير ويحكم، ولكنه لم يكن مستعدًا لأن يخطَّ من شأن نفسه، وخاصة أمام الغربيين، بأن يُشمر عن ساعديه وينغمس في تفاهات ومساومات الأعمال والسياسة. ولقد زاد إدراكه بأن شخصًا ما قد وجده «أقل من عمِّه كأمرٍ ومَلِك»، من تصميمه على أن يلعب دور الملك المبجل العظيم، وهو غرور خطير أمام أعداء لا يهمهم احترام الذات في قليل أو كثير.

وفي داخل إسماعيل، كان هذا الصراع بين كرامة منصبه واحتياجات مركزه حادًا؛ لأنه كان شخصيًا ينشغل بأقل الأمور. ولم تكن سمعته كرجل مُقترٍ في حياته الخاصة بلا أساس. لقد ظل حتى نهاية أيامه بخيلًا تقريبًا في نفقات بيته الخاص. وكان يتشاجر مع بُستانيه على أمور تافهة، ويرفض دفع بقشيش لخدمته في أحد فنادق باريس. أما إسماعيل الحاكم فقد كان لسوء الحظ لا يميز بين الجنيهاات والمليمات، وتجلت فيه قدرة مفزعة على إنفاق المال. وعندما كان يُنفق على القصور والمتعة والتسلية، فإنما كان ذلك من أجل قصور ومتعة الوالي، لا إسماعيل. ولقد كان إسماعيل يحسُّ إحساسًا شديدًا بكرامة وواجبات مركزه، وطبقًا للتقاليد الشرقية اهتم اهتمامًا كبيرًا بفاعلية الأُبَّهة والعظمة كأدوات تستخدم في السياسة.

وقد كان يتمتع بميزة قيمة واحدة، فمع أن شكله لم يكن حسنًا — وصفه أحد المراقبين على أنه «لا شك قبيح» بأذان كبيرة عريضة، وحواجب بارزة «مُهَلَّلة» غير

منتظمة حمراء، وجفن منخفض عن الجفن الآخر — إلا أنه كان يتمتع بشخصية جذابة، وهو متحدث ممتاز قادر على التعاطف مع الناس. وبخلاف معظم الملوك المستبدين، كان إسماعيل مستعداً لاستقبال الزوار — مهمين كانوا أو غير مهمين — باحترام وعطف، ولما كان سريع الملاحظة والتكيف، لم يكن نفس الشخصية مع، مختلف الناس. وكما وصفه نفس المراقب: «لقد سمعت أناساً مختلفين يمتدحونه لصفات متناقضة ومتعارضة تماماً. فعند البعض أنه يمثل الأدب والأخلاق، وهو يُمتدح من أجل طريقتة المهدبة ومعرفته بالذوق السليم، بينما يمتدحه شخص آخر لأنه رجل أعمال يسعى إلى هدفه مباشرة.»

وفي مثل هذه الظروف، يجب أن يقدر المرء إخلاص وذكاء ديرفيو في تقديره المتفائل لإمكانات مصر خلال إسماعيل. ففي ٢٧ مارس سنة ١٨٦٣م، كتب إلى أندريره: «بوجود إسماعيل باشا والياً على مصر، سنرى البلاد تزدهر أكثر من أي وقت مضى. إن له ميلاً اقتصادياً جاداً. ولن نرى بعد اليوم تلك العقود الحكومية التي تعطي ربّاً خرافياً ولا تلك القضايا القانونية البشعة، ولا تلك الثروات السريعة التي ميزت حكم سعيد باشا. وإنما سنرى الأعمال المالية والتجارية تتم بانتظام وأتزان، وسنرى أرصدة مصر تتأسس وتدعم نفسها.»

وبالطبع كان هناك ما هو أكثر من الإدارة الطيبة، وتوقع عمل منتظم ومتمّزن. وإلا فأين يكون ديرفيو إذا كان الوالي مقتصدًا في الحقيقة؟ ولقد استطرده نفس الخطاب المرسل في ٢٧ مارس يقول:

«ما تزال علاقاتي بإسماعيل باشا ممتازة، بل خاصة، وصحيح أنها لم تأت بعد بنتائج مادية، إلا أن هذا سيأتي في حينه، إنني متأكد من أن أي عملية مالية كبيرة لن تتم بدون مشاركتي، فلدينا مشروعات كثيرة في مرحلة الإعداد مع أوبنهايم. ولا داعي لأن أؤكد لك أنك أول من سنتعامل معهم في أوروبا.»

إلا أن الأسابيع مرت ولم يحدث شيء، فاضطرب ديرفيو. فقد وجد نفسه في موقف الرجل الذي جلس جائعاً للعشاء ليجد أن المائدة لم توضع بعد. وأسوأ من ذلك، فمن المحتمل ألا يكون هناك عشاء على الإطلاق.

ولقد ثبت أنه لا أساس لمخاوفه؛ ففي ٨ مايو كتب إلى أندريره، بشعور واضح بالنصر، بأن إسماعيل قد طلب منه أن يزيد رأس مال مصرفه من ثلاثة إلى عشرة ملايين حتى «يحتل المركز الأول في البلاد، ويقوم بكل الأعمال التي تنشأ عن رغبة جلالته في تنمية

الزراعة والتجارة والصناعة في مصر.» وفوق ذلك فقد وعده إسماعيل باستثمار ٢ مليون فرنك على الأقل من ماله الخاص في الشركة الجديدة، وبمعنى آخر، سيكون إسماعيل أحد الشركاء المستثمرين.

«يجب أن تدرك يا صديقي، وأنت تفهم الشرق، الإمكانات الهائلة التي ستفتتح من مشاركة جلالته. فلم يكن في إمكانه أن يفعل شيئاً مرضياً مشرفاً لي أكثر من ذلك، إن هذا يضعني في مركز خاص، أحافظ به على شخصيتي وأكُون أكثر من ثروة في خلال سنوات قلائل.»

ولقد كان هذا نجاحاً هائلاً لديرفيو، حتى بالنسبة لمصر في عهد رواج القطن؛ فمئذ سنتين فقط، في ديسمبر سنة ١٨٦٠م، بدأ ديرفيو عمله بـ ٤٠٠٠٠٠ فرنك، وبعض الاتصالات الطبية، وجرعة صحيحة من التفاؤل، ثم أصبح الآن في طريقه إلى المكان الأول في البلاد، وأصبح حسابه مع بنك ماركوارد-أندريه؛ حيث سادت مبالغ المئات القليلة أو الآلاف القليلة من الفرنكات لفترة ما، مليئاً بأرقام من خمس أو ست خانات. وأصبحت أرباحه عن السنة المنتهية في يونيو سنة ١٨٦٣م — كما يقول — تعادل ١٦٪ من رأس المال وحده، هذا بدون اعتبار لأرباح الأعمال «المتأزّة». فكم ستكون هذه الأرباح ضخمة في المستقبل! لقد أعطى ديرفيو تفاصيل الشركة الجديدة، لأندريه وسأله إن كان هو، أو أي صديق من أصدقائه في باريس، يود الانضمام إليها.

وقبل أن يتسلم أندريه خطاب ديرفيو، كتب إلى الإسكندرية في ١٠ مايو يقترح شيئاً مختلفاً تماماً؛ تحويل بنك مصر إلى مؤسسة قومية مشابهة للبنك العثماني، وأضاف أن «الجمهور ينظر بعين الرضا إلى تنظيم شركات من هذا النوع.»

هنا كان يكمن اهتمام أندريه الحقيقي، ولا شك أن ضخامة المشروع توضح لمحة من تفكيره؛ فلقد كان البنك العثماني الإمبراطوري، كما رأينا، مؤسسة المالية الدولية العالية في قمتها. وهو من خلق حفنة من أقوى الشركات في أوروبا، ويمسك بين يديه بزمام الحياة المالية للإمبراطورية. ولقد كان قوياً متماسكاً صلباً، ضمنت مستقبله المزاي والاحتكارات. وكان متنوع الأغراض مرناً، ذا مراكز شاملة سمحت له أن يحرك نشاطه في أي اتجاه أكثر ربحاً.

وزيادة على ذلك، فقد كان هذا البنك نوعاً من الارتقاء الممتاز المتاح لقليل من رجال المال. ففي الأسابيع التي سبقت الإصدار تكالب المستثمرون البريطانيون على شراء شهادات المساهمة بأقساط تصل إلى ١٣، ١٤ جنيهًا للسهم. ولقد خصصت ١٢٥٠٠٠ من هذه

الأسهم بسرعة وبيعت لمؤسسي المشروع بالقيمة الاسمية كمكافأة لهم على مجهوداتهم؛ بخلاف ١٠٠٠٠ سهم أخرى لم يحسب حسابها، ومن الواضح أنها «وزعت».

وكانت العملية كلها مثلاً ممتازاً لمبدأ: كل شيء من أجل صاحب المشروع، وليذهب حامل السند إلى الجحيم. ولقد تم تعريف حملة أسهم البنك العثماني القديم بالتغيير المزمع لوضع البنك الإمبراطوري بمنشور في ١٠ فبراير ١٨٦٣م. وكان المنشور مقتضباً، وطولب حملة الأسهم بالرد بعد أربعة أيام. ومعظم حملة الأسهم لم تُتَح لهم الفرصة لدراسة المسألة جيداً، ومن باب أولى لنقل آرائهم للإدارة في الفترة المسموح بها. ومع ذلك، بدت العملية على أنها شيء طيب، ولم يعرف المساهمون قبل الاجتماع السنوي الأول في يونيو سنة ١٨٦٤م مقدار هذه الجودة! وبالإضافة إلى مكافآت السندات المذكورة سالفاً، كان هناك خصم قدره ١٠٪ من الأرباح الموزعة تذهب إلى جيوب حوالي ٢٥ أو ٣٠ «مؤسساً» دون أن تُذكر أسمائهم. وهناك مرتبات وتكاليف أخرى بلغت أكثر من ٥٤٠٠٠ جنيه، تقريباً ربع صافي الأرباح، وهناك مكافأة للمديرين بالإضافة إلى الـ ١٠٪ الممنوحة للمؤسسين. وإذا كانت هناك مؤسسة جديدة للبنك مجزية في أرباحها بما يخفف عن حملة السندات متاعب الأعباء الإدارية — الجمعية العامة للإمبراطورية العثمانية، مثلاً — فإن أسهم الشركة الجديدة يحتفظ بها للمساهمين القدامى وذوي المكافآت الكبيرة. وكما قال أحد المساهمين التُعساء: «إنني أعترف بأنني أود أن أحصد أرباح استثماري ولا أحب أن أخاطر بمالي لفائدة أناس آخرين. وإنني أعتقد أن البنك ما هو إلا منجم ينهب منه أشخاص معينون لمصلحتهم الخاصة ...»

وبالطبع فثمة فرق بين ما يعتقد المساهم وبين اتخاذ إجراء حيال ذلك. فالبنك العثماني الإمبراطوري الجديد، بعكس سابقه، لم يقع تحت طائلة القانون، كان هذا هو البريطاني. ولقد كان في إمكان حملة الأسهم أن يلجئوا إلى الصحف، أما أيديهم فكانت مغلولة. وبالإضافة إلى ذلك، فليس هناك مثل المال في تخفيف حدة الغضب، وقد دفع البنك العثماني الإمبراطوري حصص أرباح كبيرة.

كان هذا هو نوع الإمكانات التي تصوّرها ألفريد أندريه لمصر. إن الآمال كبيرة والمجال مفتوح على مصراعيه. أما عن المنافسة الممكنة، فكان هناك مرشحان كبيران لم يمثل أيهما تهديداً حقيقياً: بنك مصر، والشركة المالية المصرية.

وصحيح أن بنك مصر كان يحمل الاسم الصحيح، ولكن كما كتب أندريه إلى ديرفيو، لم يكن في هذا البنك في الحقيقة ما يوحي به الاسم؛ فأولاً: كان ضعيفاً. فبينما

كانت معظم الشركات المصرية تتدافع نحو الثروة، كان البنك، الذي أصابته سوء إدارة باسكوالي، يعتمر القروض ليعوض خسائره. وفي نفس الوقت — وربما كان هذا أكثر أهمية بمرور الوقت — كان ضيق المجال والنظرة. فلم يكن مديروه البريطانيون ملائمين لتمويل الوالي. فقد كانوا رجالاً متعقلين محافظين يحبون الانتظام في حصص أرباحهم والتمسك بالقانون في صفقاتهم. وحتى قبل أزمة باسكوالي، اختاروا الطريق غير السليم. وعندما جاء إليهم سعيد في سنة ١٨٩٨م طالباً قرضاً، فعلوا عكس ما كان يفعله البنك العثماني في تركيا؛ فرفضوا طلبه. وربما كان هذا عملاً سليماً من وجهة النظر المصرفية البحتة. أما من وجهة نظر الصفقات المجزية فقد كان أمراً سيئاً.

ولقد دعمت مصاعب سنة ١٨٦٠م هذه النزعة المحافظة لدى مديره. ففي اجتماع لحملة السندات في أغسطس سنة ١٨٦١م؛ فسر المديرون قلة عملياتهم مع الحكومة على أساس أن الارتباطات معها سوف تؤدي إلى طلب قرض، الأمر الذي يفضلون تجنبه. وفيما بعد أدركوا خطأهم، ولكن بعد فوات الأوان، فقد احتل آل ديرفيو وأوبنهايم الميدان. ومن وجهة نظر أندريه فإن بنك مصر كان عجينة طيبة، إذا شكلها الرجال المناسبون. أما الشركة المالية فقد كانت قصة مختلفة تماماً؛ فهي بنك وُلد ميتاً تقريباً، وعاش كمخلوق مشوه. لقد كان مخلوقاً من الدرجة الثانية، أنشأه باسكوالي في لحظة من لحظات المرارة، حتى يبين لرؤسائه السابقين مدى خطئهم في طرده، واحتضنه، خليط غير ماهر من أعضاء مجلس الإدارة، بينهم من الفرنسيين دوق، وكونت وفارسان من حملة وسام الشرف، وليس بينهم واحد يتميز بالخبرة التجارية التي تفوق الدرع والنيشان في قدرتها على فتح جيوب البرجوازيين. وكان بينهم مدير واحد له بعض المكانة: المصرفي المعروف أ. روجمنت دي لوفنبرج. ولكن عظمة بنك لوفنبرج كانت من أمور الماضي، وبينما ظل يحتفظ ببعض المكانة القديمة والعلاء القدامى، إلا أن ضعفه المالي أدى به بشكل متزايد إلى معاملات مشكوك فيها. ولقد كان العليمون ببواطن الأمور يدركون أن مشاركة هذا البنك في الشركة المالية المصرية ليست بمثابة تزكية وإنما كانت تحذيراً. وبخلاف ذلك الرجل، كان الباكون أصفاً في العمل التجاري يستمدون سمعتهم من البنك أكثر مما يفيدونه. وأما التمثيل الإنجليزي في البنك فقد تكون من بعض أصحاب الآمال الماثلين وإن كانوا بلا ألقاب. وفي هذا البنك فإن العقل الموجه هو ج. لويس فارلي؛ رجل رحالة في كل مكان، وناشر في مجال العمل المصرفي في منطقة الشرق الأدنى، يتمتع باحترام كبير في إنجلترا كخبير في تجارة ومالية الشرق الأدنى؛ وإن كان يفتقر إلى الممارسة؛ وقد أصبح

فارلي، مع باسكوالي، واحدًا من المديرين الأربعة المقيمين في الإسكندرية. وكان للشركة، بكل تأكيد، مجموعة ممتازة من المندوبين، (ومعظمهم من بيوت يونانية)، في جميع أنحاء البحر المتوسط والشرق. ولكن هذه البنوك كانت مجرد شركات وافقت على أن تدير — مقابل تعويض — معاملات الشركة المالية، في المدن المختلفة. ولا شك أن أسماءهم ذات أثر في الإعلانات، إلا أنها لا تعني شيئاً فيما يتعلق بمركز الشركة المالية نفسها.

وقد صادف البنك صعوبات حقيقية في تأسيس نفسه من الناحية القانونية. ففي مصر كما هو الحال في أوروبا، كان السماح بتأسيس شركة مساهمة مشروطاً بالمساهمة في رأس المال، ولكن أصحاب الشركة المالية وجدوا أن رسم وتخطيط البرامج أسهل عليهم من جلب المستثمرين؛ ولذا، ولكي يقنعوا بعض التجار بالمساهمة، اضطر أصحاب المشروع أن يعدوهم باعتمادات من الشركة المزمع إنشاؤها تُساوي القيمة المدفوعة من أسهمهم أو أكبر من ذلك. وفي الواقع كان البنك يرهن رخاءه قبل أن يبدأ. والأخطر من ذلك، أن هذه الأساليب جعلت وضعه محل شك، وعرضة لشكاوى قانونية تدمر سمعته. ثم يُتوج هذا الوضع، الذي هو خليط من الخداع وسوء التمثيل، إن كلاً من المديرين وحملة السندات قد شاركوا في الشركة على أساس دعوى مزعومة، روجها باسكوالي، بأن الشركة ستلتقى كل أنواع العطف والمساعدة من الحكومة المصرية. وقد كان هذا نفس الخداع الذي ضحك به باسكوالي على مديري بنك مصر الإنجليز؛ وفي هذه الحالة وتلك، سارعت السلطات المصرية إلى نفي هذه الدعوى. ففي سنة ١٨٦١م و١٨٦٣م ذكرت الحكومة أصحاب المشروع بأنه بينما كان الوالي سعيًا بالسماح بإنشاء تسهيلات مصرفية جديدة في مصر، إلا أنه لم ينعم بوضع خاص على أي بنك خاص، إلا أن هذه التأكيدات لم تثبُط أصحاب فكرة البنك. وهكذا دعوا ساباتيه، القنصل الفرنسي العام السابق في الإسكندرية (رجل ذو خبرة كبيرة في المشاكسة وابتزاز المال)، لينضم إلى مجلس الإدارة، واستمروا في ادعاء مركزهم الممتاز. ففي مصر، لم تكن كلمة «لا» كافية عند الأوروبيين للإجابة على سؤال.

وفي الوقت نفسه، ولكي تكون البداية مؤثرة، حاول باسكوالي أن يوظف عنده أحسن الموظفين المعروفين في البنوك الأخرى «بفرش سجاد ذهبية أمامهم». وقد كان رد فعل ذلك تجمع حفنة من أقوى البنوك في الإسكندرية مع الحكومة في معارضة هذا الدخيل. وبالإضافة إلى ذلك عمقت الخلافات الداخلية صعوبات العداء الخارجي. ولقد كان البنك، أساسياً، بنكاً دولياً، مزيجاً من المصالح الفرنسية والإنجليزية، ولكن كان هناك كل الخلاف الذي يمكن تصوره بين التعاون الفطري لأناس ذوي ميول عالمية ومالية

كبيرة وبين التعاون المتذمر لأناس مبتدئين ذوي صفات محلية خاصة، وأنواع من سوء الظن الذي يرتبط بالآفاق التجارية المحدودة. ومن البداية اختلف المديرون الفرنسيون والإنجليز. فقد كانت هناك تقارير عن تحويل أرصدة خيالية تصل إلى ٣٠٠٠٠ جنيه لباسكوالي وأعضاء مؤسسين آخرين للمميزات الخاصة التي يزعمون جلبها للشركة. كما كانت هناك إشاعات عن استقالة فارلي ومحاولة تطهير البنك من المديرين الإنجليز. وقبل نهاية سنة ١٨٦٣م، كانت الشركة المالية المصرية، بعد قناة السويس، عرضة لهجوم شديد من الصحافة المالية البريطانية الموالية. وكل ذلك أساء إلى الشركة.

وفي هذه الظروف كان أندريه محققاً في تخطيط بنك قومي حقيقي جديد، وفي الاعتماد على ديرفيو في القيام بالمفاوضات مع الطرف المصري. إلا أنه لم يأخذ في اعتباره الأمور التي تتحرك بسرعة في الإسكندرية، مما جعل إعلان ديرفيو بالتوسّع في شركائه تحولاً سيئاً في مجريات الأمور. ومع ذلك كان التحول خطوة في الاتجاه الصحيح، ولم يتناقض بأي حال مع قيام بنك قومي فيما بعد. وفي ١٧ مايو، كتب أندريه بسرعة مهنئاً صديقه ومعلنًا قبوله أن يساهم في الشركة الجديدة.

وفي الوقت ذاته، كان ديرفيو على وشك أن ينتهي من مساهمته في الشركة الجديدة بعشرة ملايين قبل أول يونيو. ولم يدفع الوالي ٢٥٠٠٠٠٠ فرنك (بزيادة ٥٠٠٠٠٠ عن المبلغ الذي وعد به) فحسب، وإنما استثمر كثير من الأمراء وكبار الموظفين مبالغ كبيرة أيضاً. كما تضمنت الشركة الجديدة بعض البيوت التجارية الكبيرة في الإسكندرية: برجندر وشركاه ٥٠٠٠٠٠٠ فرنك، روسيمينار ٦٠٠٠٠٠، رومر ستير ٣٢٥٠٠٠، بل إن شخصاً منافساً مثل هيرمان أوبنهايم ساهم بـ ٢٥٠٠٠٠ فرنك باسم زوجته.

وقد قامت ضجة عندما علم رجال الأعمال في الإسكندرية بمشاركة إسماعيل في البنك الجديد. إذ عاد شبح الاحتكار، الذي نام منذ عهد عباس، إلى الظهور. متخفياً في شكل جديد؛ فبينما هدد الوالي القديم بنفسه بمحاصرة السوق، التفت اليوم مجموعة صغيرة من الدخلاء حول الوالي الجديد مستبعبدين الآخرين. ولقد أثار هذا التجار البريطانيين الصغار، بالذات، واحتجوا لدى كولكهون، الذي وجد نفسه موزعاً بين تبجيله لحرية التجارة واحترامه لحرية القيام بالمشاريع. على أية حال، لم يكن في إمكانه أن يدخل في إرادة الوالي في استثمار أمواله. ولم يكن في استطاعته أن يفعل شيئاً، إلى أن تظهر دلائل واضحة على العودة إلى نظام الامتيازات، ولكنه توقع ما هو أسوأ؛ فبنك ديرفيو «لا بد أن يتحكم في الموقف».

وكان هذا أمرًا مؤكدًا. لقد وصل ديرفيو، لا في مصر فحسب، ولكن في عالم أعمال البنوك الدولية. وحتى هذا الوقت، كانت رابطة الوحيدة مع القوى المسيطرة على هذا العالم عن طريق أندريه. وإذا استبعدنا الصداقة جانبًا فإن علاقتهما كانت علاقة الممول بالعميل. أما الآن فقد أصبحا شركاء. وبالإضافة إلى ذلك جلب أندريه بعض أصدقائه معه. فقد كان هناك دينون دي بان — والاسم مؤثر كتابة ونطقًا — وهو أحد كبار الرأسماليين في هذا الوقت، ومدير في شركات قوية مثل الميساجريه ماريتيم، فورج وشانتيي للبحر المتوسط، والبنك العثماني الإمبراطوري، وقد ساهم بـ ١٠٠٠٠٠ فرنك. كما كان هناك الإخوة هاين. ومثل أندريه، كانوا أصحاب بنوك بحكم المهنة والتقاليد، وأعضاء من نفس العائلة التي كان منها الشاعر هاين أعظم وأكثر الأحفاد شذوذًا. وقد كانت هذه الأسرة، مثل الأسر المالية الكبيرة الألمانية الأخرى، قد أرسلت أبناءها إلى أركان الكرة الأرضية الأربعة، حيثما كانت الأعمال التجارية طيبة، والظروف الاجتماعية أفضل من الظروف الموجودة في ألمانيا المعادية للسامية. وكون أرماند وميشيل ثروتهما في نيو أورليانز؛ حيث كانا منذ زمن طويل على اتصال وثيق بينك ماركوارد-أندريه. والآن بعد أن ثبتوا أقدامهم في باريس، كانوا على وشك أن يبدؤوا حياة جديدة تجعل منهم في جيل واحد قادة للمالية الفرنسية، وتؤدي بميشيل إلى عضوية مجلس إدارة بنك فرنسا. لقد كانوا رجالًا مهمين، وكما عبر أندريه عن ذلك في عبارة دقيقة خاوية، وإن كانت تحمل معنى كبيرًا، فإن علاقة ديرفيو بهم يمكن أن تكون ذات نفع كبير. ولقد وضع كل من أرماند وميشيل ٧٥٠٠٠ فرنك في الشركة الجديدة.

وفي الوقت نفسه، أوضحت خطابات ديرفيو، مؤقتًا على الأقل، أن فكرة أندريه بإنشاء بنك قومي يجب أن تستبعد. فقد سبق أوبنهايم وديرفيو صديقهم أندريه في اقتراح مثل هذا المشروع على إسماعيل، ورفضه رفضًا قاطعًا. ومن الواضح أن إسماعيل كان يعارض في إدخال العملة الورقية، فقد كان يشعر أن الفلاح لم يبلغ قدرًا كافيًا من الحضارة لاستعمالها، وكان إسماعيل مقتنعًا بأن رخاء مصر يرتكز على العملة الصلبة. وبعد ذلك بفترة قصيرة، تقدم ممولو البنك العثماني الإمبراطوري لحكومة مصر بنفس الفكرة. واستغل أوبنهايم وديرفيو هذه الفرصة لتجديد اقتراحهما، وكانت الإجابة مرة أخرى بالرفض ولنفس الأسباب.

عندئذٍ اقترح أوبنهايم وديرفيو شيئًا مختلفًا: بنكًا للزراعة والأشغال العامة. ذلك على أن تضمن الحكومة فائدة قدرها ٦٪ في مقابل نصف الأرباح فوق هذه النسبة المثوية،

بشرط ألا تذهب هذه الأموال مباشرة إلى الخزنة وإنما تستغل في شراء عدد جديد من أسهم البنك بزيادة ٥٠٪ في قيمتها؛ وفي النهاية تمتلك الحكومة البنك.

ولقد كان هذا اقتراحاً مدهشاً يستحق الرفض لتجاهله عوامل عدة؛ فقد كان على المستثمرين أن يكونوا بعيدى النظر جداً حتى يكتشفوا هذه الوحدة الفريدة بين الاطمئنان والدخل العالي الكامن والمكاسب المأمونة على رأس المال. ومع ذلك فقد رفضه إسماعيل، لأسباب أخرى تلقي ضوءاً على موقفه إزاء الأعمال المالية الأوروبية. فقد كان اعتراضه الأساسي ينصبُّ على ضمان الفوائد، لا بسبب الضمان نفسه، وإنما لأنه كان يشعر أن هذا سيؤدي إلى مطالب وقضايا. وفي هذا المجال، كان يخاف، بالذات، أيّ اتحاد بين البنوك. قال إسماعيل لديرفيو: «إن الأمور قد تكون على ما يرام في أول الأمر، بينما أنت وأوبنهايم، وأصدقاء آخرون لمصر في مجلس الإدارة، ولكن، ماذا يحدث فيها بعد عندما يحل غرباء محل الأصدقاء؟» ولذا فإنه فضل أن ينمي ديرفيو موارده ويطور شركته. وقد كتب ديرفيو لأندريه قائلاً: «يمكنك أن تتصور ما إذا كنت قد رفضت مثل هذه المقترحات.»

وفي كل ذلك، فإن الفارق بين أندريه وديرفيو كان واضحاً. فأولاً كان هناك اختلاف هام في الأهداف. فقد كان المصري الباريسي يفكر في العمليات الدولية الكبيرة، في تنظيم اتحادات تدر أموالها السائلة أرباحاً كبيرة، وتقدم سندات وأسهماً عمولات في المستقبل. ومما لا شك فيه، أن ديرفيو باعترافه قد اقترح مع أوبنهايم على الوالي إنشاء شيء من هذا القبيل، وإن كان من المؤكد أن الأمر كله كان من وحي أوبنهايم. فقد كان آل أوبنهايم ذوي خبرة في المشروعات الدولية ومن المعقول أن يفكروا بهذه الطريقة. وهم الأشخاص الذين أمكنهم، بفضل اتصالاتهم في لندن وباريس وفرانكفورت، أن يدفعوا بنصيبهم في الأرباح إلى اتحاد دولي. أما ديرفيو فقد كانت اتصالاته فرنسية فحسب، وفي الحقيقة حتى ذلك الوقت كان لا يزال على صلة بأندريه فقط. وفي عمليات من هذا القبيل، لم يكن من الممكن على ديرفيو إلا أن يكون أداة نافعة، وأن ينال مكافأة على ذلك. وبالإضافة إلى ذلك، كانت فكرة البنك الأهلي لديرفيو منافسة من النوع الكريه، وإذا أمكنه أن يكون بنكاً كبيراً باسم «ديرفيو وشركاه»، فما حاجة مصر إلى بنك قومي إذن؟

والأهم من ذلك، أن هذا الخلاف بين باريس والإسكندرية لم ينبع من اختلاف مؤقت في المصالح المادية، وإنما من تناقض عميق بين فلسفتين في أعمال البنوك. فأندريه كان رجل بنوك بحكم النشأة، وإلا فماذا يمكن أن يكون أندريه خلاف ذلك؟ لقد رأى في بنكه مؤسسة دائمة، تملأ فراغاً في عالم رجال الأعمال. وفي الحقيقة كان أندريه يعتبر أن بقاء البنك يعتمد على قيامه بدور محدد واضح: القيام بالصفقات المالية لدائرة صغيرة

وثيقة من رجال الأعمال والمستثمرين، وهي دائرة من تلك الدوائر التي تقوم حول بنوك مماثلة. فالبنك الخاص كان في الجوهر عملاً له طابع الخصوصية؛ عملاً محدوداً بالأصدقاء وأصدقاء الأصدقاء، ويتحمل البنك عنهم مسئوليات تخطت حدود خطابات العقود المالية، وعمليات البنك سرية، تعتمد على الثقة قدر الإمكان. فبين مثل هذه الشركات يقوم نوع من التفاهم، نوع من اتفاقية الجنتلمان تحد المنافسة وتجعل من المالية العالية لعبة مهذبة. لاحظ في هذا المجال استعداد أندريه للمساهمة مع بعض أصدقائه في شركة ديرفيو الجديدة، بالرغم من توقع أرباح كبيرة، فالمسألة الهامة ليست هي الحصول على أقصى حد من الفائدة العاجلة، وإنما تقوية شبكة العلاقات التي تركز عليها رفاهية ورخاء بنكه من جيل إلى جيل.

وخارج نطاق هذا الميدان المحترم للنشاط المالي يعمل الاتحاد الدولي، غير الشخصي — مثل البنوك العثمانية — الذي يتعامل مع أي شيء وأي فرد ما دامت المغامرة طيبة الإمكانات، وينشر عملياته على أوسع نطاق ويعلن حاجته إلى عملاء. وبكل تأكيد كان رجال البنوك الخاصة هم في الغالب الذين نموا وسيطروا على الشركات المساهمة، بالدقة لأنهم كان في إمكانهم القيام في الشركات المساهمة بأعمال لا يمكنهم القيام بها كأصحاب بيوت تجارية. إلا أنهم لم ينسوا الفارق بين مجالي النشاط، ولم ينسوا أبداً زملاءهم. ولقد كان ديرفيو واعياً كل الوعي بهذه النقاط الحساسة في أعمال البنوك، وإن كان ميالاً إلى إهمالها؛ فعلى عكس أندريه، كان ديرفيو يفكر بلغة المستقبل المحدود جداً؛ ففي نفس الخطاب الذي أعلن فيه توسع شركته، عبّر عن أمله مرة أخرى في الاعتزال بعد أربع سنوات. لقد كان أمله ببساطة جمع أكبر قدر ممكن من المال بأسرع ما يمكن؛ فالخدمة التي أبداها إسماعيل في تفضيل شركة ديرفيو الصغيرة على بنك أهلي قوي، وفي طلبه من ديرفيو التوسع ليتكيف مع التطور المرتقب للزراعة والتجارة المصرية، وأكثر من ذلك، في تقديم تأييده المعنوي والمالي، كل ذلك لم يكن عند ديرفيو إلا فرصة خيالية عظيمة. ولم يطرأ على ذهن ديرفيو أبداً إمكان عدم التوافق بين طبيعة شركته والمهمة التي فرضت عليها. لقد كان ديرفيو مستعداً لأن يعالج المالية والتجارة المصرية كلها إذا استدعى الأمر ذلك. أما سخط منافسيه في الإسكندرية، فإن ذلك ضاعف من حماسية. ولقد تباهى بمشاركة الوالي أمامهم وأعلن ذلك في مقدمة لائحته وفي الإعلانات العامة عن الشركة الجديدة. وليس أمامهم إلا أن يأسفوا على أنهم لم يعرفوا الوالي كما عن عرفه ديرفيو.

الفصل السادس

الرصيد والدين

في أعمال الوالي المصرفية

أن يكون المرء مصرفياً ملكياً في مصر خلال العصر الذهبي للقطن أمر له مزاياه، وأولها المزايا المالية، فقد كان طبيعياً أن يقوم ديرفيو وأوبنهايم باعتبارهما مندوبي الوالي المفضلين في الأعمال المالية بقدر كبير من مشتريات، وتسديدات وصفقات إسماعيل الأخرى وحكومته. وعندما يعرف المرء أن دخل الوالي الخاص سنة ١٨٦٢-١٨٦٣م كان أكثر من عشرة ملايين فرنك، وأن الإيرادات الرسمية بلغت ١٥٠ مليوناً سنة ١٨٦٣م، وأن النفقات كانت ضعف هذا المبلغ؛ يمكنه أن يتصور نوع العميل الذي كان يتعامل معه ديرفيو.

وبالطبع، لم يمر كل هذا المال في أيدي ديرفيو، ولكن حتى بعد خصم المرتبات الإدارية، والصفقات المباشرة، والطلبات التي تتم من خلال أوبنهايم وغيره من الممولين، وما إلى ذلك، كان يتبقى الكثير. لقد كانت هناك المصروفات المنتظمة المتوقعة: مدفوعات للدائنين الأوروبيين مثل بنك الكونتوار دي كونت في باريس، توريد الخدمات العامة، ماكينات بخارية ومحالّج قطن لإقطاعيات إسماعيل، أسمنت وحديد للسدود والمصانع. كما كانت هناك احتياطات الطوارئ. ومن غرائب المفارقات أن مصر لم يصبها سوء الطالع كما أصابها في سنة ١٨٦٣م المزدهرة، حتى لقد بدا كأن القدر — وقد ندم على كرمه في منح رواج القطن — صمم على أن يقلب الميزان.

ففي شهر يونيو ماتت بعض الماشية في الدلتا. ولم يكن المرض معروفاً، وتحدى العلاج، وكان يقتل الماشية خلال ساعات قلائل من ظهور أعراضه، وأهمل الوباء في

أول الأمر، فقد كانت الماشية تموت دائماً في مصر، وكانت نسب الوفيات بين الحيوانات — وأيضاً بين البشر — من أعلى النسب في العالم. فالأوبئة مزمنة في مصر. ولكن قبل نهاية الشهر اتضح أن هذا الوباء لم يكن شيئاً عادياً؛ فبالرغم من المجهودات التي بُذلت لمحاصرة المرض، فإنه انتشر في جميع الدلتا، وراح يقتل بجبروت غير معقول؛ حتى قالت المصادر إن نسبة الوفاة بلغت ١٠٠٪، وامتلت فروع النيل البطيئة الجريان بآلاف الرمم المتعفنة. وقبل نهاية سبتمبر، أصبحت أغنى مديريات مصر خاوية من الماشية، وأخذ المرض المعدي في الاتجاه نحو الجنوب.

وفي بلد كانت فيها الآلة البخارية والقطار أمراً جديداً، لم يكن هناك أسوأ من هذه النكبة. فآلاف السواقي التي تديرها الحمير والثيران توفقت، تاركة فدادين من الأرض الخصبة للصحراء. وحتى طاقة الفلاح التي لا تكل في أن يجر المحراث ويرفع الماء دلوّاً بدلو، كانت عاجزة عن مواجهة الكارثة، ولفترة ما بدا أن محصول القطن قد دمر تماماً. وزاد الطين بلة، أن اختار النيل، (الذي كان مرتفعاً بشكل يدعو إلى القلق منذ منتصف الصيف) هذه اللحظة ليحطم جسوره في القاهرة والدلتا. وكان ذلك أسوأ فيضان يمكن تذكره، تلفت فيه من ٢٠٠٠٠ إلى ٢٥٠٠٠ بالة قطن، وعشرات الآلاف من أكياس الغلال. وفي الوقت نفسه، انقطعت المواصلات الحديدية مع الإسكندرية، في كل من الخط الرئيسي من العاصمة وفي الفروع، التي كانت تخدم المناطق الزراعية، فعزلت أطنان من القطن والبضائع الأخرى عن الميناء، وقد أدى هذا إلى اختناق نظام السكك الحديدية لمدة أشهر تالية.

وإذا كان إسماعيل قد أهمل في البداية في محاربة الوباء، فإن توقع فقدان إيراداته من القطن حفزه إلى العمل. فطلب مئات الآلاف من الحيوانات، للتربية والذبح، وفي جميع أنحاء أوروبا وجنوب غرب آسيا أحضرت البعثات تقريباً كل ما له أربع أرجل وأمكن توفيره من المزارع ومصانع الفراء. وعندما ماتت الدفعات الأولى من الوباء، أحضرت آلاف أخرى لتحل محلها. ولم تصادف الماشية التي يصعب بيعها مثل هذا الرواج. وبالإضافة إلى ذلك، زاد الوالي من طلباته الأولى للمضخات والمحارث البخارية، واشترى كميات كبيرة من الزبد والأطعمة الأخرى لتوزع على أسواق القرى والمدن بأسعار أقل مما انتزعها مستغلو الأزمة. وعند فلاحين كثيرين من الذين أفقرهم موت حيواناتهم، كانت هذه الرعاية الأبوية منحة السماء. ولم يكن من المهم أنهم كانوا يأكلون «زبدًا» نصفه من دهن الخنزير خارجين بهذا على شريعة الإسلام؛ ففي الدين، كما في أشياء أخرى، يعتبر الجهل نعمة.

وكل هذه الإجراءات، بالطبع، تَمَّت عن طريق بيوت مالية مثل ديرفيو وشركاه، التي أوصت بطلباتها أخصائيين في تريستا ومرسيليا ومراكز أخرى، وأضافت عمولاتها الكبيرة إلى الثمن الباهظ أصلاً.

وفي نفس الوقت كانت هناك العمليات المجزية الخاصة بإنشاء وتنظيم الشركات بوحى من الوالي أو بمساعدته، فالواضح أن إسماعيل لم يكن معارضاً للشركات المساهمة بوصفها شركات مساهمة، وإنما كانت معارضته منصبه على بعض الشركات — كالبنك القومي — التي كانت تشكل تهديداً قوياً لسيادته. وفي الحقيقة، كان المشروع المالي الأقرب إلى قلبه هو الشركة الجديدة: شركة الملاحة البخارية المصرية.

وكان هذا بمثابة بعث الحياة في العملية المشثومة التي بدأها سعيد باشا. فلقد كان إسماعيل مُولعاً بالبحر والسفن، وكان من أعز أحلامه أن توجد في مصر بحرية تجارية، وقد زاد من هذا الولع أنه عندما تولى العرش وجد بقايا أساطيل الشركة الجديدة القديمة وشركات الملاحة النيلية، التي اشتراها سلفه بأثمان باهظة، ترزح تحت أعبائها الخزانة المصرية. وفي مايو سنة ١٨٦٣م، نظم إسماعيل تشكيل اتحاد يضم حفنة من أقوى نبلاء مصر مع ديرفيو، وأوبنهايم، وصاحب بنك مصري يُدعى سكاكيني، كمؤسسين ومديرين للخط الملاحي الجديد. وانهارت المساعدات على الشركة الجديدة، فمنحها الوالي احتكار خدمات الملاحة لمدة ثلاثين عاماً في البحر الأحمر والبحر المتوسط، كما أخذت الشركة وعداً بإدارة الملاحة البخارية في النيل، وقد ضمنت الحكومة فائدة ٦٪ على أسهم الشركة. وفي مقابل ذلك، اشترت الشركة من الوالي الأساطيل التي طال إهمالها — الخاصة بشركات السفن البخارية القديمة — بثمن معقول.

ولقد تحدد رأس مال الاتحاد في أول الأمر بـ ٤٠٠٠٠٠ جنيه مصري، ثم؛ ضعُف في يوليو. وأخذ المصريون معظم الأسهم، فإسماعيل أخذ النصف، والنبلاء وحفنة من أقاربهم وأصدقائهم أخذوا ١٦٠٠٠ أخرى، بينما أخذ الأوروبيون ٢٦٨٩ سهماً من بين ٤٠٠٠ سهم خصصت لهم. وفي هذا المضمار، كانت الشركة تمثل ثورة في الأعمال التجارية المصرية، ولقد أعطتها طبيعتها القومية وضعاً خاصاً في عين إسماعيل، فقد كانت دائماً «طفله المدلل».

وفي الحقيقة كانت هذه السيطرة الشاملة لمصر على رأس المال أمراً غير متعمد. فكل من إسماعيل وديرفيو كان يود وضع عدد كبير من الأسهم في أوروبا؛ إذ إن هذا يعطي الشركة مكاناً في سوق رأس المال الدولي، ويسهل عمليات بيع الأسهم في المستقبل. ومن المحتمل أن إسماعيل، بالذات، كان يفكر مقدماً في تصفية جزء من حصته الضخمة،

التي كانت في الأصل ربع رأس المال فحسب. وفي هذا الصدد، فكر ديرفيو على التو في أندريه؛ بيد أنه وجد صديقه في باريس غير راغب في الشراء مؤقتًا، فمن ناحية كان بنك ماركوارد-أندريه وشركائهما قد بدأ يتحسس جو الهبوط في السوق المنتعش في أواخر الربيع سنة ١٨٦٣م، وبدأ في تضيق عملياته قبل أن تفعل البنوك الأخرى هذا بشهور. ومن ناحية أخرى، فإن ضمان الفائدة الذي قدمه إسماعيل لم يكن كافيًا لإثارة حماس البنك. وكما عبر عن ذلك شريك أندريه «البارون دي نيفليز» في خطاب أرسله في ٢٩ يوليو قائلًا: إن المستثمر يمكنه أن يشتري «سندات سكك حديدية أو روية ممتازة، مضمونة تمامًا، تدر فائدة تبلغ ٦٪ على الأقل، بخلاف الضمانات الخيالية التي ستجذب رأس المال، بسبب الهبوط الشديد الأخير». ولقد شعر نيفليز بأن أقل ما يطلبه هو ضمان بـ ١٠٪ أو ١٢٪، وحتى هذا لن يكون كافيًا لإيقاظ وإنعاش سوق رأس المال القائم. لذلك طلب تأجيل المشروع: «إن من الضروري — من أجل صاحب الفخامة ومن أجلكم وأجلنا — ألا نبدأ بمشروع فاشل.»

وهكذا، فعلى الرغم من اهتمام الوالي وحاشيته المطيعة الكبير بالشركة، لم تغط الأسهم المشتركة رأس المال كله.

ولقد كانت الشركة التجارية المصرية أكثر نجاحًا من الناحية الفنية. فقد كانت أوروبية أساسًا، جذبت إليها أموال البيوت التجارية الكبيرة في الإسكندرية، ومجموعة من أفضل شركات باريس ولندن، واستقبلت في لندن باعتبارها واحدة من أكبر المشروعات المبشرة المشجعة التي قدمت للمستثمر الثاقب النظر. إلا أنها في الواقع كانت تتضمن عيوب كل الشركات التي تولد في فترات الرخاء ... آمال مبالغ فيها، ورأس مال غير كاف، وإدارة بلا خبرة، وانتهت بخيبة آمال مُنشئها ومساهميها. ولقد كان تاريخها صورة مصغرة لتقلبات الأعمال المالية في فترة ١٨٦٠-١٨٧٠م. كما أنها مثل ممتاز على الهوة التي تفصل بين رجل أعمال محلي مثل ديرفيو وبين الممولين الدوليين في غرب أوروبا.

لقد كان على الشركة التجارية، التي كانت تعرف أصلًا بشركة السودان، أن تستغل المناطق المجهولة نسبيًا على طول أعالي النيل، والتي كانت مبشرة في هذا الوقت إلى حد كبير. ولا نعرف من هو أول من فكر في هذا المشروع، وربما كان إسماعيل نفسه. وعلى أية حال، فبالنسبة لديرفيو ورجال الأعمال المصريين الآخرين، كانت مثل هذه الشركة عاملًا مساعدًا نافعًا، شأنه أن يزيد — بتنمية تجارة إقليم يقع خارج نطاق عملياتهم — تدفق البضائع إلى الإسكندرية، ويزيد من رخائهم. ولقد كان الوالي يحبذ المشروع الجديد، أكثر من أي شيء آخر. وفي سنة ١٨٦٣م كان السودان مرتبطًا بمصر بأوهى الروابط

فقط. وكانت الرحلة من القاهرة إلى الخرطوم طويلة، والمواصلات بطيئة متقطعة، وكان ممثلو إسماعيل الشخصيون هناك يفضلون مصالحهم الشخصية على مصالح الحكومة. وظلت السيطرة الفعّالة على السودان مقصورة على الأماكن التي يعمل فيها المذبنون على طول النيل. وكان تحويل السيطرة الاسمية إلى سيادة حقيقية، وبالتالي وضع أساس إمبراطورية أفريقية، بهذه الطريقة، من أعز آمال الوالي. وفي هذه الظروف كانت الشركة التي تعمل على خلق روابط تجارية جديدة مع الأقاليم الجنوبية، وبذا تدعم الوحدة الاقتصادية لحوض النيل، تتفق تمامًا مع سياسة الدولة.

ومن ثم، ففي مايو سنة ١٨٦٣م، وبعد استكمال المفاوضات في مصر، سافر هنري أوبنهايم إلى أوروبا لتعبئة التأييد المالي. وهناك وجد أن رجال الأعمال أقل اهتمامًا بالمصالح الشخصية للمؤسسين المصريين من اهتمامهم بالشروط المربحة للمشروع ولقد كان الممولون الأوروبيون لا يريدون أن تقتصر الشركة على أوجه نشاط معينة في السودان، بل تتوسع في أعمالها بقدر الإمكان. ولم يجادل هنري. فلقد كان هو نفسه حريصًا على علاقاته مع شركات مثل فرونلج وجوش في لندن والميلتلدويتش كريدت بنك في ميتهنجن قدر حرصه على علاقته بالبنوك المصرية التي أوفدته في هذه البعثة. وبالإضافة إلى ذلك، فلم يكن هناك معنى للمجادلة. فإذا كانت الشركة ستدخل سوق لندن، فإن عليها أن تدخل بشروط أوروبية.

وواضح مما نُشر أن هدف الشركة يتكافأ مع نوايا المشرفين عليها المصريين. فمثلاً، رأت مجلة السوق النقدية Money Market Review ضماناً للنجاح في التماثل بين المصالح الخاصة للمديرين وبين مصالح الشركة. إلا أنه سرعان ما بدا أن هذه المصالح كانت متداخلة ومتنافسة بشدة، بدلاً من أن تكون متطابقة. ولقد كان مفتاح الموقف يكمن في تغيير الاسم، وهو تغيير لم يكن شكلياً أبداً؛ لقد اتخذ الممولون الأوروبيون — عن عمد — من مصر كلها إقليماً واحداً لتجارته.

ولقد جرى كل هذا بدون علم ديرفيو. ولم يكتب أوبنهايم أي شيء، وكانت خطابات أندريه يشوبها التهرب والتخلص. ولم يعلم ديرفيو بالحقيقة إلا في أواخر يوليو، بعد ما يقرب من شهر من الإعلان عن «الشركة التجارية» في إنجلترا. ولقد عبر عن سخطه لأندريه، وانتقد تكاليف وشروط المشروع، وهاجم بالذات تغيير اسم طبيعة المشروع. وفي نفس الوقت، كان ديرفيو يدرك أن ذلك قد جاء متأخراً. «احتفظ بهذه الاتهامات لنفسك يا سيدي الطيب، فلن يفيد في شيء تعريف الزملاء الإنجليز أو الجمهور بها. فقد بدأ

المشروع فقد بدأ المشروع، وأسمائنا ضمن المشتركين، وسنبداً في العمل، ونأمل الوصول إلى نتائج طيبة». ولقد كان ديرفيو محققاً في تفكيره في الجمهور؛ فلقد سارت الأسهم سيراً بطيئاً، وكان اتحاد رعاة المشروع بطيئاً بشكل مؤلم في تصفية وضعه.

وبالنسبة لصغار التجار في الإسكندرية، كانت الشركة التجارية دليلاً على المحسوبة التي يظهرها المسؤولون لديرفيو، وأوبنهايم، وباقي العصابة، وهي خطوة في سبيل احتكار المجموعات. وبالنسبة لمراقب خارجي، مثل مجلة الإيكونوميست، كانت الشركة رمزاً لعصر مالي جديد؛ فبينما منذ وقت قصير مضى كان أمراً شاذاً أن يؤيد تاجرٌ خاص شركة تعمل في نفس المجال، أصبح التجار لا يؤيدون ويساعدون بعضهم البعض فحسب؛ وإنما يخلقون شركة منافسة. لقد كان عصرًا جديدًا حقًا، فالعارفون ببواطن الأمور فحسب، مثل أندريه، هم الذين يعرفون مدى تعاسة مؤسس الشركة التجارية. ولقد تلقى ديرفيو أول درس له في المالية الدولية: إن الرجال الذين يملكون المال هم الذين يُسيرون الأمور.

ولقد كانت خيبة الأمل التي صاحبت مشروعات الشركة الجيدة والشركة التجارية نموذجاً لما كان يحدث في الكثير من المشروعات المصرية في عام ١٨٦٣م، لقد كان عامًا لم يبدُ فيه أن أي شيء مستحيل على أرض النيل، واقتُرحت عشرات المخططات لكل مشروع وُلد، ولسوء الحظ فإن المؤرخ تقتصر معلوماته على الإنجازات لا على المشروعات. وبفضل الجرائد، والصحف المالية، والمراسلات الدبلوماسية، وما إلى ذلك، فإننا لدينا كثير من المعلومات عن الشركة التجارية، وشركة الملاحة، وشركات مماثلة، التي جعل انتعاشها أثناء فترة ازدهار القطن مراسل التاييمز يكتب أن حكم إسماعيل باشا «قد افتتح بالتأكيد عهدًا جديدًا في تجارة وصناعة مصر، وبعث طاقة في النشاط التجاري لم تكن معروفة من قبل». إلا أن هذه الكلمات لا تنبئ في شيء عن التخمر الكامن؛ وحتى مراسلات ديرفيو المفصلة الصريحة، والتي كانت تعج بمشروعات أكثر مما يمكن لأندية ملاحظتها، تعطينا لمحة خاطفة فقط عن بزوغ الأفكار والخطط في مجتمع رجال الأعمال في الإسكندرية والبلط المملكي في القاهرة.

ولقد كان إسماعيل ذا خيال خصب في هذا الشأن. فحتى قبل أن ينظف الأدران التي خلفها سعيد، (وهي مهمة كانت تبدو دائماً مستحيلة الإتمام)، كان يفكر في مشروعاته، وهي مشروعات كلها قيّمة، بيد أنها باهظة التكاليف. فلقد أراد أن يبني ميناء صناعياً في الإسكندرية، وأن يسترجع الأراضي من البحر، كما حدث في مرسليليا. واعتزم تجميل القاهرة بحجٍ جديد على الطريقة الباريسية، ومحطة سكك حديدية شامخة، ومتحف

مصري، وفنادق، ومسرح، وبورصة (ولما كان إسماعيل يضع في اعتباره الأرباح المستقبلية، نوى إقامة بعض المشروعات التجارية لحسابه الخاص). ولقد كان من المزمع إنشاء خط حديدي من القاهرة إلى الخرطوم — فوق ألف ميل من الأراضي الحارة والصعبة — كخطوة تالية نحو الإمبراطورية الأفريقية.

ولقد كان ديرفيو هو الأداة التي يختارها إسماعيل للكثير من هذه المشروعات، ولجأ ديرفيو إلى صديقه أندريه ليساعده. ومن كان غيره في فرنسا يمكنه أن يقوم بمثل هذا العمل؟ وفكر أصحاب بنك «ماركوارد برهة» — ربما لأن الوقت كان صيفاً، وكانت الأمور تتحرك ببطء، وربما للحصول على امتيازات أفضل — ثم زكوا جوان وشركاه (شركة الباتينول)، إحدى الشركات الهندسية الإنشائية الكبرى. ولم تكن هذه الشركة على كفاءة عالية فحسب، وإنما تتمتع فوق ذلك باحترام كبير. وكما عبر نيفليز عن ذلك (كان أندريه في إجازة).

«إننا نعرف هؤلاء السادة معرفة شخصية، وهم يتمتعون عن جدارة بأحسن سمعة في القدرة والإخلاص كما أنهم أناس يناسبنا التعامل معهم.» وربما كان عليه أن يضيف أيضاً أنه من بين الشركاء المستترين في «الباتينول» زملاء من رجال البنوك مثل روتشلدز، وإيتالز، وهوتنجرز.

إلا أنه في النهاية، وبالرغم من «جدية» إسماعيل «ومثابرتة»، لم يتحقق أي شيء من هذه الأمور؛ فالحقيقة أن هذه المشروعات كانت تتكلف في تقدير المقاول أكثر مما تتكلف في تقدير إسماعيل. وعلى الرغم من قمة انتعاش القطن، كانت الخزنة المصرية أفقر من تقديرات الحاكم الجديد المفرط في الثقة بنفسه. ومع ذلك، فإن تدخل ديرفيو وسيطاً في مفاوضات من هذا القبيل، (حتى لو انتهت إلى الإجهاض)، أعطاه مكانة اقتصادية هامة. وبوصفه مصدرًا كافيًا للرعاية المالية والتجارية، كان هدفًا لكل أنواع الممالة والتودد والمداهنة.

ومن بين هؤلاء الملحقين في التودد والرجاء كان ممثلو الصناعة الفرنسية الذين رأوا في الحكومة المصرية مخرجًا لمصنوعاتهم، التي لا يمكنها أن تصمد في المنافسة في السوق العالمية من ناحية الثمن أو النوع. وثمة أكثر من طريق لسلخ جلد القط أو التخلص من بضاعة. فمثلاً، كان أندريه من أنصار شركة «فورج وشانتييه» للبحر الأبيض المتوسط الصناعية. وفي ١٠ مايو سنة ١٨٦٣م كتب إلى ديرفيو ليذكره بأن أدولف ماركوارد (أحد الشركاء الكبار في البنك) هو واحد من مديري شركة «الفورجييه شانتييه»، وقال أندريه في

خطابه إن بعض الأنباء تقول بأن إسماعيل ينوي شراء ثلاث سفن حربية، فإذا كان هذا صحيحاً فإن على ديرفيو أن يراعي أن «تذهب الصفقة إلى الشركة التي تهمنا مصالحها». وأسرع ديرفيو إلى الإجابة قائلاً بأن هذه الأنباء غير صحيحة لسوء الحظ.

ومع ذلك، لم تفقد باريس الأمل، وفي خطاب بتاريخ ٢٩ يوليو، حاول نيفليز أن يؤكد من جديد تزكيته لجوان وشركائه قائلاً إن هؤلاء أيضاً يستطيعون تنفيذ طلبات السفن والآلات والتعاقد على المشروعات الإنشائية، ومع ذلك فينبغي أن تظل الأفضلية لشركة «الفورجييه وسانتييه».

وأصبح من الواضح أن ديرفيو شخص تفيد معرفته. فحتى أعماله المصرفية العادية — الخصم، والقبول، والتبادل — كانت تعكس بنموها مركزه الجديد كأفضل المفضلين. ولقد كتب ديرفيو في ٢٦ أكتوبر يقول: «إننا نتمتع بحسن نية الجميع. ومن المعروف أننا لا نستغل العملاء، وإنما نعمل بإخلاص وأمانة، وأننا نحظى بمساندة وتأييد الوالي. لذلك فكل رجال الأعمال كباراً أم صغاراً يأتون إلينا، ولو أصبح رأس مالنا ثلاثة أضعاف حجمه الحالي لأمكننا أن نستخدمه كله».

وفي الحقيقة، كانت أسعار القطن العالية جداً (كانت بالات الموسم الأولى تباع في الإسكندرية بأكثر من شلنين للرطل)، وتوفّر محصول لم يسبق له مثيل، يبشران بنشاط مالي وتجاري رائع. ولقد كتب ديرفيو وهو يملؤه شعور بالرضا أن عملاءنا الأساسيين — بريمز، بلاتنا، دوموشير، وقلة آخرين — يتوقعون طلبات لا تقل عن ٤٠ و ٥٠ مليون فرنك لكل منهم، وبهذا المستوى من النشاط، أمكنه أن يكون متشددًا: «لقد أوضحنا لهم أننا لن نقبل إلا أذونات على البنوك، وطلبنا منهم أن يكتبوا إلى رؤسائهم يطلبون منهم أموالاً». ولقد ترك ديرفيو مضطراً ميدان قروض الفلاحين مع أنها «عمليات ممتازة غير عادية»، للشركة التجارية والمرابي المتجول. فقد كان ديرفيو يحتاج إلى كل موارده من أجل تجارة القطن في الإسكندرية.

ولقد كانت هذه الحاجة إلى تعبئة رأس ماله دليلاً على أن ديرفيو كان يشنت جهوده. كان موجوداً في كل مكان في نفس الوقت، في حلج القطن، في الري، ومضاربات الأرض، والآلات الزراعية، وزيت بذرة القطن. فإذا ما بدأ أي عمل تجاري جديد، فمن المؤكد أن يكون ديرفيو في مجلس الإدارة. واقترب الوقت الذي يكون فيه تنوع النشاط والأغراض باهظ التكاليف، ولكن كان الخطر لا يزال بعيداً في سنة ١٨٦٣م. وفي هذا الوقت على الأقل، كان ديرفيو الكل في الكل؛ لقد تربع على قمة عالم الأعمال المالية التجارية المصرية.

وبقدر ما كان حفيف أوراق البنكنوت ورنين العملات مُرضياً لديرفيو، كان أيضاً شعوره النفسي بدوره الجديد الكبير. وبوصفه مصرفياً ملكياً كان في الواقع رجل دولة، ووزيراً بدون وزارة، ومستشاراً للحكومة في المشاكل ذات الأهمية القومية أو الدولية: الميزانيات، القروض، قناة السويس، سياسة مصر الخارجية. ومن الصعب التكهّن بمقدار نفوذ ديرفيو الحقيقي في كل هذه المجالات. ومع ذلك فهذه المشاغل شبه رسمية جعلته ثملاً بالنشوة، وبامتلائه بالفخر والشعور بأهمية ذاته إلى حد معاداة المحيطين به، لم يسأم الإسكندري من إعطاء هذا الانطباع لصديقه أندريه في باريس. فخطاباته كانت تتخللها ملاحظات مثل:

«لقد قضيت أسبوعاً مع الوالي في القاهرة ... مساء أمس بقيت مع الوالي وحدي..»
«إنني أقضي حياتي ما بين الإسكندرية والقاهرة. لقد أخذت مكان نوبار باشا لدى الوالي، ويمكنك أن تتصور مدى الصداقة الحميمة بيني وبين فخامته، من خلال عملي كسكرتير خاص له. ومع أن هذا يضاعف عملي ولا يترك لي لحظة واحدة من الراحة، إلا أنني سعيد تماماً بذلك؛ إذ إن هذا يضاعف من رصيدي وسمعتي.»

وزيادة على ذلك، فقد دعم مركز ديرفيو الهام بالضرورة مكانته لدى الجالية الفرنسية؛ إذ كان أول من تمتلئ به عيون — إن لم تكن قلوب — أبناء وطنه. وفي فبراير سنة ١٨٦٣م انتخبه زملاؤه المرموقون المندوب التجاري الأول للمستعمرة الفرنسية في مصر. وبعد ذلك بوقت قصير أصبح عضواً في محكمة القنصلية، وفي مايو سنة ١٨٦٣م عندما زار الأمير نابليون مصر، وطلب من القنصل الفرنسي اقتراح أسماء بعض أعضاء الجالية لمنحهم وسام الشرف، كان ديرفيو أحد ثلاثة مختارين. ولقد وُصف في أحد الخطابات المرسلة إلى وزارة الخارجية في باريس بأنه التاجر الذي يُشرف الجالية بشخصيته، ومصدر ثروته، التي كونها بعيداً عن النظام الكريه الذي ساد العهد الماضي، وبوصفه مصري الوالي، وبهذا المعنى وزير ماليته الخاص، يتمتع بأعظم نفوذ مشروع لديه، وهو يستخدم هذا النفوذ لصالح المصالح الفرنسية فقط؛ وخارج المستعمرة الفرنسية كانت سمعته أكبر أثراً، وقد تصل إلى أبعاد شبه أسطورية. فالقنصل الإنجليزي كولكهون، الذي كان محقاً في الامتناع من نجاح شركة ديرفيو وشركائه، مع ذلك وصف الشركة، التي تكونت منذ أقل من ثلاث سنوات، بأنها «بنك فرنسي قديم، أنشئ منذ زمن طويل وذو احترام عظيم.»

ولسوء الحظ كانت هذه المزايا والمنح ذات تأثير في المظهر أكثر منه في الجوهر، وصحيح أن أرباح ديرفيو كبيرة، ولكنها إلى حد بعيد موجودة على الورق، وهي ذات

طبيعة وقتية تدوم ما دامت حظوة الوالي وازدهار القطن. إن دفاتر ديرفيو كانت مليئة بفواتير مستحقة وحسابات واردة، فلم يكن هناك مكان شاع فيه الائتمان وكمبيالات المجاملة في أي مكان آخر بهذه السهولة مثل مصر. ولم يكن عطف الوالي نعمة على الدوام. فإسماعيل كان عميلًا ممتازًا، ينفق ببذخ، ولكن إسرافه في الإنفاق يقابله تقتير في الدفع، حتى إن دائنيه كانوا في نفس الوقت مترددين بين التخلي عن مثل هذا العميل الممتاز والاستمرار مع مثل هذا المدين المهمل.

بيد أن إسماعيل كان كريمًا في وعوده. فإذا كان توقعه يعتبر ضمانًا كافيًا، وجد إسماعيل أن من السهل عليه إصدار جميع أنواع الأذونات، والفواتير، والسندات، والأدوات المماثلة، التي غدّت نيران المضاربة المصرية وانتشرت في أسواق أوروبا، ومن وجهة نظر ديرفيو، بالطبع كانت طريقة الدفع المؤجل هذه خطيرة، ما دام مصرفه متمسكًا بسندات الوالي واضعًا إياها ضمن إيراداته، ولكنه كان يتخلص منها غالبًا عن طريق أندريه والوسطاء الآخرين للمستثمرين الأوروبيين.

والأخطر من ذلك هو ميل إسماعيل الشديد للاقتراض على الحساب الجاري، والحق أن من أهم أهداف إسماعيل في استثماره ٢,٥ مليون فرنك في بنك ديرفيو كان ضمان الحصول على مزية السحب كلما شاء. وبالنسبة لإسماعيل، كان السحب على المكشوف يأخذ في العادة صورة إصدار الأذونات وأنواع الاقتراض الأخرى الرسمية. أما هنا فقد كان هذا أمرًا خاصًا؛ ولن تكون هناك دعاية سيئة تؤثر على سمعته في السوق المفتوح. إنها قروض خاصة تتمتع بمرونة لا تتمتع بها القروض العادية. إنها قروض خاصة شخصية، وهي بهذه الصفة تتجنب رقابة وزرائه الأدبية وتتهرب من جهد القسطنطينية في السيطرة على الموقف.

ولم تكن تقديرات إسماعيل بعيدة عن الصواب. ففي مقابل الـ ٢,٥ مليون التي استثمرها، سحب إسماعيل حوالي ٧ ملايين قبل نهاية سنة ١٨٦٣م. وضاق الخناق على ديرفيو؛ إذ إن نصف رأس ماله كان مربوطًا في حساب غير مضمون، بأمل بسيط في أن يفرج عنه. ومن ناحية كانت لصعوبات إسماعيل المالية صفة الدوام. ومن ناحية أخرى، لم يكن في وسع ديرفيو أن يفعل شيئًا حيال هذا العميل بالذات. وقد اعتمدت مكانة وأرباح ديرفيو على عطف الوالي، الذي كان يعتمد بدوره على التسهيلات التي كان يؤديها ديرفيو له، تلك التسهيلات التي أثقلت كاهل عمليات ديرفيو المالية، وهكذا تمضي الأمور في دائرة مفرغة قد تؤدي إلى الخراب، وفي الوقت ذاته لم يكن هناك وسيلة في العالم لمنع إسماعيل من الاقتراض من أوبنهايم، وباستريه أو أي ممول آخر مستعد، مثل ديرفيو،

لأن يتاجر في السندات مقابل أرباح مالية الوالي. وفي الحقيقة، كان إسماعيل يقترض هكذا عشرات الملايين من الفرنكات. حتى إن كل شركة من هذه الشركات الكريمة لم تكن تهتز من مصاعبها الخاصة فحسب، بل كانت بإقراضها إسماعيل تزيد الخطر على الشركات الأخرى.

وبحلول خريف سنة ١٨٦٣م، بعد تولي إسماعيل الحكم بتسعة أشهر فقط كان الوالي قد استنفذ تقريباً الأرصدة التي كان رجال الأعمال في الإسكندرية مستعدين لتقديمها. واقترب الوقت الذي أحس فيه الجميع أنه لا مفر من قرَض عام في صورة من الصور. ولقد ناقش ديرفيو المسألة مع أندريه في خطاب طويل كتبه على ضفاف النيل عند عودته من القاهرة، وأرسله في ٢٠ أكتوبر: «لقد أزلت الفيضانات جزءاً من جسر الخط الحديدي، وأصبحت الباخرة هي وسيلة الاتصال السريع الوحيد بين القاهرة والإسكندرية.»

وفي هذا الخطاب خطط ديرفيو لصديقه ميزانية لمالية إسماعيل. ففي جانب المدين، كان لا يزال ميراث سعيد ينتظر التصفية. فثمة دين سائل يبلغ ٤٠ مليون فرنك، بالإضافة إلى ثروة في حسابات قابلة للدفع، وحقوق قريية الأجل. وكانت قناة السويس هي أبهظ ما في ذلك كله؛ فوفق ميثاق مارس سنة ١٨٦٣م، وعد إسماعيل بدفع ١,٥ مليون فرنك شهرياً تبدأ في يناير ١٨٦٤م حتى مبلغ إجمالي يصل إلى ٣٥٤٠٠٠٠٠ فرنك تقريباً — هذا بالإضافة إلى ١٢ مليون فرنك في ١٨٦٤م — لسداد أذونات الخزنة الصادرة قبل يوليو. وبالإضافة إلى ذلك رضخ إسماعيل لدفع مبالغ أخرى في نهاية المفاوضات الدائرة على إلغاء السخرة والمزايا الإقليمية المنصوص عليها في اتفاقيات القناة الأصلية، وذلك بناء على تحكيم نابليون الثالث الذي يقضي بأن تدفع مصر ٨٤ مليون فرنك أخرى.

وبالطبع كان هذا ما تخلف عن الماضي فقد كان لدى إسماعيل نفقاته التي تشغل باله: ملايين الفرنكات للماشية والآلات لتعويض خسائر مرض الحيوانات وملايين أخرى لإصلاح ما أتلغه الفيضان الكبير. ولم يكن هذا شيئاً بالنسبة لما أراد أن ينفقه — لو كانت مشروعاته قد تحققت. وبالإضافة إلى المشروعات التي نوقشت من قبل، كان هناك سد النيل العظيم الذي ينتظر الإكمال بعد عشرات السنين من الإهمال، وبناء شبكة ري في الوجه البحري، وخطوط حديدية فرعية إلى مناطق القطن.

وفي مقابل هذه التعهدات والنفقات المتوقعة، كان هناك دخل مصر الذي يتزايد بسرعة بسبب القطن. فقد كتب ديرفيو عن توقع محصول يصل إلى ٢ مليون قنطار، وإذا حسبنا ثمن القنطار الواحد ١٢٥ فرنكاً — (السعر السائد ٢٢٥ أو ٢٣٥) — فمعنى هذا أن ٣٠٠ مليون فرنك ستدخل مصر في فترة الحصاد. ولم يكن كل هذا بالطبع ملْكَاً

لإسماعيل. ولكن الوالي أكبر مالك أرض في مصر، وكان دخله الشخصي يُعد بعشرات الملايين، وقد توقع ديرفيو لهذا الدخل أن يتضاعف في محصول السنة التالية. وفي نفس الوقت، قدر دخل الحكومة المصرية بمائة مليون جنيه.

باختصار، كان الوالي يحتاج إلى المال، ويستحقه، وهو قادر على سداده، ومع ذلك، كان إسماعيل متردداً في طرح قرض عام، فقد كانت ذكرى إسراف سعيد حية في الأذهان. ولقد حاول ديرفيو أن يقنع إسماعيل بأن الوقت حرج، وبأن حالة أسواق المال الأوروبية تستدعي تصرفاً سريعاً. وأجاب إسماعيل على قائلاً:

«إن كل منطقك صحيح تماماً، يا عزيزي ديرفيو، ولكنني لا أريد أن أطرح قرضاً قبل إتمام قناة السويس، وقبل أن يأتي وزرائي بأنفسهم ويطلبوا مني ذلك. ولقد عرضت المسألة على مجلس الوزراء، وأوضحت لهم في نفس الوقت موقفنا المالي. وبالطبع، لم يجرؤ أحدهم على اتهامني بالخطأ، ولكنني لاحظت أن بعضهم كانت لديه تحفظات وشكوك ... وقد فهمت ذلك بسرعة؛ فهؤلاء السادة يتذكرون العهد الماضي ويعتقدون أنني إذا ما طرحت قرضاً، سأنفقه، وأضيعه في سنة كما فعل سلفي. ولذا، فإنني اتخذت موقف عدم الإصرار على القرض، مُبيناً أعظم الثقة في الموارد التي يدعي وزير المالية أنه يمكنه أن يوفرها من داخل البلاد، وإنني أنتظر اليوم عندما يأتي بنفسه ليخبرني بأنه لا مفر لنا من الحصول على قرض.»

ولسوء الحظ، كما اعترف إسماعيل، كان هذا الانتظار غير مناسب له إلى أبعد الحدود. فقد كان يحتاج إلى المال في الحال — ستمائة أو سبعمائة ألف جنيه، منها ١٠٠٠٠٠ جنيه تُنفق في شراء آلات إنجليزية فقط، والذين سيقرضون المال سيتقاضون عمولتهم أيضاً. فهل يستطيع ديرفيو الحصول على هذا المبلغ؟

وقد عرض ديرفيو بدوره المسألة على أندريه. فقد كان ديرفيو يعرف أن أوبنهايم يعارض المشروع، وأنه يريد أن يدفع إسماعيل إلى قرض عام برفض كل التسهيلات قصيرة الأجل. وكان نوبار باشا، أكثر من يثق فيه إسماعيل بين وزرائه، من نفس الرأي. إلا أن ديرفيو، كان يشعر بأن أي قرض عام كبير، مهما كان مريحاً للمتعاقدين، سيُلحق بهم الضرر في نفس الوقت؛ إذ بمجرد أن يجد إسماعيل المال في جيبه، سيكون قادراً على أن يتعامل مع من يشاء. كما أن ديرفيو لم يكن سعيداً بفكرة إصدار سندات جديدة عن طريق حلفاء أوبنهايم الإنجليز والألمان ... فروهلنج وجوشن وميدل دويتش كريديت بنك. فقد كان ديرفيو يريد شخصاً مثل أندريه للقيام بالعملية، «كبنك فرنسي، يكون رصيد مصر قائماً في فرنسا».

ولذا فضل ديرفيو أن يغطي القرض القصير الأجل بمبلغ ٧٠٠٠٠٠ جنيه في باريس. فقد كان هو وأصدقائه مستعدين لأخذ حوالي ٨٠٠٠٠ جنيه، وأندريه يمكنه دون شك أن يجد الباقي، ربما بمساعدة بنك الكريدي موبيلييه. ولقد كان ديرفيو خائفاً من بنك كبير مثل موبيلييه يُشاع أنه يضع عينيه على مصر «إنني لا أحب أن يكون هذا القرض وسيلة الكريدي موبيلييه لابتلاعنا فيما بعد، وعليه أن يعد بالأفعال يفعل أي شيء في مصر بدوني أو بدون وسطائي». ولكن ديرفيو كان مستعداً لأن يلعب بالنار ليقدم سيده الوالي جيداً. فأمال التعامل مع إسماعيل كانت تملؤه سروراً. وفي نفس خطاب ٢٠ أكتوبر يستطرد ديرفيو في حماس:

«إنني لا أدري، يا صديقي العزيز، إن كنت تعرف، إن كنت تقدر حقيقة والينا الجديد. كل ما يمكنني أن أقوله هو أنني كلما عرفته أكثر توثقت علاقتي به، وكلما أدهشني ذكاؤه، وروحه الطيبة، ازدادت اقتناعاً بأننا سنشهد عهداً عظيماً، بل وحتى بعثاً جديداً للشرق.»

لقد بدأت عقدة القصة تتضح، وهي ككل العقد الممتازة، تدور حول صراعات محددة. ومن بين هذه الصراعات كانت اثنتان منها تشكلان الخيط الأساسي للقصة:

- (١) الأهداف المتناقضة لديرفيو وشركائه الأوروبيين في المالية الدولية:
- (٢) الحرب الدائرة بين الخزنة المصرية والبنوك الأوروبية.

ولقد ناقشنا أول هذين الصراعين، وخاصة فيما يتعلق بالشركة التجارية، أما الآن فنحن نرى الصراع مرة أخرى حول مسألة القرض المقترح، وإن كان في صورة أشد وبالأخص. والثاني هو الصراع الذي أثار انتباه المؤرخين، حتى الآن، الذين ناقشوا المزايا والأضرار في لغة قارصة، والذين صوروه مثل «اغتصاب مصر، وخيانتها» وهكذا. إن من الواضح من المراسلات أنه بالنسبة لديرفيو وكل رجال الأعمال الآخرين في مصر، كانت خزنة إسماعيل مجرد حافظة تُنهَب. فلم تكن المسألة عندهم هي مسألة كم، وإنما كانت مسألة كيف؛ كيف يشجعون الوالي على الإنفاق في الأشياء السليمة، كيف يجبرونه على الاقتراض من جماعة معينة، كيف يقرضونه مبالغ بأكثر الطرق إغراءً، كيف يضعونه في القيد أيضاً!

ومن ناحية أخرى، لم يكن إسماعيل طفلاً قاصراً. فخطاب ديرفيو المرسل في ٢٠ أكتوبر يثبت قوة الوالي الخارقة على سحر سامعيه، وقد وصفها أحد المراقبين بأنها «موهبة العجيبة»، كتب هذا المراقب يقول: «لم أصادف في حياتي رجلاً رفض أن

يستكين مثل إسماعيل.» لقد كان إسماعيل ينفق أكثر من إمكانياته، وكان يعرف ذلك. واقترض أكثر من اللازم أموالاً كثيرة على الحساب الجاري والقروض القصيرة الأجل، ولكنه كان قادراً على ابتكار كل أشكال الارتباطات التي تُقنع دائنيه بإمداده بأموال أكثر على نفس الأساس. ومن المؤكد أن إسماعيل كان مستعداً لأن يدفع ثمناً غالياً لما يلائمه، مثلما كان يدفع ثمناً غالياً لما يشتره. ذلك، فقد كانت هذه الملاءمة هامة له، وهي تمثل مخاطرة في نفس الأهمية لدائنيه. وباختصار، لم يكن كلا الطرفين بريئاً؛ بل كان الوضع مجرد توازن دقيق للمنافع والمساوئ المتبادلة، منطقة عدم استقرار يتحصن فيها كل من المقرض والمقرض، يحاول أحدهما أن يتفوق على الآخر بحيلته ومهارته.

وحول هاتين الفكرتين الأساسيتين تدور شخصيات الدراما، فالممثلون الأساسيون، هم ديرفيو، أوبنهايم، إسماعيل. والممثلون المساعدون: أندريه، فروهلنج وجوشن والبيوت التجارية والبنوك في الإسكندرية؛ ثم تأتي بعد ذلك، الشركة التجارية، جارية، والشركة المجيدة الجديدة، وبنك الكريدي موبيليه. وبين هؤلاء جميعاً تنسج شبكة معقدة من التحالفات والمنافسات، بعضها مكشوف وواضح، وبعضها كامن وغير ملحوظ. وفي هذا الصدد، تعتبر بعض جوانب الموقف ذات أهمية خاصة:

(١) الصراع بين ديرفيو وأوبنهايم. وقد مهدنا لهذا في القصة. وفي الجوهر، كان هذا الصراع يتركز على نفس الاختلاف في المصالح التي فرقته بين ديرفيو وأندريه، فأوبنهايم، على عكس زميله السكندري، كانت له روابط قوية مع اتحاد أصحاب البنوك الدوليين. ولقد عقد القرض المصري الأول باسم هذه المجموعة، وكان مستعداً وشغوفاً بتنظيم قروض أخرى.

وباختلاف المصالح اختلفت الأفكار والاتجاهات. ومن المستحيل بالطبع، أن نقول ما إذا كانت المصالح أو المواقف هي التي ظهرت أولاً، ولكن تظل الحقيقة بأن ديرفيو وأوبنهايم لم يتصرفا بشكل مشابه، ولم يفكرا أيضاً بشكل مشابه.

(٢) خطر بنك الكريدي موبيليه. ففي مجال أعمال البنوك الدولية، كان هذا البنك قوياً يستسلم له الآخرون. وإذا كان عدوانياً استعمارياً، وصل إلى كل مكان، وحيثما ذهب أراد أن يكون السيد. ولذا فإن ديرفيو كان مشبعاً بخوفه منه، فمثل ضفادع الأسطورة، قد ينتهي هذا البنك بإحلال قبضته الطاغية الجبارة محل فوضى الوضع القائم التعيس.

(٣) وطنية ديرفيو، وفي وطن كان المال فيه إلهاً غيوراً، لا يطبق قيماً أخرى تكون الوطنية من أندر القيم؛ ففي خطاب بتاريخ ١٦ سبتمبر سنة ١٨٦٢م، كتب القنصل الفرنسي إلى باريس عن إسماعيل، الوريث المتوقع حينئذ:

«إن إسماعيل يحيط به أناس عاديون، صحيح أنهم فرنسيون، ولكن في مصر لا يعني هذا شيئاً. فالطمع يتغلب على كل الاعتبارات الأخرى، وأعمال كثيرة، ذات أهمية لفرنسا، كثيراً ما يعارضها مواطنونا. (لست مبالغاً في هذا بحال من الأحوال).»

ومن الصعب تصوّر أن هذا النقد كان موجهاً إلى ديرفيو، الذي كان من مؤيدي شركة قناة السويس منذ سنة ١٨٥٨م عندما كان كل مجتمع رجال الأعمال في الإسكندرية يعارض القناة بقوة. وزيادة على ذلك، فإن مراسلاته مع أندريه، المعززة بتعليقات تأييد بخصوص منح ديرفيو وسام الشرف، تُبين أنه قبل منتصف سنة ١٨٦٣م كان ديرفيو قد أصبح بطل المصالح المالية والتجارية الفرنسية في مصر.

وإلى حد ما كان هذا الموقف النبيل أيضاً عملاً مصرفياً طيباً. فالمنافسات القوية في مصر، وخاصة بين إنجلترا وفرنسا، كانت أحياناً على درجة قوية؛ بحيث تصبح عاملاً هاماً في المنافسة التجارية. ولقد أمكن ديرفيو أن يجادل في مجلس إدارة الشركة المجيدة، مثلاً، بأنه بصرف النظر عن الأسعار المقارنة، فإن طلب كل سفن الشركة من شركة بينيسولار والأورينتال Oriental & Peninsular يعتبر إهانة لفرنسا، وكتب إلى أندريه: «ليساعدنا الله إذا لم ننتج سَفناً جيدة مثل السفن الإنجليزية». وفي الوقت ذاته كان تأييد قنصليته له هو المصدر الأخير لمركزه في مصر، ولقد كانت القنصلية الفرنسية، مثلها مثل القنصليات الأخرى، تُكن محبة خاصة للأشخاص الوطنيين الصالحين مثل إدوارد ديرفيو.

من أجل هذا كله، كانت خطابات ديرفيو تُبين أن الوطنية عنده كانت أكثر أداة في يده. ويبدو أنه كان يشعر بنوع من المسؤولية نحو المصالح الفرنسية، إلى درجة أن أحد القناصل اضطر إلى أن يشكو إلى باريس من تدخله. ولقد كان ديرفيو رجلاً مخلصاً قبل كل شيء، يعتقد فيما يفعله أو يقوله. ومهما كانت الأسباب الأصلية لوطنيته المتوهجة، فإنها كانت تعتمد في سنة ١٨٦٣م على حُب صادق، وزهو لعلمه وبلاده.

والحقيقة، إن وطنية ديرفيو لم تكن دائماً ذات نفع مادي، بل كانت أحياناً عقبة في طريقه. فمن الصعب أن يكون المرء رجل بنوك دولياً ناجحاً إذا كان وطنياً متحمساً. وفي هذا الصدد كانت الوطنية عبئاً إذا ما قورن ديرفيو بآل أوبنهايم الذين نشئوا في

فرانكفورت، وأصبحوا مواطنين بروسين من أجل الحماية في مصر، وإن كانوا على ارتباط وثيق في العمل والأسرة بإنجلترا وفرنسا (أخيراً أخذ هنري الجنسية البريطانية وهيرمان الجنسية الفرنسية)، وذوي نزعة فوق القوميات «قلبًا وقالبًا». وفي هذه الحالة، كان ديرفيو أيضًا يختلف عن أندريه وبقية مجموعة المالية العالية من البروتستانت، ومعظمهم مرتبط عائلتيًا بنصف بلاد غرب أوروبا، وكثير منهم كانوا يجمعون بين الجنسية الفرنسية والجنسية السويسرية، وهو جمع مفيد، حتى إن الكثيرين منهم احتفظ به إلى اليوم الحاضر.

(٤) مركز أندريه. لقد رأينا أنه إذا كانت البنوك الخاصة القديمة من مجموعة المالية العالية قد تدخلت عن قرب في كل الصراعات، والأحلاف، ومشاريع عصر الشركة المساهمة، إلا أنها جميعًا قد حرصت على الاحتفاظ بشخصيتها، وطابعها المميز، وحرية العمل. ولقد كان أندريه يشعر أكثر من ديرفيو بخطر ابتلاع الاتحادات العملاقة للشركات الصغيرة. ولكنه على العكس من ديرفيو، أدرك أن أسرع طريق لابتلاع الشركات الصغيرة هو بالدقة محاولتها التوسع بأكبر مما تسمح به إمكانياتها.

وفي نفس الوقت، فقد كان أندريه وريثًا لأسرة رجال أعمال شهدت مائتي سنة من الاضطهاد، والفرار، والثورة، والحرب، وعاشت في ظل ستة دساتير منذ إنشائها في فرنسا في بداية القرن، ولذا كان موقفه اتجاه الدولة — أي دولة — يختلف تمامًا عن اتجاه ديرفيو. فعند أندريه كانت الدولة عدوًا كامنًا. ومع أن الدولة تكون أحيانًا عميلًا طيبًا وحاميًا ونافعًا، إلا أنها أيضًا غالبًا ما تكون مماطلة، ومتهرّبة في عمليات الدفع، وناهبة للأموال، وإذا قورنت بعائلته بدت الدولة لأندريه وكأنها شيء عابر وغريب في الجوهر؛ على المرء أن يستخدمها، ويطريها، بل ويحبها، ولكن لا يجب عليه إطلاقًا أن يثق بها. وأما عن الحكومات الأخرى فعلى المرء أن يحذر منها إلى أبعد الحدود. على ضوء هذه المنافسات، والتحالفات، والاختلافات والتعاطفات، يمكن أن نفهم إجابة أندريه.

ولقد بدأ خطابه الطويل — في طول خطاب ديرفيو — بالحديث عن إسماعيل: «صاحب الشرف الذي يستحق التشريف.» لقد كان أندريه مستعدًا لقبول تقييم صديقه للرجل العظيم: «إنني أدرك جيدًا كم يطيب للمرء أن يسير في كنفه، وأن يساعد على تحقيق مشروعاته الكبيرة.» ولكنه على عكس ديرفيو، كان يشعر بأن فضائل إسماعيل هي التي تدعو إلى الحذر والحرص لا الثقة.

«إن هذا النوع من الامتصاص الدائم لرأس مالك، الذي يستفيد منه هو والذي يمكنه أن يسيء استعماله، وهذه الحساسية المفرطة فيما يتعلق برصيده، وهذا العقل المحاسب المساوم، الذي يظهره في كل المناسبات، يثبت لي أنك تتعامل مع طرف قوي ... ومن الواضح أنك تجد نفسك في مأزق معه. فعليك أن تقدم له كل المساعدة الممكنة، وفي ضوء الاحتياجات المتزايدة التي تتبدى، فإن عليك أن تبذل كل جهد لكي تكون في مستوى مهمتك. ولكن في الوقت ذاته، يجب أن تحذر، لأن اتجاه وميل جميع الحكومات، في مصر أو في فرنسا، في الحاضر والمستقبل هو الاستيلاء على أرصدة الشركات والمؤسسات المحيطة بهم. وفي هذا الصراع ضد القوى التي تعتمد عليها، تكون دائماً عاجزاً؛ وعليك دائماً أن تكون على حذر، فإذا لم تفعل ذلك، فسيأتي الوقت الذي ترى فيه أن مواردك مشلولة بين يديك.»

وفي ضوء هذه الاعتبارات، كان أندريه، مثل أوبنهايم، يفضل قرضاً قوياً عاجلاً يمكن إسماعيل من أن يسد ما عليه لديرفيو ودائنيه الآخرين. ولما كان الوالي لا يرغب في مثل هذا القرض حالياً، فقد تحول أندريه إلى مسألة تقديم مبلغ مؤقت. كتب أندريه يقول: إن مشروع ديرفيو بقرض كبير لإسماعيل على الحساب الجاري ينبغي استبعاده تماماً؛ فنقديم قرض على الحساب الجاري يضع المقرض تماماً تحت رحمة المقرض، وهو يتضمن مخاطرة عدم استرجاع المال في وقت محدد، والخضوع للتأجيلات، وقد يجد المرء نفسه في نزاع مع خليفة للعرش، ومن ناحية أخرى، فإن قرضاً يتمثل في سندات قابلة للبيع ذات أجل محدود يعتبر أمراً معقولاً تماماً.

وفي أثناء ذلك، كما ذكر أندريه، كان أوبنهايم يسير في المشروع بطريقة مختلفة بعض الشيء. فبدلاً من إضاعة وقته في سؤال أصدقائه من الممولين بإقراض المال لإسماعيل على الحساب الجاري، كان أوبنهايم يتفاوض في أمر قرض مشابه من الشركة المصرية التجارية، على أن تتولى هذه الشركة جمع الأرصدة اللازمة لإصدار سنداتها، فقد عرف أوبنهايم أن أي مؤسسة تقوم على الأسهم تستطيع أن تفعل ما لا يستطيع البنك الخاص أن يفكر فيه.

ولم يكن أندريه مُحِبّاً للفكرة تماماً، وكان رأيُه أنه إذا نجح إصدار السندات فلا بأس في ذلك. أما إذا فشل، فإن سمعة الشركة التجارية ستتأثر بشكلٍ عنيف. فمثل هذا الإصدار يمثل على الأرجح أفضل توفيق بين مطالب إسماعيل وبين الممارسة المالية والتجارية الحسنة. ولقد كان أندريه يدرك بالطبع، أن ديرفيو لن يكون سعيداً بأي حل يستبعده من الصورة؛ إذ كان ديرفيو طموحاً إلى درجة رفض المنافسة، غير مستقر إلى

درجة أنه لم يكن مستمداً لاحتتمالها، مفرد التفكير إلى حد العجز عن التكيف. وقد ناشد أندريه صديقه ديرفيو أن يصبر؛ فمن لا يشارك اليوم في القروض ويكتفي بجمع ما له من أموال لا بد أن يعيش حتى يقرض الناس بعد ذلك.

وفي هذا الصدد، كان أندريه قلقاً من علاقات صديقه بأوبنهايم. فلقد أحس باختلاف جذري في الاتجاهات والمبادئ بين البيتين الماليين السكندريين، الأمر الذي قد يؤدي يوماً ما إلى منافسة «مدمرة». ومع ذلك «فإن أملك وأمامهم مزايا متساوية إذا وحدثم جهودكم، إذا مارستم نفوذكم معاً لتدعيم هذه الجهود وتقوية معاهدة التحالف التي تربط بينكم.» لذلك نصح أندريه ديرفيو بالألا يستمر في محاولاته لإيجاد ٧٠٠٠٠٠ جنيه لإسماعيل حتى لا يعرق مفاوضات هنري أوبنهايم في لندن، فضلاً عن ذلك، فإن ديرفيو سيستفيد أيضاً — بوصفه أحد مديري الشركة المصرية التجارية — من أي مساعدة تقدمها له الشركة الإنجليزية.

أما عن خوف ديرفيو من تسلل بنك الكريدي موبيلييه إلى مصر، فقد شعر أندريه بأن هذا التسلل أمر حتمي. وكتب يقول: «إن هذه المؤسسة التي تمثل اتحاد رأس المال الضخم والعقول الجريئة، تستهدف امتصاص كل شيء في كل مكان. إن قانون وجودها هو الحركة إلى الأمام دائماً؛ إذ إن الثبات يعني التدهور. ولذلك، فلسوف ترى هذه المؤسسة تمد ميدان نفوذها بنجاح إلى كل مكان.» وفوق ذلك، كما أوضح أندريه، فإن النمو الضخم في تجارة مصر وأعمالها المصرفية لا بد أن يؤدي إلى تدخل المالية الأوروبية: «وإذا كان منذ ستة شهور يعتبر إنشاء بنك إصدار في مصر عملاً مفيداً أو مرغوباً فيه، فإن إنشاء هذا البنك اليوم يبدو لي أمراً لا غنى عنه.» وإذا لم يقم بنك الكريدي موبيلييه بهذا المشروع، فربما قام به بنك كونتوار دي كومت، أو ربما الشركة العامة المقترحة، بل وحتى بنك روزتشايلد قد يتدخل بنفسه فيستفيد من الموقف. لذلك ناشد أندريه ديرفيو أن يتحدث مرة أخرى إلى إسماعيل عن فكرة إنشاء بنك وطني.

وفي الختام، انتهز أندريه الفرصة ليحاضر صديقه مرة أخرى عن أهمية السيولة المالية وضرورة مقاومة مطالب إسماعيل الزائدة. فأندريه يشعر بأن أسعار القطن أعلى من اللازم، وأن احتياطات أوروبا الغربية من الذهب تتدهور، وربما أخذ سعر الخصم في الارتفاع. وفي نفس الوقت فهناك دائماً خطر الثورة السياسية في فرنسا، فأندريه، مثل كل الفرنسيين الطبيعيين، لا يطمئن أبداً إلى استقرار حكومته: «الله يرحمنا يا عزيزي ديرفيو من ثورة أخرى على نمط ثورة ١٨٤٨م.» ومع ذلك، فإن أندريه يود أن يكون مستعداً إذا

حدثت مثل هذه الثورة مرة أخرى. لذلك أخبر ديرفيو أن يتمسك قدر الإمكان بشيكات على البنوك لا على الشركات الصناعية، وأن يأخذ الأوراق القصيرة الأجل فحسب، وأن يبعد توقيعه عن السوق.

«إنني أريد أن أقنعك بالفائدة المتحققة لك ولنا من التعامل في رصيدك بحذر بالغ، ومن عدم السماح لأن تضع نفسك في موضع النقد بأي حال، ومن رفض الوقوع في إغراء لفت نظر الجمهور إليك عن طريق قيامك بدور الوسيط في عمليات مالية ضخمة جداً؛ إذ إن تجميع مثل هذه المخاطر الجارية على فترة طويلة المدى لا بد أن يشكل خطراً حقيقياً.»

وفي نفس هذا المساء أضاف أندريه إلى خطابه لديرفيو بطاقة بريدية يخبره فيها أن سعر الخصم قد ارتفع إلى ٦٪ كما هو متوقع، وأن قرض الشركة المصرية التجارية قد غطى معظمه؛ ولذلك ينبغي أن يكون ديرفيو سعيداً لاستعادته أمواله. وقد كان من الواضح أن أندريه يخشى أن يكون صديقه غير سعيد بهذه الأنباء. لقد كان من المفروض أن تدفع سندات الشركة التجارية المصرية ٧٪ كل ستة أشهر، وأن تستحق السداد في عامين. ولقد كانت معظم هذه السندات من نصيب أصحاب الشركة ومديريها، فقد أخذت الشركة المالية الدولية ما قيمته مائة ألف جنيه، وأخذت مجموعة سولزباخ في فرانكفورت ٣٠٠٠٠ جنيه، وأخذ فروهلنج وجوشن وأوبنهايم وديرفيو وآخرون مقادير مماثلة. وقد توقعت الشركة المصرية التجارية التخلّص من سندات بمائة ألف جنيه للمنتجين الذين يحظون بتنفيذ طلبات الوالي؛ إذ إن أخذ هذه السندات هو أقل ما يفعلونه في مقابل فرصة بيع منتجاتهم. وفي النهاية بالطبع سيدفع إسماعيل ثمن هذه الخطوة أسعاراً أعلى لهذه المنتجات، غير أن هذا أمر لا يشغل الشركة التجارية.

ولقد عمق من تحفظات أندريه المعتادة عن «التطور السريع والزائد» لنشاط ديرفيو المالي، وتشكّكه شبه الغريزي في كل ما يبدو غريباً في المهنة، نقول: لقد عمّق من هذا كله اهتزاز وضع سوق النقود في أوروبا. فأزمة عام ١٨٦٣م لم تكن إلا نوعاً من التصفية والتحصن في مجال المالية الأوروبية. ولقد كان هذا العام عام ازدهار في تكوين الشركات. ففي إنجلترا وحدها امتصّت سندات الائتمان ١٤٥ مليون جنيه، وفي فرنسا حوالي ١٢٠٠ مليون فرنك. وفي نفس الوقت تدفقت ملايين الجنيهات إلى الشرق — وخصوصاً إلى الهند ومصر — حيث كان للفلاحين ولّع خاص بالعملة المعدنية. وعندما حل يونيو ١٨٦٣م

كان هذا العبء واضحاً في احتياطات الذهب لبنكي إنجلترا وفرنسا؛ وقبل نهاية العام كان بنك إنجلترا يقوم بالخصم بسعر ٨٪، وظل بنك فرنسا متمسكاً بسعر ٦ و ٧ تحت ضغط الحكومة، التي خشيت آثار أزمة جديدة على قرضها لحرب المكسيك.

وبارتفاع سعر الفائدة أخذت أسهم البورصة في الانخفاض؛ ففي إنجلترا أصيبت سندات دين الحكومة الإنجليزية نفسها، غير أن أسوأ انخفاض هو الذي حدث في السندات المضاربة، ولا سيما ذات الأصل الأجنبي. وكانت بورصة باريس، بحساسيتها لأية خطوة ما زالت ضعيفة، ترقد في حذر وترفع رأسها من حين لآخر، لتسقط مرة أخرى بمجرد ظهور أول إشاعة. ومثل هذه الظروف لم تكن، على وجه القطع، الظروف المواتية لكي يتوسع أي ممول حصيف في أعماله. ولقد دعم هذه الاعتبارات العامة عند أندريه ما يعرفه عن حالة حساب ديرفيو، والواقع أن استنزاف إسماعيل المستمر لبنك ديرفيو وشركاه قد أدى إلى عجز مستمر لحسابه في باريس، واقترب هذا العجز في نهاية ١٨٦٣م من حوالي ٢ مليون فرنك. ولقد كان هذا عجزاً ضخماً إذا قورن برأس مال بنك أندريه وشركاه، البالغ حوالي ٣٦٠٠٠٠ فرنك ولهذا اضطرَّ البنك الباريسي في ١٨ يناير ١٨٦٤م إلى أن يذكر ديرفيو في الإسكندرية في لباقة بأنه يعوّل على سداد العجز.

ولقد كان أندريه لطيفاً في طلبه، وإن ظل بنفس الإصرار في خطابه الخاص: «إننا مسرورون بأن نرى بأن نشاط عملياتك يجعل من الضروري لك أن تطلب منا مثل هذه التسهيلات الهامة. ولكننا في نفس الوقت نطلب منك ألا تدع حسابك مديناً بشكل دائم.» غير أن أسبوعاً مضى دون نتيجة، فاضطرَّ أندريه أن يرسل بطاقة بريدية شخصية إلى جانب الخطاب الرسمي من البنك: «ينبغي أن نذكركم أيها السادة بما قلناه في خطابنا السابق عن حالة حسابكم، ونحن نتوقع دفعات هامة السداد بالبريد.»

وثمة أناس يتكفل الزمن بتهديئة كل أسباب قلقهم، فيختفي هذا القلق بعد أكلة طيبة على الرغم من بقاء المشاكل كما هي. وثمة آخرون يزداد قلقهم ويكبر بمجرد التفكير فيه، لا يستطيعون ترك بيتهم لحظة دون إغلاق الباب والمزلاج ووضع ناقوس الخطر في مكانه، وعند هؤلاء يدفع كل احتياط إلى احتياط آخر.

ولقد كان ألفريد أندريه من بين هؤلاء. فعند إعادة قراءة بطاقته البريدية إلى ديرفيو لم يشعر بكفاية ما كتب، بل أحس بأن الموقف يدعو إلى كتابة خطاب مفصل شخصي، ولا سيما أن ديرفيو — مخالفاً كل قواعد العمل المصرفي السليم — قد أخذ بالتعاون مع أوبنهايم ما قيمته ٣٨ مليون فرنك من سندات الخزنة المصرية التي تستحق الدفع لشركة قناة السويس.

«يؤسفني أن أراك حاليًا ضالعا مع الوالي في مثل هذه العملية الكبيرة ... إن كل الاعتراضات التي قدمتها في نوفمبر بمناسبة عرض السبعمئة ألف جنيه ليست صحيحة حتى اليوم فحسب، بل إنك لن تستطيع أن تمنع الرأي العام في مثل هذه العملية المالية الضخمة من أن يعتقد في خطأ وضع توقيعه على سندات قيمتها ٣٨ مليون فرنك، وهي سندات مهما كانت مضمونة فإنها قد تضعك في لحظة معينة في وضع خطير. وأخيرًا يا عزيزي ديرفيو أعتقد أن فرصتك الوحيدة في النجاح تتمثل في أن تكون هذه العملية هي الخطوة الأولى في قرض، وأعتقد أنك تخدم مصالحك الحقيقية لو أنك بدلاً من إقحام نفسك يومًا بعد يوم مع الحكومة، قد رفضت أن تعطي الوالي التسهيلات التي لا تسمح بها المصادر التي تحت تصرفك. إنني آسف أنه لا يوجد عندي الوقت الذي أستطيع أن أتوسع فيه في شرح أفكارتي؛ إذ إنني أشعر بأن لك مصلحة (من وجهة نظر الأرصدة الكبيرة التي ينبغي الاحتفاظ بها في عالم المال) في تذكر أفكار ومبادئ فرنسا وفي الاحتراس من تقاليد الشرق الخيرة، وهي تقاليد تشتد خطورتها بسبب إغراء نتائجها المباشرة.»

ولقد عبرت رسالة أندريه أفضل تعبير عن الخلاف في النظرة بين رجلين؛ فعند أندريه كانت تقاليد العمل المالي في الشرق هي عكس كل ما يمثل العمل المصرفي الصحيح؛ كان أندريه متشائمًا، استعدادًا وفكرًا، ولم تكن ثقة ديرفيو ذات أثر على نظراته المتشائمة؛ فعند هذا المصرفي الحريص المنحدر من أجيال من الممولين الكلفانيين الحريصين، كانت كل هذه الوعود المبشرة وكمبيالات المجاملة والقروض المتراكمة فوق القروض، وكل هذه السندات والأوراق التي حان سدادها؛ ليست إلا نذيرًا بالخراب. ومن مكتبه في باريس استطاع أن يرى على البعد دوامة التجارة المصرية وآمال ازدهار الأوراق المالية بعين قلقة، هي عين المدافع عن عقيدة توجَّهها هرطقات شيعة جديدة كريهة.

ولقد كان أندريه مستاءً على وجه الخصوص من عملية قناة السويس؛ إذ كان يعتقد بأن مركز ديرفيو قد أضعفه اقتراض إسماعيل إلى الحد الذي لا يسمح بإضافة عبء جديد من هذا الحجم. والأسوأ من ذلك هو أن يعلن ديرفيو عن هذا في عالم المال. إن بنك أندريه وشركائه حريص تمامًا على توقيعه الذي يمثل أجيالاً من العمل المصرفي السليم، وهو لا يمنح بخفة للتداول من يد ليد في أسواق أوروبا المالية. ففي عالم المال، كما في كل شيء آخر تؤدي الخفة إلى الاحتقار، وبنك أندريه وشركائه يتقاضى سعرًا مناسبًا لاستخدام اسمه، ولذا كثيرًا ما نبه مراسليه إلى أن المال قد لا يكون كافيًا لتعويض انطباع سيئ خلَّقه توقيع مشوش. ومع ذلك فما هو ديرفيو يضع اسمه على سندات تبلغ حوالي أربعة أمثال رأس مال شركته!

والأكثر من ذلك أن صفقة قناة السويس قد فاحت منها رائحة كريهة. وعلى الرغم من أهمية المبلغ الذي دفعه ديرفيو (٣٨ مليون فرنك) فلم يكن هذا إلا جانباً واحداً من موقف معقّد حساس تلعب فيه المصالح القومية الهامة والمستقبل السياسي للشرق الأدنى دوراً خطيراً. وديرفيو، الذي أشعره قربّه من الوالي بالزهو والرضا، بدأ يُقحم نفسه — بالمساعدة المتردة من جانب صديقه في باريس — في أمور أقرب إلى الدبلوماسية منها إلى العمل المصرفي. ومن السهل أن يتحول هذا المزيج إلى مادة متفجّرة.

الفصل السابع

تعليق على السويس

في سنة ١٨٦٥م زار ج. شارل رو — الرئيس اللاحق لشركة قناة السويس الدولية ومؤرخها — مصر لأول مرة بوصفه عضواً في لجنة دولية من رجال الأعمال، دعاها فرديناند دي ليسبس ليرى أعضاؤها بأعينهم تقدم العمل في القناة. وفي تقرير مرفوع إلى غرفة مرسيليا التجارية وصف شارل رو انطباعاته الأولى قائلاً: «عند وصولنا إلى الإسكندرية أدهشنا أن نجد أن هذه المدينة هي بؤرة المعارضة العنيفة للمشروع. فمعظم ممثلي البنوك الأوروبية الكبيرة، بل والفرنسية، كانوا يتسابقون في الهجوم على القناة ويسموننا — كما فعل لورد بالميرستون — المشروع الوهمي. وقد كان السبب الحقيقي في هذه العداوة، التي ما زالت قائمة حتى اليوم، هو خوفهم من أن تتبوأ بورسعيد مركز الإسكندرية في يوم من الأيام، وأن تضم لحساب أرباحها جانباً من تدفق التجارة.»

وأياً كان شعور مجموع رجال الأعمال في الإسكندرية إزاء القناة، كان ديرفيو من بادئ الأمر مؤيداً للمشروع. ففي خطابه الأول إلى أندريه المؤرخ ٢٥ ديسمبر سنة ١٨٥٨م، أشار بالتفصيل إلى التناقضات الدبلوماسية التي عُقدت وهددت وجود شركة قناة السويس، وختم خطابه قائلاً: «مهما كان الحال، فإنني أؤيد بقوة من جانبي بناء قناة السويس؛ فإن هذا المشروع سيؤدي إلى دخول كميات كبيرة من رأس المال إلى مصر، وهذا يعني على وجه التأكيد رخاء البلاد.»

إن هذا العطف من جانب ديرفيو على مشروع يحرم الإسكندرية في المدى الطويل من جزء من تجاراتها الترانزيت المزدهرة، يعود في الأرجح إلى وطنية ديرفيو أولاً، كما يعود ثانياً إلى اعتبارات مادية. ومع ذلك فهذه الاعتبارات المادية الهامة تتمثل في مصلحته كممول في التدفقات التجارية من مصر وإليها، بالقياس إلى التدفقات التي تمر عبرها فحسب، وتتمثل في اهتمامه الأول برأس المال والعمليات التجارية قبل اهتمامه بالبضاعة وعمليات الشحن، كما تتمثل في حاجته المباشرة لأعمال مالية جديدة في عام يتميز بالأزمة.

ولم تُخَيَّب الأحداث آمال ديرفيو في أن تؤدي القناة إلى أعمالٍ مالية ومكاسب جديدة. فهناك أولاً حركة أسهم القناة التي كانت تتذبذب في مدى واسع، ولذا كانت عرضةً لنوع من المضاربة. ولقد كان ديرفيو وسيطاً في بعض هذه الصفقات. والأكثر أهمية من ذلك في المدى الطويل هو المصاعب المالية لشركة القناة ذاتها، التي كان من شأنها أن تؤدي إلى تدبير أرصدةٍ للشركة وتحويل هذه الأرصدة، الأمر الذي لا يمكن أن يتم بدون تعاون ممولي الإسكندرية.

ولكي يفهم المرء هذه العمليات ودور ديرفيو فيها، يكون من الضروري أن نقف لحظة نستعرض التاريخ الأول للشركة وعلاقاتها بالحكومة المصرية. فلقد تميزت هذه العلاقات قبل كل شيء بجو ودي غير رسمي، مما أدى بالضرورة إلى نوع من سوء التفاهم كان من الممكن تجنبه لو صيغت العقود بعناية.

والقصة كما يقولون هي أن عوارض السُّمنة بدأت تظهر لدى سعيد باشا وهو صبي، وهو أمر يميز كل ذكور الأسرة المالكة المصرية خلال نضجهم. ولقد كان والده يعتبر هذه النعومة في الجسد شيئاً كريهاً. وهكذا أمر محمد علي أن يُدرب ابنه تدريباً رياضياً وعسكرياً كاملاً. وبدأ سعيد يقضي يومه مُتسلِّقاً حبالَ السُّفن، يقفز الحبل ويجري حول أسوار القاهرة. وعندما ينتهي من هذا المجهود الشاق ويستريح في المساء يتناول العدس والخضروات. ولم يكن مسموحاً لأحد باستثناء قنصل فرنسا أن يرى الصبي خارج القصر، وهكذا تحول سعيد إلى القنصل كمصدر للراحة من مشاق التمرينات ومتاعب الجوع. فهناك في بيت صديقه الطيب فرديناند دي ليسبس يستطيع، وهو بعيد عن أعين والده، أن يأكل ألوان المكرونة المختلفة.

وأياً كانت الحقيقة في هذه القصة، فلا شك أن دي ليسبس قد ظل إلى النهاية صديقاً حميماً لسعيد، وأن هذه الصداقة هي العامل الوحيد ذو الأهمية القصوى في وضع مشروع قناة السويس وبنائها. ولقد بدأ الامتياز الأصلي عام ١٨٥٤م بالعبارة الآتية: «لقد لفت نظرنا صديقنا فرديناند دي ليسبس إلى ...» ولقد صيغ الامتياز الثاني عام ١٨٥٦م في عبارات مشابهة. غير أن هذه الخدمة الأولى من جانب سعيد، التي لم يكن لها مثيل في كرمها، لم تكن نهاية خدمات سعيد باشا. فنفس فرمان ١٨٥٦م يتحدث عن «التعاون المخلص من جانب الحكومة المصرية». وتحت إغراء دي ليسبس وضغطه تحول هذا التعاون بسرعة إلى التزامات مالية أبعد كثيراً مما تصوره الوالي من قبل. ففي التحليل النهائي دفعت مصر ثمن القناة؛ إذ إن القناة، كما تصورها دي ليسبس،

وقدمها إلى «رأسماليي كل الأمم» كانت مستحيلة التنفيذ؛ إن فرديناند دي ليسبس هو واضع المشروع، رجل يحمل في رأسه فكرة. وإن كان مُتَّصِفًا بالأفق الواسع والقدرة على الإنتاج استطاع أن يضيف إلى صفتي السرعة والعملية التي تميز الدبلوماسية القديم صفتي الحماس والتكريس، التي تميز صاحب النبوءة (لقد خدم دي ليسبس في القنصلية الفرنسية والعمل الدبلوماسي حوالي ربع قرن). إن فكرة قناة عبر البرزخ بين البحرين تعود إلى آلاف السنين: فلقد نجح الفراعنة فعلًا في بناء ممر مائي من النيل إلى البحر الأحمر، ولكن قرونًا من الفوضى والإهمال أعادت هذا الممر إلى الصحراء. وفي الأزمنة الحديثة عاد الاهتمام من جديد بالموضوع. فالعلماء والمهندسون الذين صحبوا نابليون في ١٧٩٨م اتجهوا إلى دراسة المشروع، وفي مرحلة ١٨٤٠-١٨٥٠م كون أنفنتين وتلاميذه شركة لتحضير مشروع أولي، إلا أن دي ليسبس هو الذي استطاع أخيرًا بفضل صداقته لسعيد أن ينجح في توحيد الفكرة بالعمل.

وفي مبدأ الأمر وقف دي ليسبس وحده تقريبًا؛ فقد كانت إنجلترا مصممة على منعه، ولم تكن فرنسا قد وقفت خلفه بعد، وكان القصر التركي مترددًا بين تهديدات البريطانيين وتأكيدات المصريين، ولكن دي ليسبس كان على استعداد لأن يحارب العالم كله من أجل المشروع. ففي عصر المواصلات المتعبة البطيئة حلت بعثاته النارية في كل مكان على الفور، تحض الرأسماليين الفرنسيين المتشككين على فتح خزائهم والإيمان بالمشروع، وتناشد تجار ليفربول وجلاسجو العنيدة أن يروا ما رآه من فوائد للقناة على التجارة البريطانية. وتملق دي ليسبس الوالي في القاهرة، وتودد إلى السلطان في القسطنطينية، بل وحاول أن يكسب «بالمرستون»، وأن يغري من هم غير قابلين للإغراء. وعندما جاء وقت تنظيم الشركة أدار ظهره للسوابق، ورفض مساعدة روزتشايلد والقوى المالية الأخرى المعروفة آنذاك، وذهب مباشرة للجمهور المستثمر. ولقد كان دي ليسبس مملوءًا بحماس الأنبياء، طليقًا في خطابه، أنيقًا في كتابته، وهكذا جعل من مشروع القناة كل شيء لكل الناس. فإذا كان من يكتب إليه دي ليسبس من أهل المثل قال له إن القناة خطوة عظيمة نحو عالم جديد مُشرق، وإذا كان وطنيًا فرنسيًا، بل إذا كان مواطنًا أوروبيًا، قال له دي ليسبس إن القناة ضربة قاضية لغدر الشرقيين، وإذا كان رأسماليًا حريصًا قال دي ليسبس إن المشروع استثمار عظيم التزمت الحكومة المصرية بضمانه ضد أي خسارة.

ومع ذلك فكل عبقرية دي ليسبس وإلهامه لم يكونا كافيين لكسب الجولة. فعندما فُتح باب المساهمة في الشركة الدولية لقناة السويس في خريف سنة ١٨٥٨م لم

يأخذ الجمهور من الأسهم إلا ٢٢٢٣٦٨ سهماً من بين أربعمئة ألف. وأخذ سعيد الباقي؛ إذ إن القانون الفرنسي لم يكن يعتبر الشركة مؤسسة قانوناً إلا بشراء كل أسهمها. ولسنا في مجال الدخول في تفاصيل تلك الصفقة التي تمثل ضربة معلم من أساتذة الأمر الواقع. ويكفي أن نقول إن سعيد الذي ساهم في الأصل بـ ٦٤ ألف سهم، وكان مستعداً لأن يأخذ حوالي ٩٦ ألف سهم محجوزة للإمبراطورية العثمانية (لم تأخذ تركيا أية أسهم)؛ وجد نفسه محملاً بأعباء ١٧٦ ألف بفضل صديقه دي ليسبس، أي حوالي ٤٤٪ من رأس المال الكلي، وذلك حتى قبل أن يعرف ماذا يجري في حقيقة الأمر.

وابتلع سعيد اعتراضاته وسكت مُكرهاً. فمقدار العبء الملقى على كاهله يفوق حدود محبته لدي ليسبس، وحدود أحلامه في الخلود كفرعون السويس، وآماله الزائفة في أن تكون القناة وسيلة ضمان لاستقلال مصر الكامل. وفضلاً عن ذلك فقد أكد دي ليسبس لسعيد أنه يستطيع أن يدفع عندما يكون قادراً، وهو تنازل يتلاءم مع ميل الوالي لمسيرة الزمن.

وهكذا، ففي أغسطس ١٨٦٠م رهن سعيد المستقبل ووقع اتفاقية مع شركة القناة يدفع بمقتضاها أعباءه كمساهم عن طريق سندات من الخزنة، ولقد نصت هذه الاتفاقية على أن يكون سعر السهم مائة فرنك، ومعنى ذلك دفع ١٧٧٦٤٢٠٠ فرنك عن ١٧٧٧٤٢ سهماً لم يكن قد دفع منها سعيد في أبريل ١٨٦٠م إلا ٢٥١٦١٥٧ فرنكاً فحسب، أما الباقي فيعطى عن طريق السندات السالفة الذكر، ولا تستحق دفعاته الأولى الدفع إلا سنة ١٨٦٣م.

غير أن الموقف قد تغير عند نهاية عام ١٨٦٢م؛ فقد ارتفع ثمن السهم إلى ٣٠٠ فرنك، وارتفعت أعباء الوالي المباشرة من ١٥ مليوناً إلى ٥٤ مليون فرنك. وبدأت شركة قناة السويس تحس بوخز الموقف، وكان دي ليسبس غير مبالٍ إلى المخاطرة بطلب أرصدة جديدة بينما أكبر مساهم في الشركة لا يدفع شيئاً. وفي هذه الظروف مات سعيد، وتوضح رسائل دي ليسبس الخاصة أي صدمة أصابت الرجل؛ فالباشا الجديد لم يكن صديقاً شخصياً، ولم يكن مبالاً إلى القناة بروح الرعاية الأبوية كما كان سعيد، فإسماعيل لم يكن مصدر الفكرة، وإن كان سعيد قد خلفها له كخرافة باهظة الثمن. وفي أفضل الأحوال ربما لا يكون متحمساً للمشروع، وفي أسوأ الأحوال قد يكون معادياً. والحقيقة أن إسماعيل قبل توليه العرش أبدى عدم رضائه عن المشروع. إلا أن دي ليسبس في هذه الظروف بالذات كان في حاجة إلى صديق كريم عطوف إذا قُدر للمشروع أن يمضي إلى نهايته.

وفي مبدأ الأمر على الأقل لم يخيب إسماعيل آمال دي ليسبس؛ فقد كان الحاكم الجديد صريحاً في تأكيداتِه بالعطف على المشروع، وأعلن أنه متحمس للقنال أكثر من دي ليسبس نفسه. وعلى الرغم من وجود بعض تحفظاتٍ لديه بخصوص نصوص معينة في الامتياز الأصلي، وعلى وجه الخصوص استغلال السخرة والتنازل عن أراضٍ واسعة للشركة، على الرغم من ذلك بدأ إسماعيل يوضح نواياه الطيبة تجاه المشروع بقبول أعباء الحكومة المصرية فيما يخص الأسهم التي أخذها سعيد. ولقد أكد اتفاق ٢٠ مارس ١٨٦٣م الاتفاقات الأولى في أغسطس ١٨٦٠م فيما يتعلق بالمائة فرنك الأولى للسهم. أما الخمسة والثلاثون مليون فرنك الباقية (من المائتي فرنك التالية عن السهم الواحد) فتُدفع ابتداءً من يناير ١٨٦٤م بمعدل مليون وخمسمائة ألف فرنك كل شهر نقداً أو بأوراق قصيرة الأجل تُعطى قبل ميعاد الدفع بثلاثين يوماً، على أن تتحمل الحكومة المصرية كل نفقات التبادل. ولقد رفض إسماعيل صراحة فكرة إصدار سنداتٍ لتغطية هذا الدين، ففي هذه المرحلة من حياته كحاكم كان إسماعيل ما زال معارضاً بعنفٍ لفكرة القروض العامة كأداة مالية.

عند هذه اللحظة بدأ إحساس ديرفيو الغريزي المبكر في المطابقة بين القناة وبين النشاط المالي يؤتي ثمراته. فقد أخذ هو وأوبنهايم سنداتٍ قيمتها عشرة ملايين فرنك (بسرعة خصم ٧٤٪) مدفوعة لسداد الجزء الأول وحق شراء ما قيمته ٣٧ مليون فرنك من السندات في المرحلة الثانية والثالثة. وقد كتب ديرفيو بدوره إلى أندريه يخبره أن العملية مُجزية «إن المال وفير في سوقنا؛ حتى إننا نخشى من طرح هذه السندات، بخضم يتراوح بين ٦٤٪، ٦٢٪». ومع هذا، فإن ديرفيو يهمل مرة أخرى أن يصرف له أندريه كمية كبيرة من هذه السندات في أوروبا بنفس سعر الخصم أو بسعر أفضل.

ورفض أندريه العرض. فقد كان هناك عدد كبير من السندات الأوروبية الجيدة التي كانت تعطي ربحاً أفضل، والأسماليون الأوروبيون أصبحوا يتوقعون أكثر هذا الجزاء، من الاستثمار في مصر، وبالإضافة إلى ذلك، فإذا كانت مصر مزدهرة، كما يقول ديرفيو، فلماذا يلجأ إلى أوروبا لبيع سنداتِه؟

ولم يكن لدى ديرفيو إجابة على رد أندريه. وفي ١١ أبريل كتب إلى أندريه أنه إنما كان يريد تصريف السندات في أوروبا بسرعة حتى يستخدم أرصده في عمليات أخرى. وبعد ذلك بثلاثة أسابيع كتب يقول إنه بدأ يتخلص من السندات بدون صعوبة بخضم ٦٤٪، ٦٢٪.

وفي أثناء ذلك ظلت العلاقات بين مصر وشركة القناة — التي نظمها ظاهرياً اتفاقات مارس — كما هي. ولم يتوقف الضغط البريطاني على الحكومتين المصرية والتركية بهدف وقف العمل في القناة أو إعاقته على الأقل، بل زاد، إثر اتفاقات إسماعيل، إلى حد التهديد العلني. ولقد كان الهدف الرئيسي لرسل بالمرستون ووزارة الخارجية هو منع إنشاء القناة على الإطلاق، وإذا كانت الشركة لم تحصل على موافقة الباب العالي التي يُحتملها القانون التركي، وتنص على ضرورتها الخطابات الملحقة بعقد الامتياز، كان من حق البريطانيين أن يقولوا إن كل المشروع غير قانوني. إلا أنه — لسوء حظهم — كان يستحيل عليهم اتخاذ إجراء حاسم بسبب قوة المصالح الضالعة في المشروع وضغط فرنسا المعتاد. ومرة بعد أخرى وعد المسئولون في القسطنطينية والقاهرة — المدفوعون بإلحاح بريطانيا، والمسلحون بشجاعة جديدة — أن يتخذوا موقفاً حازماً. وفي كل مرة تنوب الشجاعة في حرارة الاحتجاجات الفرنسية، ويعود كل المعنيين بالأمر إلى الطريق المائع الزئبقي الذي أثبت أنه مريح في الماضي، والذي يلائم دي ليسبس تماماً.

ولم يكن أمام بريطانيا إلا الهجمات الجانبية، ولقد وجدت أن من المناسب أن تركز احتجاجاتها على جانبين دقيقين وقابلين للهجوم على الأقل في الظاهر: استخدام السخرة، وامتيازات الأرض الواسعة الممنوحة على ضفتي القناة. وقد أدان البريطانيون الجانب الأول على أسس إنسانية، على الرغم من أن استخدام بعض الشركات البريطانية مثل شركة «بينيسولار والأورينتال» لنظام السخرة أضفى على هذه الإدانة البريطانية رائحة النقاق. أما الجانب الثاني فقد أثار اعتراضات أكثر أهمية. فقد أوضح البريطانيون أنه — وفقاً لدي ليسبس — فإن امتيازات الأراضي على ضفتي القناة ستكون أساساً لمستعمرة جديدة، واحة خصبة في قلب الصحراء. فهل تستطيع تركيا أن تقبل وجود مستعمرة فرنسية عند إحدى النقاط العظيمة الاستراتيجية في الإمبراطورية؟ وهل تتحمل مصر هذا التهديد لسيادتها، هذا السرطان الغريب؟ وهل تتحمل بريطانيا عدواً كامناً يعسكر على الطريق القصير إلى الهند.

والحقيقة أن بريطانيا قد أخطأت جدّاً التقدير فيما يتعلق بإمكانيات الهجوم على شركة قناة السويس من هذين الجانبين. فإ إنشاء القناة — الذي سار بانتظام منذ عام ١٨٦٠م — كان على وشك الوصول إلى اللحظة التي أصبح فيها من الممكن — بل ومن الأنسب — الاستعاضة عن عمل السخرة بعمل الآلات والكرافات. وقد تزداد نفقات الشركة بعض الشيء بسحب السخرة (على الأقل في البداية) إلا أن هذا لا يصيب الشركة بضربة

قاتلة. ولقد أثبتت الأحداث بعد ذلك أن استمرار استخدام السخرة قد جعل من المستحيل إكمال القناة في الموعد المحدد. وبالمثل فإن تحقيق مشروعات دي ليسبس في تحويل رمال الصحراء إلى جنة خضراء وفي بناء مدن تنافس الإسكندرية (وهي مشروعات ساعدت دون شك على إقبال المستثمرين على مشروع القناة) تتحقق في أفضل الأحوال في المستقبل البعيد، وليس لها أهمية جدية في الوقت الحاضر. وفي التحليل النهائي توقف الإحياء المباشر لمشروع القناة على قدرة دي ليسبس على إكمال القناة بسرعة وجعلها تدر دخلًا، أما التشويش على المشروعات الجانبية فلا يصيب الشركة في خزائنها بقدر ما يصيبها في حساسيتها.

وقد يحتاج إدراك الموقف على هذه الصورة إلى معرفة دوائر الأمور، إلا إنه كان ينبغي على وزارة الخارجية البريطانية أن تعرف أنه منذ ١٨٦٢م، على الأقل، كان دي ليسبس يفاوض بعض شركات المقاولات والهندسة الفرنسية على بناء واستخدام كراكات للقناة. وعلى أية حال فقد بدا في عام ١٨٦٣م أن مسألتَي السخرة وامتيازات الأراضي هما القضيتان الأساسيتان، وفي لندن وباريس والقسطنطينية والقاهرة بدأت المعركة حولهما. ولقد كان لدوافع إسماعيل في هذا الصراع تفسيرات مختلفة. فمنذ أول حكمه كان إسماعيل معاديًا للسخرة، على أسس إنسانية وخلقية واضحة كما يقول البعض، وعلى أسس اقتصادية كما يقول البعض الآخر. فالسخرة هي استنزاف لقوة العمل في الزراعة، وثمة ثروة يمكن جمعها من القطن، وإسماعيل كان أكبر مالك زراعي في مصر. وبالمثل عُزيت معارضته لامتيازات الأراضي إلى خوفه الحقيقي من تهديد الفرنسيين لسيادة مصر وإلى رغبته في أن يضع حدًا للتهديدات التركية المضادة. ولكن هذه الصورة من موقف إسماعيل يحيطها الضباب بسبب عدم اتساق غريب في سلوك إسماعيل. فقد كان مع الشركة وضدها، ولقد قبل ديون سلفه، ولكنه رفض شروط الامتيازات التي منحها هذا السلف. وكان إسماعيل يخشى تركيا، ولكنه يقول لإنجلترا إنه لا يستطيع أن يعمل بدون أوامر من السلطان. ولقد أعطى إسماعيل لممثلي بريطانيا تأكيدات متكررة عن عزمه بأن يمضي معهم في حملتهم لتعديل الامتيازات، ولكن في اللحظات الحرجة تخلى عنهم. وبصورة متتالية هدد إسماعيل الشركة بالقول والفعل ثم أرضاها، إلا أنه على الدوام تمسك بمطالبه. وباختصار فقد تلاءمت أفعاله مع تعقّد شخصيته، ومنذ ذلك الوقت فضل المؤرخون أن يتجاهلوا دوافعه وأن يأخذوا أفعاله كما هي. وبشكل عام حاول المؤرخون أن يفسروا تناقض أفعال إسماعيل بالنظر إليه كمخلب يحاول الموازنة وسط لاعبين أشد قوة.

غير أن خطابات ديرفيو تقدم صورة مختلفة لإسماعيل. وبهذه الصورة تصبح أفعال إسماعيل أكثر معقولة على ضوء مبادراته ومناورات؛ ففي خطاب ١٨ أبريل الذي تعرضنا له من قبل، قدم ديرفيو — بعد مناقشة صفقة سندات السويس — طعمًا جديدًا مثيرًا (كان لديرفيو وَلَع بالغموض الذي يجعل منه شخصية هامة): «أرجو أن أكون قادرًا قريبًا على أن أحدثك عن مسألة أكثر أهمية، وهي ما زالت سرًا ولكنها ستكون هذه المرة — كما أعتقد — محل رضاك.» ثم يمضي بعد التعرض لمسألة عارضة إلى التقدم بطلب بريء: «أكون شاكراً جداً لو واليتنا باستمرار بأسعار أسهم القناة، وخصوصاً بكمية الأسهم المعروضة في بورصة باريس. فمن المحتمل أن تكون لدينا الفرصة في أن نهئى لك بيع أو شراء هذه السندات.»

وفي خطاب لاحق بتاريخ ٨ مايو يتبدى ضوء جديد على المسألة: «أرجو مرة أخرى ألا تنسى أن توافينا بأسعار أسهم القناة مع كل بريد. فربما كانت هناك عملية كبيرة من وراء هذا الأمر، وبالطبع سنوكلها لك.»

ولقد قدم الخطاب التالي كل المعلومات الناقصة. ففي ٢٠ مايو كتب ديرفيو: «إن من المحتمل أن نوكل لك عملية كبيرة تتعلق بقناة السويس، وإن كانت تحتاج إلى السرية الكاملة. وهي تتضمن بيع أو شراء عدد كبير من الأسهم؛ إذ يتوقف الأمر على اتجاه المفاوضات الدائرة بخصوص القناة، ولا أستطيع الآن أن أقدم التفاصيل الكاملة، وأمل أن أفعل ذلك قريباً. وفي نفس الوقت أرجو أن تلاحظ أنني إذا أبرقت لك أن تباع أو تشتري «مصرية» بأفضل الأسعار، فإن ذلك يعني أسهم القناة. وإذا اقترحت عليك الشراء، فعليك أن تنفذ فوراً حتى تهبط بالأسعار. وإذا اقترحت عليك من ناحية أخرى البيع، فعليك أن ترفع الأسعار، ولكن كل شيء يقنعني أن ما سنطلبه منك هو الشراء لا البيع.»

لم يكن ديرفيو على استعداد لأن يعطي التفاصيل الكاملة، غير أن خطابه كان ناطقاً بذاته. ولقد كان هناك احتمالان؛ أحدهما: أن ديرفيو — أو شخصاً آخر على معرفة داخلية بتقديم المفاوضات بين مصر وشركة القناة والدول الأوروبية — كان يستعد لاستغلال هذه المعلومات في سوق البورصة، مشترياً إذا كانت هناك اتفاقية مناسبة للشركة، وبائعاً إذا كانت المفاوضات على وشك الفشل. وهذا الاحتمال هو أكثر الاحتمالين وضوحاً. أما الاحتمال الآخر — وهو أشد مكرًا، وإن لم يكن مستبعداً — فهو أن الشخص المهتم بأسهم القناة لم يكن يفعل ذلك لدوافع المضاربة، وإنما من أجل السيطرة، وتوقعات ديرفيو بشراء الأسهم تقوم على توقع فشل المفاوضات، الأمر الذي يؤدي إلى هبوط أسهم القناة.

ولم يكن رد فعل أندريه لاقتراح ديرفيو حماسياً. فهو اقتراح يفوح برائحة المضاربة. والبيوت المالية المحافظة، مثل بيت ماركوارد-أندريه، لا تضارب على الأقل من ناحية المبدأ. وأكثر من ذلك، كان أندريه لا يثق كثيراً في مشروع قناة السويس؛ إذ بدا في عينيه وفي أعين كل البيوت المالية التقليدية التي رفضت مساعدة دي ليسبس، أنه ليس إلا مقامرة كبيرة. وعلى أية حال فإن أندريه يعتقد أن اقتراح ديرفيو ليس عملياً. ولقد أوضح أندريه في خطاب سابق بتاريخ ٦ يونيو أنه لا يوجد في السوق عدد كبير من أسهم القناة، وأن مما يدعو إلى الغرابة أن هذه الأسهم قوية في مركزها (كان معظم هذه الأسهم في أيدي المستثمرين الصغار أكثر مما هي في أيدي المضاربين). ونتيجة لذلك، فأى عملية شراء أو بيع واسعة النطاق لا بد أن تؤدي إلى تغيير كبير في أسعار الأسهم. ومع ذلك وافق أندريه على أن «يفعل كل ما يمكن عمله». «على ضوء كل المتاعب التي قُدر لمشروع القناة أن يمر بها، أعترف لك أنني لا أفهم كيف حافظت أسعار الأسهم على هذا المستوى.»

والحق أن أسهم القناة كانت ذات وضع ممتاز في السوق. فبعد أن هبطت ببضع فرنكات إثر تولي إسماعيل الحكم، ارتفعت مرة أخرى إلى أكثر من ٥٠٠ فرنك في أول أبريل، ثم إلى ٥٥٢ فرنكاً في العاشر والحادي عشر من نفس الشهر، ثم انخفضت إلى ٥٠٠ في أول شهر يونيو. وفي ٦ يونيو، وهو تاريخ الخطاب السالف، كانت أسعار الأسهم على ما هي عليه، وظلت كذلك حتى أكتوبر.

وفي نفس الوقت لم تكن الظروف مُلزمة لأندريه بأن يتخذ موقفاً، فمصير المفاوضات الجارية كان أكثر ظلاماً من أي وقت مضى، وديرفيو يكتب لأندريه في ٣ يونيو قائلاً: «ليس لدي ما أقوله لك بخصوص أسهم القناة، فالوالي ما زال متردداً جداً، ونوبار باشا قد سافر إلى القسطنطينية، ولم نستطع أن نفعل شيئاً قبل أن نعرف نوايا الباب العالي.» وفي ١٩ يونيو كانت المفاوضات ما زالت متعثرة، وكتب ديرفيو إلى أندريه مرة أخرى يقول إنه ليس لديه جديد.

وظلت الأمور كما هي لمدة ستة أشهر أخرى. وفي القسطنطينية استطاع نوبار ممثل إسماعيل أخيراً أن يحصل في أغسطس على موافقة الباب العالي على أن تُفاوض مصر مباشرة شركة القنال. وفي مقابل هذه الخدمة ذات الأهمية القصوى، لحاكم يعشق المظاهر وشديد الحساسية للتدخل التركي كإسماعيل، وافق نوبار على أن تشتري مصر كل امتيازات الأراضي مرة أخرى مهما كان السعر، كما وافق على أن يفاوض الشركة لإلغاء السخرة خلال ستة أشهر، وفي نهاية هذه الفترة تعرض المشكلة مرة أخرى على الحكومة العثمانية.

ورحبت القسطنطينية بهذه الاتفاقية؛ إذ قدمت لها مخرجاً مناسباً من موقف دقيق. وقبلت فرنسا الاتفاقية باعتبارها اعترافاً بالأمر الواقع؛ إذ أصبح موقف دي ليسبس القانوني، بعد موافقة تركيا، غير قابل للطعن، بل إن السفير البريطاني بولوير كان مقتنعاً بأن هذه الاتفاقية خطوة هامة نحو تعديل امتياز القناة.

وفي ١٢ أغسطس عاد نوبار إلى مصر مشكوراً من الوالي الذي أهداه إقطاعية عظيمة مزودة بأحدث الآلات الزراعية كتعبير عن سروره من نجاحه. ولم يتوقف نوبار في مصر كثيراً، فبعد أسبوع سافر مرة أخرى إلى باريس ليفاوض الشركة في التغيرات المقترحة. ومنذ اللحظة الأولى استعد الطرفان المتفاوضان للمعركة؛ فدي ليسبس الذي كان واثقاً أن التعديلات المطلوبة لن تهدم المشروع، كان مستعداً لأن يوافق على هذه التعديلات بثمن غالٍ تماماً، وإسماعيل كان مستعداً لأن يدفع ثمن هذه التعديلات، لا ثمن القنال ذاتها. وحاول كل من الطرفين أن يصرخ بأعلى صوته مُشهِداً الجميع على سوء معاملة الطرف الآخر. وقد وجه دي ليسبس زملاءه في المفاوضات إلى عدم التعامل مع مبعوث مصر، وتمسك بأن ضياع امتيازات الأراضي والسُّخرة سيقتل المشروع. أما نوبار فقد أصدر من جانبه بيانات إلى الصحف يتجهّم فيها على قانونية المشروع، ويحاول أن يوجه ضربه إلى أقوى مراكز تأييد دي ليسبس، أي الحكومة الفرنسية، بطلب مساعدة دوق دي مورفي رئيس الهيئة التشريعية، وقريب إمبراطور فرنسا.

وامتلاً خريف وشتاء عام ١٨٦٣-١٨٦٤م بالاتهامات والالتهامات المضادة، بالشكاوى القانونية والشكاوى القانونية المضادة، بالمذكرات البريطانية والفرنسية بالكلمات الساخنة والضغوط الباردة. وهبطت أسهم القناة.

عند هذه اللحظة يدخل ديرفيو القصة مرة أخرى. ففي ١٥ يناير وجه جالو (نيابة عن شركة ديرفيو وشركاه) وهيرمان وهنري أوبنهايم — وجميعهم كانوا في باريس آنذاك — خطاباً جماعياً إلى بنك ماركوارد وأندريه وشركاهما يؤكدون فيه اتفاقهم الشفوي على بدء العمل في عملية أسهم القناة التي طالما حلموا بها. ويطلب الخطاب من بنك ماركوارد أن يفتح لهم حساباً مشتركاً، كما يرخص للبنك الباريسي أن يشتري لهذا الحساب كل ما يمكن شراؤه من أسهم القناة بسعر ٤٧٠ فرنكاً. على أن تظل الأسهم المشتراة في يدي بنك ماركوارد لحين تعليمات أخرى.

ولم يكد يتم التوقيع على هذا الخطاب حتى كانت الخبرة البسيطة قد أقنعت أندريه بأن هذا المشروع غير عملي. وفي ١٧ يناير كتب إلى ديرفيو يقول إنه إما أن العملية قد

تسرّبت بطريق أو آخر، أو أن السوق أشد هزالاً مما توقع. ف شراء عدد بسيط من الأسهم قد أدى إلى ارتفاع ثمن السهم خمسة عشر فرنكاً. وختم أندريه خطابه قائلاً إنه إذا كان ديرفيو ينوي شراء كميات كبيرة من الأسهم فلا بد أن يضع أرصده في بنك ماركوارد مقدماً: «إني أعرف أن عميلك مفلس، ولكنني أناشدك أن تتمسك قدر الإمكان بهذه النقطة (أي بالدفع مقدماً)؛ إذ إن الظروف القائمة حالياً تفرض على كل منا قدرًا كبيرًا من التحفظ والحرص.»

وهذه الفقرة من خطاب أندريه هي أول إشارة صريحة إلى عميل ديرفيو، الرجل الذي يقف خلف العملية المقترحة. ولا بد أن القارئ قد خمن أن ديرفيو (أو أوبنهايم) لم يكن يعمل لحسابه الخاص في هذه العملية. فلو كان ديرفيو يريد الدخول في عمليات المضاربة في البورصة لكان أندريه آخر شخص يخبره بذلك. وليس هناك شخص غير إسماعيل — الذي كان يملك ٤٤٪ من أسهم القناة — يمكن أن تكون له مصلحة في عملية من هذا النوع.

أكان إسماعيل إذن هو الذي يقف وراء هذه العملية؟ ليس من مهمة المؤرخ أن يقدم قائمة من المواصفات للأشخاص على أساس الاستنتاج المنطقي. والحقيقة أن خطاب أندريه نفسه لا يحسم هذا الموضوع، إلا أن إشارة أندريه إلى (العميل المفلس) قد استفزت ديرفيو إلى كتابة رد يؤكد ما كان يمكن أن يكون تخميناً معقولاً. ففي ٢ فبراير يقول ديرفيو: «اسمح لي أن أهدم فكرة عبرت أنت عنها في خطابك الأخير، وهي أن الوالي عميل مفلس.»

وليس من الصعب أن يستنتج المرء بواعث إسماعيل في هذه العملية، ولم يكن هناك إنسان آخر غير إسماعيل يستطيع أن يعرف كيفية تقدم المفاوضات، وإسماعيل وحده هو الذي كان قادراً على أن يوجه هذه المفاوضات بسهولة في الاتجاه المرغوب. وصحيح أن إسماعيل لم يكن حراً تماماً في حركته، فقد يفرض الضغط الدبلوماسي بسهولة عليه أن يتصرف ضد رغباته. ولقد زاد الضغط بشكل كبير بمجرد أن أعلنت الحكومة الفرنسية في ١٦ يناير أن الإمبراطور على استعداد للتحكيم بين مصر وشركة القناة. ولكن إسماعيل كان لديه ما يُقنعه بأنه قادر على إفساد هذا الضغط، وأنه، بفضل معونة مورفي، يستطيع أن يعتمد على تأييد فرنسا لا معارضتها. ولكن وفق أية شروط يكون هذا التأييد؟ بالطبع بشرط ألا تُهدم القناة التي كانت سلاحاً غالباً كامناً في يد الدبلوماسية الفرنسية. أم هل يقوم هذا التأييد بشرط إزاحة دي ليسبس نفسه؟ إن هذا أمر آخر. فدي ليسبس كان

شوكة في جنب إسماعيل، ولا شك أن أي مدير آخر سيكون أكثر تفاهماً. وفوق ذلك كان دي ليسبس عقبة في وجه دوق دي مورفي، الذي ربما كان يتوقع أن يحل محل دي ليسبس في الشركة بعد إعادة تنظيمها، ولقد كان مورفي أحد قراصنة الحياة المالية الذين يعيشون مزج المهارة السياسية بالنشاط المالي.

ولسوء الحظ كان هذا الاتفاق بين الوالي والدوق الطموح محل شك إلى حد كبير. ولقد كان ذلك أمراً طبيعياً. فحتى لو كانت لدينا كل المكاتبات المتعلقة بأطراف هذه المسألة لبقينا على الأرجح في ظلام حول معظم هذه الاتفاقات. فمثل هذه الاتفاقات بين إسماعيل والدوق لا تكتب على الورق. ولكننا نشعر أن مورفي لم يقدم تأييده لأسباب منزّهة عن الغرض. ونحن نعرف أن إسماعيل كان يأمل في أواخر يناير على الأقل أن يكون مسيطراً على شركة القنال.

وثمة نقطة ما زالت غامضة غموضاً خاصاً. فإذا كان هدف إسماعيل الأساسي أن يقطع المفاوضات وأن يحبط بأسعار الأسهم ثم يشتريها بثمن بخس، فلماذا بدأ هو في شرائها قبل وقوع الأزمة؟ أكان يأمل في أن تكون لديه من الأسهم ما يمنحه السيطرة عند اجتماع المساهمين الذي حدد له دي ليسبس مارس ١٨٦٤م؟ وحيث إن قوة تصويت أي مساهم — مهما كان حجم أسهمه — محددة، فإن الأمر كان يتطلب نشاطاً ضخماً من جانب إسماعيل لترجمة استثمارات مصر الضخمة في الشركة إلى أصوات فعالة. وفوق ذلك، لما كانت قيمة أسهم إسماعيل لم تدفع إلى الحد الذي دفعه الآخرون، فقد كان من المشكوك فيه أن يكون قادراً على أن يهزم بتصويته أصواتهم.

ومن المحتمل أن الوالي كان يعتقد أنه قادر على التغلب على هذه المصاعب، أو أنه قادر بالإشكالات القانونية على أن يخلق من التأخير ما يشل المشروع ويجبر دي ليسبس على الخضوع. ومن ناحية أخرى كان على إسماعيل دائماً أن يقدر احتمال خضوعه للتحكيم وتعويض حملة الأسهم. وفي هذه الحالة كان من المهم أن يحصل على أكبر عدد الأسهم مقدماً بينما كانت الأسعار منخفضة. ومن الواضح أن إسماعيل عليه أن يفكر في عدد من الاحتمالات المتناقضة، وأن يستعد لها.

ولسوء حظه فشلت كل خطته. فمن ناحية ثبت عجز إسماعيل عن شراء الأسهم بالثمن البخس الذي كان يأمل فيه، فقد ارتفعت أسهم القناة من ٤٦١ فرنكاً في ٨ يناير إلى ٤٧٥ في آخر هذا الشهر، ومن المستحيل أن نعزو إلى أي حدٍّ يعود هذا الارتفاع لما اشتراه إسماعيل من الأسهم، وإلى أي حد يعود إلى توقع التحكيم الذي بدا أمراً لا مفر منه. على أية حال، فقد كان سعر الأسهم عالياً جداً، ومثل هذه العملية لن تؤدي إلى أي مكسب

إلا إذا كان هناك هامش معقول بين سعر الشراء وبين القيمة الاسمية. وأكثر من ذلك، لم يكن إسماعيل في موقف يسمح له بقطع المفاوضات ودفع المساهمين الآخرين بالتالي إلى فزع البيع، فقد كانت هناك أطراف ومصالح قوية عازمة على منع فشل المفاوضات، وفي مقدمة هؤلاء جميعاً نابليون نفسه. واضطر الوالي إلى أن يمضي قُدماً في المفاوضات. وفي جو من التردد والخوف والأمل ركع إسماعيل أمام الأطراف الأقوى. وفي ٣٠ يناير طلب والي مصر بكل خضوع من إمبراطور فرنسا أن يكون حكماً في النزاع.

لقد كانت اللعبة على وشك النهاية. وفي ٢ فبراير كتب ديرفيو من الإسكندرية قائلاً: «كان من الممكن أن تكون عملية شراء أسهم القنال واسعة النطاق، لو أن الاتفاق بين الوالي والشركة قد أُوقف، إذ إن نوايا فخامته عندئذٍ هي شراء كل ما يمكن شراؤه من الأسهم. ولكن الاتفاق بين الوالي والشركة قد أصبح اليوم وشيكاً، ولذا ينبغي أن تتوقف عمليات الشراء، وليس هناك ما يدعو إلى أن أحدثك عنها بعد ذلك. ومع ذلك يظل طلبنا هو أن تشتري كل ما يمكن شراؤه بسعر أقل من سعر السوق.»

لقد كانت اللعبة على وشك الانتهاء، وإن لم تنتهِ تماماً. ولقد رفض إسماعيل أن يستسلم كاملاً. فلم يكده خطاب ديرفيو إلى أندريه يصل إلى فرنسا حتى كتب تاستو (القنصل الفرنسي العام في الإسكندرية) إلى رؤسائه محذراً من فكرة الاستسلام لتوقع الاتفاق بين الشركة والوالي:

«إن الناس يتحدثون عن اتفاقية بين الوالي والشركة. إلا أن موقف الوالي ما زال معادياً، وهو لا يخفي سروره وشماته في نجاح حملته ضد المشروع.»

وأياً كانت شماته الوالي وسروره (لقد ظل يفعل ذلك حتى صدور قرار تحكيم الإمبراطور، بل وبعده) فقد توقفت عملية غزو سوق البورصة. وفي أوائل فبراير ارتفعت أسهم القنال إلى ٤٨٠ مرة أخرى. وفي ٧ فبراير، أي في نفس الوقت الذي كان فيه القنصل يكتب إلى باريس عن موقف إسماعيل العدائي، كان ديرفيو يطلب من أندريه أن يتوقف تماماً عن شراء الأسهم القليلة التي يمكن الحصول عليها بأقل من أسعار السوق. ولم يتجدد بعد ذلك ذكر هذه العملية في المراسلات.

الفصل الثامن

الهرب الذي فشل

بينما كان المصرفيون الأوروبيون يَفِدُون على مصر، استمر الازدهار المصري دون توقف. فعلى الرغم من محصول لم يسبق له مثيل، ارتفعت أسعار قطن الجميل في ليفربول من ٢١ بنسًا للرطل في يوليو إلى ٢٩½ في أكتوبر من عام ١٨٦٣م. وكانت أسعار القطن بالإسكندرية أعلى من ليفربول، وفي داخل البلاد كانت الأسعار أعلى من أسعار الإسكندرية، وهو انعكاس واضح في التركيب المعتاد للأسعار، الأمر الذي يوضح، أفضل من أي شيء، آخر النزعة التضخمية للسوق المصرية. لقد كانت البلاد منطلقة في نشاطها، وكانت أوروبا تستطيع أن تفعل ما تريده. فالعمل المالي والتجاري يتسع في مصر. وابتداءً من الوالي الذي كان يملك حوالي ٨ أو ٩ مليون رطل من القطن، ويأمل في أن يحقق دخلًا حوالي مليون جنيه، إلى الفلاحين البؤساء الذين أصبحوا قادرين على أن يأكلوا الخبز الأبيض واللحم، وأن يشتروا الجوارى من النساء للعمل المنزلي 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 استثناءً من هذه القاعدة. فكلما ارتفعت أسعار القطن أصبحت شهيته للأرض المزروعة غير محدودة. وكل إنسان — بما في ذلك أقاربه وأصدقائه — لم يكن في 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 الحقيقي في السعر المقدم؛ إذ لو رفض العرض لكان معنى هذا قطع المياه عنه وهرب فلاحيه في الليل. ولا شك أن منظر المحاصيل المهجورة والأرض الخصبة التي تتحول إلى صحراء سيجعل كل مالك عاقلاً في النهاية. وبهذه الوسائل ضاعف إسماعيل بسرعة ممتلكاته الواسعة، ثم أصبحت

ثلاثة أمثال وفي النهاية أربعة أمثال ما كان يملك. وفي نفس الوقت أنشأ إسماعيل شبكة من خطوط السكك الحديدية الفرعية لتخدم إقطاعياته أكثر من أي شيء آخر. ومع ذلك مهما كانت أنانية دوافعه إلا أنه، لحسن الحظ، خدم جيرانه بينما كان يخدم نفسه. لقد ضحى بكل شيء في وادي النيل من أجل القطن. فحتى في مصر الوسطى والعليا، حيث كانت تسهيلات الري قليلة ولم يكن القطن قد زرع من قبل بكميات كبيرة، كان الفلاحون يزرعون القطن في وحدات صغيرة تمتد على طول ضفاف النيل. ومصر — البلد الذي كان دائماً مصدر الفول والحبوب إلى كل البحر الأبيض المتوسط — قد أصبحت في الوضع الذي كان فيه استيراد الأغذية من الخارج ضرورياً للتغلب على المجاعة، وهكذا ارتفعت الأسعار بسرعة، فأصبح ثمن القمح ثلاثة أمثال أو أربعة أمثال ثمنه في ١٨٦٤م، وتضاعف ثمن الزيت والخضروات ثلاث مرات، وارتفعت أسعار الغلال والفول بنسبة ٤٠٠٪. وارتفعت أسعار لحم الضأن، وهو الغذاء الثابت للمسلمين، من أربعة بنسات إلى شلن في الرطل. وبينما جعل التضخم الحياة عسيرة على كل المقيمين الذين يعيشون بمرتب ثابت، بما في ذلك القناصل الذين طلبوا من حكوماتهم زيادة مرتباتهم؛ كان أغنياء تجارة القطن الجدد سبباً في ارتفاع الأسعار، بل تسببوا بإفراطهم في الكماليات في رفع الأسعار أكثر فأكثر.

وفي ظل هذه الصحة وجو الانتعاش المؤقت بدت مخاوف أندريه بعيدة تماماً؛ وفي ٢ فبراير سنة ١٨٦٤م أجاب ديرفيو في ثقة على تحذيرات صديقه المملّة مفخراً بدوره الجديد كسكرتير خاص للوالي خلال غياب نوبار في باريس، وموضحاً أن هذا العمل الإضافي كان مربحاً أيضاً. وفي نفس الوقت دافع ديرفيو بعنف، بل في احتجاج، عن راعيه والي مصر ضد غمزات أندريه وتلميحاته. وقال ديرفيو إن إسماعيل ليس مفلساً. لقد ورث أعباءه المالية من سلفه الذي اقترض أكثر من خمسة عشر مليون فرنك من أجل رحلته الأخيرة إلى أوروبا فقط، مشترياً البيوت النباتية الزجاجية، ومقتنياً مدافئ فضية ومجوهرات ويختاً يسير بسرعة ٢٠ ميلاً في الساعة إلخ... إلخ؛ وتخسر الحكومة في ذلك مع الأسف. وهنالك أيضاً تكاليف إعادة إنشاء المخازن التي خربها سعيد، وإعادة بناء الجيش ودفع المرتبات المتأخرة لكل موظفي الحكومة. وفي ظل إسماعيل كان كل إنسان يتقاضى مرتبه إلى آخر ملهم.

ويمضي ديرفيو قائلاً إن كل ذلك كان عبء الماضي فحسب، أما الحاضر والمستقبل فأمرٌ مختلف؛ فهناك التوسع في زراعة القطن باستخدام طرق أفضل في الري، وإدخال

المضخّات وآلات الحلج التجارية، وإنشاء الخطوط الحديدية الجديدة وتحسين القنوات والمواني، ثم لا ننسى عبء وباء طاعون المواشي، الذي فرض على مصر استيراد الماشية بأعداد لم يُسمع 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 أوبنهايم وديرفيو إلا أن يقدموا المساعدة، وربما كانا قد مضيا في هذا السبيل أكثر من اللازم، ففي بعض اللحظات دفع ديرفيو لإسماعيل خمسة ملايين فرنك وهو نصف رأس ماله. ولكن هذا الدّين هبط اليوم إلى ثلاثة ملايين. وفضلاً عن ذلك فلا ينبغي على أندريه أن ينسى أن هذا التعاون مع الوالي قد أدى إلى طلبات مجزية تماماً 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 خطرة تماماً. ففي خطاب ٧ فبراير ١٨٦٤م أصر ديرفيو على أن الصفقة معقولة وتتسم بالتعقل والحرص، وأنه ليس في حاجة إلى رأس مالٍ أوروبي لتنفيذها. وإذا كان يعرض بعض الأسهم على أندريه وقليلين آخرين في أوروبا فليس ذلك إلا من قبيل أداء خدمة لهم. وفي نفس الوقت بالطبع فإن المساهمة الأوروبية ستحرر رأس المال المصري لاستثمارات أخرى. أما أهم الأسباب فقد ترك لآخر الخطاب: «فالأرصدة المصرية ستدخل المجال ببطء». وديرفيو كان في حاجة إلى المال عندئذٍ لمواجهة النفقات التي يفرضها الوالي علينا، أو بتعبير أفضل، التي تفرضها علاقاتنا المالية معه.»

ونلاحظ أن ديرفيو يكرر هنا نغمةً عبر عنها في خطابات سابقة، وهي أن مركزه يتطلب منه أن يضع ثروته تحت تصرف الوالي. فالبدل عن هذا الموقف هو التخلي والاعتزال. «ولقد كان ذلك يعني إدخال عنصر جديد في الموقف وخلق المنافسين الذين حاولوا حتى اليوم بكل جهودهم أن يحلوا محلنا دون أدنى نجاح.» وفي هذه الحالة كان على أندريه أن يرد بأنه ما من مصري واحد يستطيع أن يعيش (طويلاً) سجين طموحه، وأن حرية العمل — حرية الرفض أو القبول — هي قانون أساسي في حياة المهنة المالية. ولكن ديرفيو في هذه اللحظة لم يكن مهتماً بالإنصات إلى أي شيء يقوله أندريه، فلم يستطع أن يفهم وجهة نظر أندريه في خطورة التوقيع الأهوج، وعلى العكس كان ديرفيو مُستاءً من تحفظ أندريه المتعّب. في مصر كان الناس يبعثرون المال هنا وهناك، بينما

في باريس ولندن كان أقوى المصرفيين الدوليين يرقبون الموقف ويخفزون الاعتمادات ويبحثون عن أرصدة. وإذا كان محاطاً بالرخاء، شعر ديرفيو أنه يعاقب بلا مبرر لكارثة السوق الجُموح في أوروبا. على أنه رضخ لنصائح أندريه عن السيولة، وفي نهاية الربع الأول من ١٨٦٤م كان عجزه مع بنك ماركوارد ٤١٢٥٨٢ فرنكاً مقابل حوالي ٢ مليون منذ ثلاثة أشهر فقط.

ولقد أدى هذا التحسُّن في موقف ديرفيو — بالإضافة إلى تحسن عام في السوق المالية الأوروبية — إلى أن يحسن أندريه من لهجته. لقد كان مقتنعاً أن ديرفيو قد بالغ في التوسع، وأن الرخاء المصري متضخم بشكل مصطنع، وأن العمل المصرفي السليم لا يتغير في كل مكان وزمان، وأن مخالفة القواعد مهلك في المدى القريب أو البعيد. ومع ذلك اعتقد أندريه أنه ليس هنالك ما يدعو لإغضاب مراسله، الذي كان من الواضح أنه بدأ يكون قلقاً من هذا التأنيب المستمر. وفي خطاب بتاريخ ١٨ مارس اعترف أندريه في تردد بأنه ربما كان المال متوفراً في مصر كما أصر ديرفيو، ولكن أوروبا تختلف.

وهذا الفارق في الجو يؤدي من وقت لآخر إلى خلاف في التقدير، الأمر الذي يمكن علاجه عن طريق «تبادل المعلومات الودية». أما بخصوص تشاؤمه الواضح، فقد أحس أندريه أنه غير مدين بالاعتذار عنه «قد تتهمني بأنني أرى الجانب الأسود من الأمور، ولكنني أفضل أن أرى المستقبل من هذا الجانب بدلاً من أي جانب آخر. إن هذا أكثر حرصاً، وإذا ثبت خطئي فسيكون هذا أفضل.»

ولقد كان أندريه مصيباً منذ البداية. فطالما كان ازدهار ديرفيو معتمداً على رعاية إسماعيل، فإنه يبني على الرمال. إن مصروفات الوالي تبتلع كل شيء: إيرادات القطن التي لم يسبق لها مثيل، ودخول الضرائب الكبيرة، وقروض من كل رجل أعمال في الإسكندرية يستطيع أن يقرض الخديوي. 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 اقترَب وعد سدادها: أميال من طرق السكك الحديدية تُبنى، وأخرى في طريق الإعداد، ومنشآت جديدة في مرحلة البناء لميناءَي الإسكندرية والسويس، وكلها أعباء تفوق إمكانيات الحكومة المصرية.

ومع كل إسرافه كان إسماعيل ممتازاً في الاقتراض، كما كان ممتازاً في الانفاق وكل دين حل موعده دفعه إسماعيل إلى آخر ملِّيم مع بدء دين آخر، وكل دين مدفوع يحل

محله مباشرة دَين جديد. وللحظة بدا أن إسماعيل قد اكتشف في القرن التاسع عشر حجر الفلسفة، وقانوناً سحرياً للمحافظة على رصيده بلا نقصان بينما تزداد ديونه بانتظام. ولسوء الحظ كانت موارد المستوطنين الأجانب في مصر محدودة، وقد وجد هؤلاء المستوطنون أن أصدقاءهم في أوروبا أكثر حرصاً في معاملتهم من حرصهم هم في معاملة إسماعيل. وهكذا، فبعد فترة وجد الخديوي — عندما فتح صنوبر الماء أكثر من اللازم — أن المياه محجوزة في المنبع، وهبط تدفق الأرصدة رغم كل الجهود التي بُذلت.

ولسنا نعرف كم عدد الخطط التي وضعها إسماعيل لمواجهة هذا الموقف الطارئ، وإن كان ليس هناك شك في أنه تحدث 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 المجيدة لكي يغري 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 كامناً على سلطته. ولكن الأكثر أهمية أنه أراد أن يضع شركة التجارة تحت سيطرته، وأن يستخدمها في استنزاف أموال الشركات الأوروبية.

ومن سوء حظ إسماعيل أن المساهمين في شركة التجارة كانوا من السذاجة بحيث صدّقوا كل ما قاله لهم مديرو الشركة عن ازدهارها. وإذا كانت الشركة مزدهرة فلماذا الاندماج إذن؟ وفضلاً عن ذلك، فقد كانوا لا يثقون في الإدارة المصرية أو القضاء المصري، ولم يدركوا — كما يدرك الخبراء بحقائق الأمور — أن هذا الاندماج أفضل حماية لاستثماراتهم. وعلى أية حال فقد نحى إسماعيل الاقتراح جانباً. فبمجرد أن أحس باتجاه الريح في لندن لم ينتظر احتمال الرفض في اجتماع الجمعية العمومية، بل سارع إلى إعلان رفضه للفكرة دون استعداد لإعادة النظر فيها. وربما كان هذا الإعلان يعكس جزئياً تحسناً مؤقتاً في موقفه المالي؛ فالشركة المجيدة انتهزت فرصة محادثات الدفع والحديث عن الأرباح فضاغت رأس مالها في يونيو، وتم الاكتتاب في ٥٠٪ من الأسهم.

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 مساهمي شركة التجارة المصرية ومديرها من البريطانيين لم يقدّروا كرم

الخدوي كما كان ينبغي، فإن ولاء ديرفيو كان محصناً من هذا الجحود. ولقد كانت فكرة إسماعيل الأولى، في فبراير ١٨٦٤م تتمثل في 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 اثني عشر مليون فرنك في مصر، ثم هناك دائماً ما يرد من أوروبا. ولقد ثبت أن ثقة الخديوي، بالإضافة إلى حاجة ديرفيو نفسه للأرصدة، أمرٌ مغرٍ. وهكذا كتب ديرفيو إلى أندريه عن المشروع في لهجة الاعتذار، وإن كان من الواضح أنه يحبذ ويريده.

غير أن الفكرة كانت سخيفة تماماً؛ إذ أين هو الشخص الذي يحبذ توسع بنك رفع رأس ماله من ثلاثة إلى عشرة ملايين فرنك منذ ثمانية أشهر فحسب؟ لقد رفض أندريه المشروع بعنف إلى الحد الذي جعل ديرفيو مضطراً إلى الاعتذار في الخطاب التالي ... ولقد قال ديرفيو أنه شخصياً في المحل الأول لم يرد زيادة رأس المال أبداً، وأنه أثار الموضوع معه من قبيل إطاعة الخديوي.

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 أوبنهايم «يرهق» هنري أوبنهايم وديرفيو بالإلحاح منذ حوالي عام في إنشاء مؤسسة ائتمان كبيرة في مصر، وأنه عارض هو وهنري في المشروع؛ إذ لا يريان ما يدعوهما إلى خلق منافسه لحسابهما، ولكن هيرمان أجاب على ذلك قائلاً إن الآخرين سينفذون هذا المشروع إن لم يقوما هما بذلك. لقد كان هيرمان خائفاً من البنك العثماني والشركة العامة للإمبراطورية العثمانية الجديدة، اللذين يودّان، دون شك، أن يمدّا ميدان نفوذهما إلى الجانب الآخر من البحر الأبيض. وكان هيرمان مخطئاً في ذلك. فقوة وثروة هذين البنكين العثمانيين هما بمثابة عقبة لهما في مصر؛ حيث كان إسماعيل يستاء من كل ما يفوح برائحة التدخل التركي في سيادته. ولكن هيرمان لم يكن مخطئاً في الفكرة العامة؛ فمن ناحية كان جول باستري — صاحب أقدم بنك فرنسي في مصر (إخوان باستري بمرسليا والإسكندرية) — يستعد لتأسيس بنك ائتمان برأس مال ١٠٠ مليون فرنك. ومن ناحية أخرى كان لوبوك (مندوب البيت التجاري الإنجليزي كافان ولوبوك وشركاهما) في مصر ليتحقق من القصاص المنتشرة عن سوء إدارة الشركة المالية. فالمساهمون الإنجليز في هذه الشركة قد فاض بهم الكيل من باسكوالي وأعوانه. ولذا كان لوبوك يبحث إمكانية تأسيس شركة مالية جديدة تماماً.

ووفقاً لرواية ديرفيو، فإن لوبوك قد عرض أن يشتري بنك ديرفيو، ويحوّله إلى شركة مساهمة، وأن يدفع لديرفيو ٢٠٠٠٠٠ 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 مطعّمة بشركات أقدم من ذوات الخبرة والسمعة. وبدأت البيوت الخاصة تجد أن هذا التحول هو الحل المثالي للشركات التي تشكو من توسعها الزائد عن الحد، ومضارباتها التعيسة، وأرصدها المجمدة التي لم يعرف الجمهور عنها بعد. وكما يقول ديرفيو: «إن هذا النوع من العمل قد أصبح شائعاً جداً الآن في إنجلترا». وقد أجاب ديرفيو على هذا الاقتراح بأنه يؤدّ استشارة زملائه. وكان هنري أوبنهايم من بين الأوائل الذين تحدث إليهم ديرفيو، فأجاب بأنه لا يرى ما يدعو إلى إعطاء لوبوك هذه المؤسسة الممتازة، بينما يستطيع هو وديرفيو وأصدقاؤهما في باريس ولندن أن يقوموا هم بعملية التمويل. وبالطبع يمكن دائماً ضم لوبوك، بل وحتى باستري «الذي لا يطمع في أكثر من العثور على نواة للنشاط المالي، وعملاء جاهزين، وعلاقات وثيقة بالخدوي، وأخيراً، دون أن أمتدح نفسي، مدير أثبت كفاءته». لقد كان ديرفيو دائماً غير مرتاح لفكرة المنافسة.

ولقد ضمن خطابه إلى أندريه في ٤ يونيو صياغة أولية للمشروع. فالاتحاد الجديد يؤسّس برأس مال قدره ١٠٠ مليون فرنك، وأسهم عددها ٢٠٠٠٠٠، كل سهم قيمته ٥٠٠ فرنك، ويخول الاتحاد سلطة الدخول في كل ألوان النشاط المالي، باستثناء العمليات التجارية التي تمس منطقة نفوذ الشركة التجارية المصرية، وباستثناء الائتمان الزراعي وائتمان الأراضي، الذي ينبغي تركه لبنك رهن يؤسس فيما بعد. والحد الأقصى للمساهمين هو ١٥، بما في ذلك ديرفيو، جالو، وهنري وهيرمان أوبنهايم. ويكون للمؤسسين أفضلية المساهمة فيما لا يتجاوز ٥٠٪ من أي أسهم جديدة في المستقبل، ويتقاضون ١٠٪ من الأرباح بعد خصم ٦٪ فوائد على رأس المال. وهم يشغلون أوتوماتيكياً مقاعد أول مجلس إدارة لمدة خمس سنوات. ويكون ديرفيو هو المدير، ويشترك جالو في الإدارة إذا أراد. ولم تحدد المرتبات في المشروع، ولكن ديرفيو يتقاضى ٢٠٪ من الأرباح فوق نصيبه كمؤسس. وتقدم الشركة لبنك أوبنهايم نوني وشركاه ثلث عمليات الائتمان مع الحكومة المصرية، وعمليات الاندماج والسيولة ... إلخ. وفي مقابل ذلك تتقاضى شركة ائتمان مصر (وهذا هو الاسم المقترح للبنك الجديد) ٥٠٪ من مساهمة بنك أوبنهايم في هذه الصفقات. وأخيراً

يتضمن مشروع ديرفيو اقتراح لوبوك، وهو أن يتقاضى ديرفيو ٢٠٠٠٠٠ جنيه نظير التنازل عن شركته القائمة، توزع، ١٠٠٠٠٠ جنيه منها على المساهمين، المائة ألف الأخرى بينه وبين جالو.

وعند تقديم المشروع إلى أندريه، كان ديرفيو حريصًا على أن يبرأ من أي مصلحة خاصة قائلاً: «إنني أعتقد أن تحقيق هذا المشروع سيقبل من مركزي؛ فلن أكون أكثر من مدير لمؤسسة كبيرة بالتأكيد، غير أنني سأخضع لإشراف مجلس إدارة، بينما أنا اليوم لا أخضع لأحد. وفوق ذلك فإن شركتي الحالية ستنتهي خلال سنوات ثلاث. في ذلك الوقت ربما كنت قادرًا على الاستقلال عن عدد كبير من شركائي، فتكون الشركة لي وحدي تقريبًا، وأتركها من بعدي لأولادي وأولاد جالو. ومن المؤكد أنني كنت أحقق الربح المعروض عليّ في السنوات الثلاث الباقية، وربما قبل ذلك. وإنني أمل أن أُنح المساهمين في شركتي ٢٠٪ عن السنة التي تنتهي.»

ومن ناحية أخرى كان ديرفيو يرى في المشروع مزايا جديّة:

«إن تحقيق هذا المشروع يحرر اسمي من التزامات عديدة، ويضمن لي ثروة كبيرة فورًا، ويضعني على رأس مؤسسة تسيطر على البلاد في المستقبل، ويمنع أي شركة أخرى ذات طبيعة مماثلة من الإتيان وتثبيت أقدامها هنا. إن رأس مالي البالغ عشرة ملايين فرنك لم يعد كافيًا لمواجهة تطور نشاطي. فالحكومة تمتص الجانب الأكثر منه، ومع ذلك فما زلت في اللحظة الحاضرة أنفذ طلبات لعملائي قدرها سبعة ملايين فرنك. وسأحصل على أكثر من ذلك بكثير بمجرد أن أكون قادرًا على المضي بدون إرهاق مطالب الخديوي المالية. وفوق ذلك فإن إسماعيل باشا سيكون بعد سنوات قليلة في وضع طيب من الناحية المالية. فلا شك أنه سيرم قرضًا جديدًا بعد الوصول إلى قرار فيما يتعلق بمشكلة قناة السويس.»

ولقد أكد ديرفيو موافقة الخديوي على المشروع «بكل قلبه». والحق أن إسماعيل هو الذي أسرّ لديرفيو بالمعلومات التي جعلته يشعر بالحاجة إلى الحركة السريعة لمواجهة تهديد منافسه باستري: «ولقد طلب منا أن نحفظ بهذا السر.»

وخلافًا لما يمكن أن يُتوقع، فإن أندريه وافق على مشروع ديرفيو، لقد اعترض على بعض التفاصيل الصغيرة، ولكنه كان مسرورًا من الفكرة العامة. فإنشاء شركة مساهمة ستؤدي في المحل الأول إلى تعبئة أنصبة أندريه في بنك ديرفيو وشركاه. ومن ناحية المبدأ لم يكن بنك أندريه يحب أن يقدم للشركات الأخرى أي «رأس مال» استثماري. وكل مساهمة من جانب هذا البنك في مشروعات شركات جديدة كان هدفه دائمًا هو بيع الأسهم في أقرب

وقت. وفوق ذلك فعلى ضوء الارتباط الزائد من جانب ديرفيو في مشاكل الخديوي المالية، كان لدى بنك أندريه دوافع أكثر للتخلص من مصالحه المالية في بنك الإسكندرية. ولا شك أن هذا ما كان في ذهن أندريه عندما اقترح أن حق المؤسسين في ١٠٪ من الأرباح يمكن أن يكون على صورة أسهم قابلة للتبادل. ومن ناحية أخرى لم ينس أندريه قط حلمه في تأسيس بنك قومي في 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 ساذجاً بشكل يدعو إلى الدهشة بخصوص كل المسألة، فالخديوي كان يدفع ديرفيو منذ وقت طويل إلى التوسع في أعماله، ولذلك فإن حديث ديرفيو عن «السر» الذي أفشاه الخديوي عن إمكانية منافسة جديدة لا بد قد جعلت أندريه يبتسم، ولا بد أن طلب صاحب الفخامة بأن يظل هذا الإفشاء «العرضي» محل الكتمان، قد جعل أندريه ينفجر من الضحك. فالحقيقة أن مالية قد اكتسبت طابع المنافسة إلى حد بعيد، وأن مجموعات عديدة، في داخل البلاد وخارجها، كانت تبحث فكرة تأسيس بنوك مساهمة جديدة، وأن على أندريه أن يتحرك بسرعة إذا أراد أن يكون الأول، ولا سيما أن الرأسماليين البريطانيين كانوا أسخى منه ومن زملائه في باريس، إذ كان البريطانيون في ظل فوائد الخصم المرتفعة باستمرار يؤسسون الشركات ويطرحون الأوراق المالية بإشراف أكثر من ذي قبل. ولم تكن أنباء الحرب المزعجة في شلزيغ-هولشتين كافية لوقف اندفاع المستثمرين الطموحين والمضاربين الطموحين المستعدين لخطف أي شيء يقدّم لهم، ولم يكد يحل آخر أبريل سنة ١٨٦٤م حتى كانت قيمة الأوراق المالية الجديدة الصادرة في إنجلترا قد زادت على نصف مجموعها في سنة ١٨٦٣م الذي يمكن اعتباره عامًا استثنائيًا. إن شيئاً من هذا القبيل لم يحدث منذ ازدهار مشروعات السكك الحديدية في فترة ١٨٤٠-١٨٥٠م.

ولقد تحرك أندريه بسرعة؛ فعند وصول خطاب ٤ يونيو أبرق 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 خطاباً مطولاً تلقى لهجته الدينية بعض الضوء على إيمان أندريه ومكانة الرعاية الإلهية عنده كعامل من عوامل نجاح العمل المالي.

«لقد قلتُ لك في برقيتي إنني أوافق على المبدأ من جميع الوجوه، فما أراك راغباً في تنفيذه ليس إلا المشروع الذي اختمر في ذهني منذ وقت طويل. ولقد فكرت فيه مع

هيرمان أوبنهايم منذ عام، وأرى فيه شاهداً على رعاية الله، الذي يوجه كل أعمالنا لك، هذه الرعاية التي تتمثل في أن اتحاداً من هذا النوع، مطلوباً ومفيداً لكل الأطراف المعنية، قد أثار هنا، في مناسبات مختلفة، انتباه رجال مرموقين، وأدى إلى مؤتمرات ومشروعات، وبدا كأنه ضد مصلحتك. ومع ذلك فلم يتم منه شيء.»

«ولقد استفدت أنت من التأخير. وها أنت تتولى المشروع بنفسك وأنت قوي مدعم المركز في البلاد؛ هنيئاً لك! ولعلك تفكر في المزايا التي تعود عليك من هذا النوع من العمل. إن إدارتك لعملٍ من الطراز الأول كهذا ستزيد من أهميتك كرجل أعمال. وبالضرورة ستشارك في كل ما له أهمية وميزة يتم في مصر. وإذا استطعت، كما أتوقع وأرجو، أن توجه دفعة أموالك عبر التيارات والأمواج، فلا شك أنك ستساهم مساهمة غير صغيرة في تطور رخاء وحضارة البلاد التي ارتبطت بها. ويبدو لي أنه مهما تكن آمالك عريضة، فإن هذا العمل هو الذي سيرضي هذه الآمال.

ولا شك أنك ستجد بين شركائك الحاليين البعض ممن لا يرحبون بالمشروع، وسيفتقدون به الجو العائلي القائم في شركتك حالياً، ويفضلون أن يستمروا كشركاء معك في عمل أكثر استقراراً وجزاءً، وإن كان أقل اتساعاً. والبعض (وأعتقد أنهم أقلية) قد يرون رأياً آخر في توزيع المبلغ الذي 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 الرأي العام مؤكّداً للنجاح.»

ويختم أندريه خطابه قائلاً:

«ولكنني 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 صحفي يدعى هورن، كون لنفسه سمعة كخبير في الشؤون المالية، وكان المحرر المالي لصحيفة «جورنال دي ديبا» الفرنسية ذات النفوذ الكبير، ولقد قضى هورن بضعة شهور عام ١٨٦٤م في مصر، درس فيها الصناعة والتجارة والبنوك المحلية مستهدفاً، دون شك، أن يجد لنفسه ثغرة ينفذ منها. ولقد وجد أوبنهايم وديرفيو في هورن شخصاً مفيداً، وهكذا عاد إلى أوروبا ممثلاً لهما مكلّفاً بأعمال كثيرة، من بينها التفاوض في تكوين شركة الائتمان المقترحة، والتي سيصبح هو واحداً من «مؤسسيها».

وتوقف هورن في باريس وناقش المشروع مع أندريه في منتصف يونيو، ثم ذهب إلى لندن لمفاتحة الدوائر المالية بها في المشروع.

ولقد وجد هورن أن السوق «في حالة توقف كامل» يشلُّه خطر تجدد الحرب بين بروسيا والدنمارك. وكانت الأعمال المالية المصرية في سوق لندن — على وجه الخصوص — راکدة، وثمة عدد من المشروعات التي لم تتحقق تخنق السوق وكأنها كابوس مزعج، ومما زاد الأمر سوءًا حلول الصيف، وهو فصل ميت من الناحية المالية، وفيه يفضل المستثمرون والممولون أن يتجنبوا أي التزامات جديدة. وباختصار فلم يكن هناك ما يمكن عمله حاليًا.

وقد دعم هذا التقدير المظلم من جانب هورن تقديرٌ مماثل للسوق الفرنسي من جانب دينيون دي بان، صديق أندريه الطيب في شركة المسيجاري ماريتيم وشركة فورج وشانتييه. ولقد كتب دي بان — وهو في مهمة بمصر — خطابًا من الإسكندرية في ٢٩ يونيو إلى أندريه يعبر فيه عن قلقه من فشل ديرفيو في الحصول على تأييد بريطاني كافٍ للمشروع. وفي هذا الخطاب يقول إن ديرفيو «سوف يحبذ» أن يُعطى أندريه والسوق الفرنسية نصيبًا من القرض أكبر مما كان محددًا من قبل، وأنه لا يعتقد أن السوق الفرنسية تستطيع أن تمتص مثل هذا الحجم من الأسهم. وفوق ذلك فقد كان دي بان قلقًا من باستري، الذي يبدو أنه يمضي قُدماً في مشروعه الخاص. وقد تساءل دي بان: ألا توجد وسيلة لجذب باستري وتجنب تقسيم سوق متوترة 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 الذي يكفي كل الشروط والوعود. وكل ذلك صعب، ولا سيما أنه يوجد شخص واحد يبلغ من القوة ما يجعله قادرًا على اختيار وتحديد قواعد العمل.

وفوق ذلك، تعقدت المهمة بسبب وجود ديرفيو. فإن ممول الإسكندرية سيكون في الواقع شريكًا كبيرًا. وسواء أكان نصيبه ٢٠٠٠٠٠ جنيه أو ٥٠٠٠٠٠ فإن هذا مبلغ كبير. ولا بد أن يبدو مثل هذا النصيب الكبير في أعين الممولين الدوليين، الذين تعودوا على تقسيم هذه الأنصبة فيما بينهم؛ إسرًا 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 في المستقبل، إلا أن الجزء البعيد لا يغري الرأسماليين الذين كان هدفهم الأول تحقيق عائد سريع مُجَز. وإذا كانت الأرباح من نصيب المستثمر فإن هذا المستثمر يصعب عليه تحبيز عملية مثقلة منذ البداية بهذه التركة الكبيرة. أما في عين المساهم المنتظر فإن ديرفيو ونصيبه ليسا ضماناً للازدهار، وإنما هما تعويذة الخراب. وفي النهاية تساءل عديد من الأوروبيين الذين تمت استشارتهم: هل وجود ديرفيو ضروري حقاً؟ إن شخصاً من نوع ديرفيو لم يكن موجوداً في البنك الإمبراطوري العثماني.

وعلى أية حال لقد كانت هناك شكوك منذ البداية، وحتى هنري أوبنهايم، الذي ساعد ديرفيو في إعداد المشروع، انتهاز الفرصة للطعن في صديقه. ففي أول يوليو كتب أوبنهايم إلى أندريه يخبره أنه يشعر أن النصيب المحجوز لديرفيو وشركائه كبير جداً: «لقد بحثت عن اتحاد يُمكننا أن نعطي شركاء ديرفيو مجرد فائدة في العملية الجديدة، فإذا نجحت ضمن لهم نجاحها فائدة دائمة. ولكن هذا الحل محل اعتراض هنا». وليس الأمر أن أوبنهايم يعترض شخصياً على نصيب ديرفيو الكبير وإنما «علينا فوق كل شيء أن نفكر في 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 الخديوي تبلغ حوالي عشرة ملايين فرنك. ولحسن حظه فإن الهبوط العام في النشاط المصري في ميدان الأعمال قد خفف الضغط عليه. ومنذ مارس ١٨٦٤م أدى هبوط بسيط في الأسعار في 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 في باريس في الحدود المعقولة (في نهاية يونيو كان العجز حوالي ٦٦٠٠٠٠ فرنك فحسب) وكان سعيداً بأن يغطي الركود العام في السوق مركزه الضعيف.

كان هذا في 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 قائط غير مريح في مصر، لا سيما بالنسبة لمزارعين مثل إسماعيل أنفقوا إيراد حصاد العام الماضي وينتظرون الخريف بفارغ الصبر. ولكن المقترضين — ولا سيما الذين تعودوا على ذلك — أقل تعاسة من مقرضيههم. فديرفيو — الغني بالوعود والفقير في النقود — كان يرتعد من مجرد التفكير في موسم القطن المقبل. وفي ٢٠ يونيو كتب إلى باريس يقول إن أندريه ودي بان قد «أقنعا» بمصلحته في قبول تحويل بنكه إلى مؤسسة مساهمة، وأنه من المهم استعجال الأمر. ولما كان أوبنهايم مترددًا وكان بنك فروهلنج-جوش مغالياً في مطالبه، فإن على أندريه أن يتولى الأمر وحده. بل إن ديرفيو يذكر صديقه قائلاً: «لما كنت قد عرضت عليّ مساعدتك في لندن إذا قصرت معونة جوش فإنني أقبلها من كل قلبي.» ثم أضاف في لهجة خيرة: «إنني أشعر مثلك أننا في حاجة إلى سوق لندن، ولكن لا تنس، إنه مهما كانت رغبتنا في ضمان فائدة مجزية لأسهمنا، فإنني لا أريد أن يكون مشروعنا عملاً من أعمال المضاربة.»

وفي نفس الوقت حاول ديرفيو أن يواجه الاعتراضات الموجهة ضد حصول أصحاب البنك القديم على ٢٠٠٠٠٠ جنيه نصيباً في البنك الجديد. فقد أرفق طي خطابه بياناً يوضح أن مصرفه قد حقق في المتوسط ربحاً يزيد ٣٠٪ عن أرباح السنوات الأربع الأولى، وأنه وفق هذا المعدل فإن المستثمرين في مصرفه يستطيعون أن يدفعوا ضعف قيمة أسهم المؤسسة الجديدة، وأن يحققوا بعد ذلك ١٥٪ ربحاً في العام. وعلى ذلك فإن تخصيص ٥٠٪ مقابل شراء اسم مصرفه الحالي — خمسة ملايين فرنك من رأس مال قدره عشرة ملايين — لا يتضمن أي مبالغة أو إسراف. ومما يذكر في هذا التقدير أن هذه العوائد المجزية قد تحققت إلى حد كبير بدون مساعدة إسماعيل الذي لم يمض على توليه الحكم أكثر من ١٨ شهراً. وقد توقع ديرفيو نتائج أفضل في المستقبل.

ومن المشكوك فيه أن يكون أندريه قد تأثر بمثل هذه الحجة. فأولاً: مهما بدت هذه الحجة قوية للوهلة الأولى، فإنها لا تصمد أمام أي بحث دقيق. وكما أوضح هنري أوبنهايم في خطاب أول يونيو إلى أندريه، فإن أرباح ديرفيو الملحوظة تعتمد على مجموعة من الظروف المواتية الخاصة التي لا يمكن أن تستمر إلى الأبد. ثم هنالك أيضاً مسألة أخرى وهي: كم من هذه الأرباح قد تحقّق فعلاً؟ وكم منها ليس إلا مجرد أرقام في كتاب. والأكثر أهمية 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 عنصراً واحداً من مشكلة دقيقة أكبر، ألا وهي: الإمكانية

العملية للمشروع. وإذا كان ديرفيو يعتقد أن الثقة والأرقام الخيالية، يمكن أن تُغري رجلاً مثل أندريه بتجاهل الركود الحقيقي في السوق في فصل الصيف، وبمحاربة كل المالية الدولية بيد واحدة، فلا شك أن آماله ستخيّب.

وفي الوقت نفسه كان جول باستريه يمضي قدماً في مشروعه. ولا بد أن هذا قد أثار دهشة ديرفيو الذي كان يعتبر نفسه الرجل الأفضل، وتدهشه إلى حدّ ما ادعاءات منافسة: «على الرغم من كل التقدير الذي أكنه لمستّر باستريه، وإذا نحينا جانباً مسألة التواضع، فإنني لا أخشى منه كمدير لشركة منافسة لي.» إلا أن قوة باستريه تكمن بالدقة في مركزه الأدنى في 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 في الحصول على ٢ مليون جنيه يدفع ربعها في الشركة، إذا قورنت بمحاولات ديرفيو في الحصول على ٤ ملايين جنيه. ولقد حصلوا على هذا المبلغ في إنجلترا، وهذا هو المهم. وهكذا ظهر البنك الإنجليزي الفرنسي في شهر يوليو تحت رعاية بنك أجرا وهاسترمان الذي كان يريد أن تكون له محطة مالية في الطريق إلى الهند، وتحت رعاية شركة الائتمان المالية العامة (لينج وديفو). ولقد استوعبت المؤسسة الجديدة بيتي باستريه إخوان وسينادينو وشركاهم المالكين على أن يظل صاحباً هذين البيتين مديرين في المؤسسة الجديدة. وبهذه الطريقة توقع البنك الإنجليزي المصري أن يجد نفسه منذ البداية «في أشد الأوضاع امتيازاً، فمن المؤكد أن ارتباطاته ستثمر أرباحاً كبيرة، ولقد ضمن البنك تعاون الأطراف التي تعرف بدقة كل الاستخدامات في البلاد، والتي استطاعت لسنين طويلة أن تحتفظ بثقة الحكومة والمجتمع التجاري في أوروبا والشرق»، وعلى الرغم من أن القيمة الاسمية للأسهم حُدّت بخمسين جنيهاً للسهم (وهو سعر غير مناسب) إلا أن الآفاق كانت طيبة، والأكثر من ذلك أن المشروع قد عولج بمهارة بحيث غُطيت الأسهم وزادت.

ولقد علم ديرفيو بنجاح باستريه مباشرة بعد أن أرسل إلى أندريه خطابه المؤرّخ ٣٠ يونيو. ولسنا نعرف رد فعله لهذا الخبر، وربما تكون الدهشة قد عقدت لسانه في أول الأمر. ولكن بمجرد أن زالت الدهشة الأولى فلا بد أن إدراكه بأن زميله في البؤس قد تركه وحده يعاني آلام الصدمة، قد ألمه أكثر من آلام الصدمة نفسها. وأكثر من أي وقت مضى، بدا ديرفيو ينعى عجزه في الإسكندرية بينما يتحكم الغرباء في مصيره على بعد آلاف الأميال. فليكتفِ إذن بما تم في الماضي من ثروة ومؤامرات، فقد حان الوقت

أن يأخذ مصيره بين يديه. وفي ٣ يوليو أرسل ديرفيو برقية إلى أندريه ينبئ به سفره إلى فرنسا خلال أسبوع، وكان الرد بمثابة دُش من الماء البارد: «إذا كانت دوافع الرحلة هي مسألة ٨ يونيو، فالأفضل أن تؤجل السفر حتى سبتمبر.»

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

والحقيقة أن ديرفيو كان مخطئًا في تقديراته، فلم يكن سوق لندن مختنقًا مؤقتًا بعروض من الشرق الأدنى فحسب، ولم يكن سوق باريس من الضعف بحيث كان عاجزًا عن هضم أي شيء فحسب، وإنما الأكثر ذلك أن المصرفيين أنفسهم الذين أراد ديرفيو التحدث إليهم لم يكونوا في باريس، إذ لم يكن لديهم رغبة في التخلي عن إجازاتهم الصيفية التقليدية لبحث هذا المشروع. وأندريه نفسه غادر باريس بقية شهر يوليو. وعند ما عاد كان تدخل ديرفيو الشخصي 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 تكن نهاية أغسطس حتى كان أندريه قد قرر أن أفضل شيء للجميع هو إما أن يزيد ديرفيو رأس ماله 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 مدمرًا لديرفيو. وكان أندريه معذورًا في ذلك، فديرفيو قد أخفى حقيقة متاعبه؛ إذ لو عرفت لما استطاع أن يجمع ٢٠٠ ألف جنيه.

الفصل التاسع

الثمن الغالي للنعمة

عند ما عاد ديرفيو إلى مصر في آخر سبتمبر ١٨٦٤م لم يكن أمامه لحل مشاكله غير قرض عام. لقد كان ديرفيو مفلسًا. نعم إنه ما زال على الورق غنيًا، مهمًا، وأول مصري في مصر، وكانت دفاتر حساباته تعبر عن فائض كبير؛ فإسماعيل وحده كان مدينًا لديرفيو بأكثر من التزاماته بكثير. ولكن ثمة فرق بين دَيْن ودَيْن. فبينما كان مقرضو ديرفيو بنوًا أوروبية تتمسك بمواعيد الدفع، كانت مسحوبات إسماعيل بلا ميعاد على الإطلاق. والأكثر من ذلك أن الخديوي كان عاجزًا عن الدفع حتى لو أراد ذلك، فقد استهلك منذ زمن إيراد محصول ١٨٦٣م، وامتص كلاً من ديرفيو وأوبنهايم حتى الثمالة؛ إذ كان مدينًا لهما في سبتمبر بمبلغ ٤٠ مليون فرنك. ولقد بذلت شركة التجارة المصرية جهدها بإقراض إسماعيل مرارًا خلال الربع الأول من ١٨٦٤م، ولكنها عندما رفضت الاندماج مع الشركة الجديدة، فقدت وسائل المساعدة وأغضبت. ولقد استنفذ إسماعيل إلى آخر قطرة ممولي الإسكندرية وتجارها، حتى بريفيري وحثالة مجتمع التجارة لم يسلموا منه. أما البقرة الوحيدة التي لم تُحلب فهي البنك الإنجليزي-المصري، ولكن الخديوي كان مدينًا بمبالغ ضخمة لبنكي باستري وسينادينو اللذين ورثهما البنك الإنجليزي المصري في المطالبة بهذه المبالغ.

ولم يكن إسماعيل مهتمًا بدفع ديونه، إلا عندما كان عليه أن يفعل ذلك حتى يقترض مبالغ أكبر. لقد ابتعد عن صورة الأمير الحريص الذي كان يتحدث بفخر عن إعطاءاته الممتازة في إدارتها، والذي وعد أن يقتصر في نفقاته على مخصصات مدنية. فعبد الدَّين ووصمته قد فقدوا كل معنى عنده، وأصبح الدَّين كإدمان المخدر، كلما اقترض زادت شهوته إلى الاقتراض. هذا الجبل من الأعباء الذي الممكن أن يحطم شخصًا غيره، لم يكن له من أثر عليه إلا أن يساعده على أن يتسلق إلى أعلى ويرى آفاقًا جديدة أشد اتساعًا.

ولقد كانت آماله وخياله تفرع سامعيه. ففي قيظ صيف ١٨٦٤م لم يكن إسماعيل يفكر في إنشاء الترع والسكك الحديدية فحسب، وإنما في جعل القاهرة باريساً أخرى على النيل، وفي أن يجعل من نفسه إمبراطوراً لأفريقيا. وكان يحلم بأن تكون القاهرة ميادين فسيحة وبورصة ومسارح وأوبرا، ويكون لمصر جيش كبير وأسطول بحري قوي. ولقد سأله القنصل الفرنسي: لماذا تريد كل هذا؟ وربما كان عليه أن يضيف: كيف يفعل هذا؟ إن إسماعيل، مثله مثل ديرفيو، لم يكن أمامه ما ينقذه غير قرض عام. إلا أن هذا هو نوع الدين الذي كان الخديوي يكرهه. فقد كان ديناً مفتوحاً، خاضعاً لموافقة رؤسائه في القسطنطينية، وهو يعني مساومات غير مريحة، ويكشف رصيده ويضعه موضع البحث والتقييم في السوق، وفوق ذلك فالقرض العام يفترض الدقة في المواعيد — فعندما يريد المساهم أن يتخلص من الكوبون فإنه يأخذ فلوسه فوراً. وأخيراً فهناك بقية الشرارة الباقية من اعتزاز إسماعيل الوهمي بأنه لم يضيف إلى قرض مصر القومي، وهو اعتزاز كاعتزاز المرأة الساقطة بآخر مظاهر الفضيلة.

وأحياناً كان من الصعب أن تُقنع إسماعيل بأن يقترض مالاً. ولقد حاول بنك أوبنهايم أن يدفع إسماعيل منذ توليه الحكم إلى عمل قرض عام؛ فإذا كان البنك قد تولى طرح قرض مربح من قبل، كان حريصاً بالطبع على أن يتولى طرح قرض آخر. أما ديرفيو فقد رأينا أنه كان أقل حماساً في أول الأمر، ثم أخذ يؤيد هذه الفكرة بعد ذلك تحت ضغط الظروف.

ولقد اشتد ضغط الظروف في أواخر شتاء ٦٣-١٨٦٤م عند ما كان أندريه يلح على بنك ديرفيو وشركاه بدفع ما عليهم، وكان الخديوي يبتكر وسائل تجعل بنك ديرفيو أكثر غنى حتى يستطيع أن يُقرضه أموالاً أكبر. وفجأة أصبحت فكرة القرض مغرية جداً لديرفيو. فإلى جانب أنه سيمكن إسماعيل من سداد ديونه، فإن هذا القرض سيمنح البنوك التي تصدره أرباح كبيرة، ولقد كان إسماعيل يؤكد لديرفيو دائماً أنه سيُكَلَّف بكل العمليات التي من هذا النوع.

غير أن إسماعيل لم يكن مقتنعاً — مثل دائنيه — بضرورة الإسراع في عمل قرض. وانتهى الضغط عليه في فبراير ومارس ١٨٦٤م بتأكيده أن القرض سيتم فعلاً. إن هذا أمر مقرر، ولكن ينبغي الانتظار حتى يصفى الخلاف مع شركة قناة السويس. ولقد بدا هذا التفكير معقولاً. فالتعويضات التي تَوَقَّع إسماعيل أن يدفعها (وإن لم يتصور أنها ستكون باهظة إلى الحد الذي تبين بعد ذلك) تمنحه تبريراً جميلاً لإصدار سندات.

غير أن التحكيم في مشكلة القناة تم ومضى، ومع ذلك فلم يتم القرض. عند ذلك الوقت، لم يكن حتى ديرفيو مهتمًا، فقد كان منهمكًا في مشروع تحويل بنكه، الذي كان يبشر بحل مشاكله المالية بشكل أنسب من أي قرض، ولكن بمجرد أن أصبح واضحًا أنه لا مفر من بعض التأخير في تكوين شركة الائتمان الجديدة وطرح أسهمها، انضم ديرفيو إلى صف رجال الأعمال المصريين الذين كانوا في أشد الحاجة إلى قرض لإنقاذ جلودهم، والذين كانوا حريصين على تولي إصداره ملء خزائنهم.

ولقد كانت هناك وفرة في المستعدين للإقراض؛ إذ كان الخديوي محوطًا بحاشية صغيرة من الممولين الأغنياء المتنافسين واحدًا بعد الآخر على أن يضعوا أنفسهم في خدمته. فهناك بالطبع أوبنهايم، والاتحاد المالي الإنجليزي الألماني الذي يمثله، وهناك أيضًا باستريه، والبنك الإنجليزي المصري الجديد، الذي يكون سعيدًا بأن يبدأ حياته المالية بعملية ضخمة من هذا النوع. وهناك عرض ثالث بقرض يتراوح من ٥٠ إلى ١٥٠ مليون فرنك، تقدمت به مجموعة مالية يمثّلها ساباتييه — القنصل الفرنسي السابق بالإسكندرية — وهو رجل ذو سمعة معروفة في الجشع والرشوة. وقد حاول أن يجد في النشاط المالي والتجاري بمصر تعويضًا عن الأرباح والرشى المجزية التي كان يتقاضاها خلال عمله كقنصل. وهناك أيضًا بريفيه الدجال المستعطف الذي يقدم نفسه دائمًا كممثل لبنك روزتشايلد. بل حتى الشركة المالية لمصر المعروفة دائمًا بتواضعها والموصومة بأنها الشاة السوداء في الأعمال المصرفية، تقدمت تعرض خدماتها. أما ديرفيو فقد وجد نفسه في موقف لا يحسد عليه، ألا وهو محاولته ركوب جوادين في وقت واحد. فقد كان يود أن يكون المتعاقد الأساسي على القرض بوصفه مديرًا لبنك الائتمان المزّمع إنشاؤه، ولكن عند ما ضعف الأمل في إنشاء هذا البنك كان عليه أن يغطي نفسه بتقوية علاقاته القديمة بأوبنهايم وبحجز مكان له في اتحاده المالي. وفي مثل هذا الوضع كانت هناك فرصة كبيرة بأن يفقد ديرفيو زمام الجوادين ويقع بينهما.

وغنيّ عن البيان أن كل هذه البنوك لم يكن لديها المال الذي تقرضه. فكلها في حاجة ماسة إلى المال، ومعظمها يعتمد في الحصول عليه على هذا القرض الذي يريدون إصداره. وفي التحليل النهائي كانت هذه البنوك تعتمد على رأس المال الأوروبي في تقديم الأرصدة المطلوبة، وكل ما كانت تعرضه هذه البنوك في حقيقة الأمر هو تقديم الخديوي إلى رجال المصارف في لندن وباريس الذين كان عليهم بدورهم أن يعترضوا جيوب المستثمرين الصغار. والحق أنه كلما كان مركز البنك ضعيفًا من الناحية المالية كان أشد رغبة في

التعاقد على قرض ينتظر أن يكون مُجزيًا جدًّا؛ وهذا على الرغم من — أو ربما بسبب — التدهور الشديد في سوق الأموال الذي جعل من أشد المطالب مبالغًا أمرًا مقبولا. وينبغي أن نقول إنصافًا لهؤلاء المقرضين المتعطشين إن إسماعيل لم يكن رجلاً سهلاً في التعامل معه. ففي أوائل سبتمبر، عندما كانت الحكومة عاجزة عن دفع مرتبات الموظفين، وكانت نصف بنوك الإسكندرية تصرخ من شدة حاجتها إلى أرصدة، وكان إسماعيل نفسه مُفلسًا، حرص الخديوي على أن يوضح بأن الإنباء عن قرض جديد سابقة لأوانها، وأن التزاماته لم تكن ملحة التنفيذ كما يُشاع، وأنه يأمل أن تمضي الأمور بدون قرض بعضًا من الوقت. وبالتأكيد كان إسماعيل يعتمد على إيراد محصول القطن الجديد لكي يغطيه حتى الأزمة التالية؛ ولسوء حظه لم يكن سوق القطن ما كان من قبل: ففي سنة ١٨٦٣م، فاقت أسعار القطن كل التوقعات المعقولة، وفي سنة ١٨٦٤م خف تأثير التضخم على أسعار القطن، ووجد إسماعيل أن دخله ليس إلا ثلثا ما كان يتوقع؛ مائتا فرنك بدلًا من ثلاثمائة في البالة الواحدة.

وفي الحقيقة فإن إسماعيل لم يحصل على أي دخل من القطن. فإذا كان مترددًا أمام أسعار غير معقولة من وجهة نظره فضل الخديوي أن يمنع قطنه عن السوق، وهكذا أصبح القرض أمرًا لا يمكن تجنبه، وكان الفائز بهذه العملية هو بنك أوبنهايم وحاشيته؛ وفي ١٠ من سبتمبر أبرق هنري أوبنهايم إلى أندريه قائلًا إنه عقد القرض مع إسماعيل، وإنه قد اتفق على كل شيء باستثناء التفاصيل.

وكما هو الحال غالبًا، فإن التفاصيل الصغيرة تثبت دائمًا أنها العقبة الكبيرة، وربما كانت هذه التفاصيل ليست غير تَكِنَّة. وعلى أية حال فقد اختلف الخديوي وأوبنهايم حول ضمانات القرض وحول نصيب المتعاقدين وحول علاقات أوبنهايم بالأمير مصطفى — شقيق إسماعيل — وعديد من المسائل المتعلقة بالقرض وغير المتعلقة به. ورفض إسماعيل أن يوقع القرض، وسافر إلى الصعيد حيث اعتزل في أحد قصوره بعد أن أوضح أنه ما زال يفكر في عروض أخرى.

ومع ذلك فعندما بدأ إسماعيل لم يكن هناك غير أوبنهايم. فسيبانيه لم يكن مستعدًا للموافقة على شروط إسماعيل، وباستريه فقد أعصابه، وبرففيه ممثل روزتشايلد العظيم اختفى تمامًا؛ أما ديرفيو فقد كان بالطبع سعيدًا لأن يكون مع صديقه الطيب أوبنهايم. ولقد ماطل إسماعيل وسوَّف قدر إمكانه. وفي ١٨، ١٩ من سبتمبر كانت البرقيات إلى باريس تنبئ بأن المفاوضات قد قطعت. وفي ٢١ من سبتمبر أعلن أن اتفاقية قد أبرمت على «وجه التأكيد»، ومع ذلك، وحتى ٢٧ من سبتمبر كان الخديوي ما زال مستعدًا لقبول

عروض جديدة كما يقول القنصل الفرنسي. وعلى الرغم من أننا لا نعرف التاريخ الدقيق لعقد القرض، إلا أننا نعلم أن ديرفيو كتب لأول مرة في ٨ من أكتوبر إلى أندريه يعلن وهو يتنفس الصعداء أن القرض قد تم «وها نحن اليوم قد أنقذنا من الناحية المالية».

فهل أنقذ ديرفيو؟ نعم ولا. فمنذ أن جف مداد التوقيعات كان يعتبر أن المال قد دخل جيبه فعلاً. وكان من المفروض أن تكون خبرته في مشروع بنك الائتمان المصري قد علّمته غير هذا. فالأسهم لن تطرح في السوق حتى يتكون الاتحاد المشرف على القرض ويتحدد نصيب كل مشترك فيه، وبالإضافة إلى ذلك، فما زالت هناك نقاط عديدة للمناقشة بين المتعاقدين والحكومة المصرية، ولا سيما فيما يتعلق بشروط الدفع؛ وكل هذا كان يعني مئات من الساعات في الأخذ والعطاء قبل أي محاولة لاستمالة المستثمر.

وبينما كان رعاة المشروع يناورون ويستعدون لل لحظة المناسبة لإصدار القرض كان ديرفيو قد أضعفه استنزاف إسماعيل المستمر له تحت أنسب الظروف، ووجد ديرفيو نفسه محاصراً بأزمة مالية أشد قسوة من أزمة ٦٣-١٨٦٤م. وكما هي العادة دائماً كانت نُذُر الأزمة، ومع ذلك فقد بدت للكثيرين وكأنها مفاجأة. فمنذ عدة شهور كان سعر فائدة البنوك في مستوى مخيف تماماً، ومع ذلك كان السوق منتعشاً؛ إلى حد أن المال الغالي الثمن لم يستطع أن يطفئ حماس المستثمرين، وحتى عندما أدى الصيف في النهاية إلى حالة ركود، كان الشعور العام أن هذا أمر مؤقت، وأن الأمور ستتغير مع أول نسمة من نسيمات الخريف.

غير أن بنك إنجلترا رفع في ٤ أغسطس سعر الفائدة إلى ٨٪، وفي ٨ سبتمبر إلى ٩٪، وباستثناء أسبوعين سابقين في سنة ١٨٦٤م يعتبر هذا السعر أعلى معدل منذ سعر الـ ١٠٪ الفظيع في نوفمبر وديسمبر سنة ١٨٥٧م. وفي هذه المرة لم تكن المشكلة مجرد تدفق مؤقت لتمويل عمليات شراء القطن من الشرق، وإنما كانت أسعار السلع لأول مرة في طريق الهبوط وكانت التجارة في أزمة.

وكان القطن أشد السلع تأثراً بهذه الحالة. ففي ٤ مايو سنة ١٨٦٤م عبر جرائد نهر رابيدن ليبدأ حملته العسكرية في فرجينيا، التي كان منتظراً انتهاؤها عند أبوماتوكس. ولم يكد يحل ١٥ يونيو حتى كان جيش الاتحاد قد تقدم إلى ضواحي مدينة بترسبورج، وجعل التفكك المستمر في قوات الجنرال لي من نتيجة المعركة مجرد مسألة وقت. وفي ميناءي ليفربول والهافر بدأت إشاعات السلام تهز بورصة القطن. وتوقفت الأسعار برهة

بسبب ما استهلكه المحصول السابق. ولكن عندما بدأ محصول ١٨٦٤ م يتدفق في سبتمبر إلى مواني مصر والهند، كانت حالة الانتعاش التي شاهدها سوق القطن خلال السنوات الأربع في طريقها إلى الاختفاء. وهبط سعر القطن المصري من ٣٠ بنسًا في الرطل في نهاية يونيو إلى ٢١ بنسًا في الأسبوع الأخير من أكتوبر.

وأحس الجميع في كافة أركان الحياة المصرية بآثار الانهيار. نعم ظلت البلاد منتجة ومُصدِّراً هاماً للقطن — لم ينخفض الإنتاج السنوي أبداً بعد ذلك إلى المستوى الذي كان عليه قبل الحرب الأهلية الأمريكية — ولكن التضخم الكبير الذي كان بمثابة القوة الموجهة لارتفاع أسعار المحصول في أوائل الستينيات اختفى تمامًا. وفقد الفلاح إيراده الكبير، وإن بقيت ضرائبه الكبيرة، ووجد التجار من كافة الأنواع (مضاربو القطن ومستوردو المنسوجات وصغار أصحاب الحوانيت والباعة المتجولون) أنفسهم متورطين في التزاماتهم، وأن رءوس أموالهم وتوقعاتهم تجمّدت في شكل سلعة غير قابلة للبيع. وكان عالم المال في الإسكندرية أسوأ حالاً، فمعظم الأرصدة ليست مربوطة بسلع، وإنما بأرصدة أخرى، وأي تصفية قهرية لا بد أن تؤدي إلى بعض المفاجآت المؤلمة.

وكانت الظروف في أوروبا حرجة أيضاً. فبسبب الاندفاع وراء الأرباح السهلة، نسيت الشركات المالية دورها كمورد لرءوس الأموال على فترات طويلة، وأصبحت تضع توقعيها على ملايين الجنيهات من الأوراق التجارية. فما دام هذا أمراً سهلاً، فلماذا تدفن الأموال إذن في المصانع والخطوط الحديدية التي تؤتي ثمارها ببطء، بينما تمتلئ التجارة بمئات البيوت الجديدة كلها تنتعش في جو التضخم السلعي ومستعدة أن تدفع أسعاراً مناسبة في الخصم والقبول؟ لقد حولت الشركة المالية نفسها إلى بنك تجاري، وهذا التدعيم الجماعي لهيكل الائتمان التقليدي قد أضاف عزماً جديداً لحالة الرواج، وأدى هذا بدوره إلى شحنات جديدة من الأرصدة ... وهكذا.

وعلى هذا الجبل من الورق (وكثير منه هو أسوأ أنواع أوراق المجاملة) كوَّمت شركات مالية عديدة فواتيرها وأوراقها. وإذا كان عملاؤها قادرين على أن يحلوا مشاكلهم بالتجارة في أوراق القبول للشركات المالية، فلماذا لا تفعل هي نفس ما يفعلونه؟ ومنذ بادئ الأمر كانت معظم هذه الشركات في حاجة إلى أموال. فرءوس أموالها — المحددة عن قصد في مستوى منخفض لاستمالة المستثمر، والضائعة غالباً منذ البداية كمخصصات للمشرفين ونفقات مماثلة — قد أثبتت أنها غير كافية لمواجهة آمالها الكبيرة. وفي نفس الوقت كانت مشكلة التخلص من الحصص غير المباعة عقبة في سبيل الاستعانة من جديد بالمساهمين.

وهكذا أصبح خلق أوراق المجاملة — أحياناً بتسُتَر البنوك الأخرى وأحياناً من خلال سحب الفروع من البنك الأم — هو الحل الأمثل.

وبدا هذا الحل نموذجياً حتى جاءت الأزمة. وعندما انتزع هبوط الأسعار الأعمدة التي كانت دعامة بنوك الأوراق، كانت أوراق القبول في الشركات المالية وفواتيرها هي أول ما سقط. ورفض بنك إنجلترا أن يتدخل في هذه الأزمة، وكانت النتيجة أن شركات الخصم والبنوك أوقفت كل انتماء مع عملائها المندفعين، ووجدت شركة هامة مثل «شركة خصم الأسهم» نفسها مؤقتاً بدون موارد، واضطرت أن تبيع السهم بخمسة جنيهات في سوق متوتر إلى أقصى حد.

وفي ظل اقتصاد متكامل إلى درجة كبيرة، كان الإحساس بالصدمة شاملاً، من تاجر الشرق الذي كان يعتمد على شركة مالية لقبول كمبيالاته إلى الممول الخاص المحافظ، مثل أندريه الذي كان لعملائه عملاء يقومون بالتعامل مع هؤلاء التجار. وبدأ مؤقتاً أن الزلزال الذي كان متوقعاً منذ زمن بعيد قد حل، وأن حُمى سنوات ١٨٦٠م الكبيرة قد انتهت أخيراً.

وهكذا ففي نفس اللحظة التي كان ديرفيو فيها في أشد الحاجة إلى أندريه، كان أندريه عاجزاً عن مساعدته. لقد كان ديرفيو يتعلم درسه الثاني الكبير في. العمل المصرفي. إن من الصعب أن يتبين من خطابات أندريه أنها خطابات صديق حقاً؛ كان حازماً، بل دقيقاً، ولكنه كان متجهماً وجامداً أيضاً. نعم إن الخطابات من باريس دائماً ودية وقلبية، ولكنها كانت واضحة أيضاً.

وجاء أول خطاب تحذير في ٢٧ سبتمبر، في الوقت الذي كان ديرفيو في طريقه إلى مصر لمعالجة أزمة طارئة في علاقة بنكه بالخديوي. وكان الخطاب يُذَكِّر ديرفيو أن حسابه مع بنك ماركوارد يثبت دائماً عجزاً كبيراً، والأسوأ من ذلك أن ديرفيو متأخر دائماً في دفع مبالغ كبيرة من النقد. وفرق ذلك فإنه يعتمد أكثر من اللازم على «أوراق طويلة المدى» لتغطية التزاماته، مرتكناً إلى «صفقات ناتجة عن وضع تجاري استثنائي قد يتغير كثيراً من لحظة لأخرى». وكل هذا ينبغي أن يتوقف.

وكان هناك ما يدعو بنك ماركوارد إلى القلق. فالعجز النقدي في حساب ديرفيو وصل إلى حدود مخيفة. فبينما كان العجز النقدي في حساب بنك ديرفيو وشركاه هو ٧٢١٦٨ فرنكاً في ٣٠ أغسطس، بلغ العجز بعد ذلك بشهر أكثر من ٧٠٩٧١٢، بالإضافة إلى ١٠٢٤١٥٨ كمبيالات قبول. وإذا قورن وضع ديرفيو بوضع أوبنهايم (١٠٠٠٠٠)

فرنك نقدًا، ١٢٠٠٠٠٠ كمبيالات قبول) لكان وضع هذا الأخير محتملاً. ومع ذلك فقد تلقى أوبنهايم تحذيرًا عنيفًا. فبنك ماركوارد كان يحاول استعادة كل مليم ويتجه إلى تغطية نفسه.

ولم يخجل ديرفيو من تقديم طلبات بالمعونة إلى أندريه. وما كان في إمكانه أن يفعل غير ذلك. فمهما كان الوقت الذي يستغرقه طرح القرض، كان على ديرفيو أن يجتاز بطريقة ما تصفية أكتوبر التي تهدد بكارثة، وهو لا يستطيع أن يفعل ذلك بدون مساعدة جديدة من لندن وباريس. وبهذا الهدف في ذهنه، كتب خطابًا مطولاً إلى أندريه في الثاني عشر من أكتوبر يشرح وضعه المالي، مؤكداً سلامته في الجوهر، وموضحاً حاجته إلى مزيد من الصبر والكرم من باريس وأسباب ذلك. واعترف ديرفيو بأنه مدين بسبعة ملايين فرنك مسحوبة من بنوك في أوروبا، من بينها ١٢٥٠٠٠٠ فرنك من بنك التحالف مقابل إيداع أوراق مالية. وبالإضافة إلى ذلك كان مديناً بمليون فرنك تستحق الدفع في ١٨ نوفمبر. ولمواجهة هذه الديون نجح في أن يحصل من إسماعيل على تنازل عن الدفعتين الأوليين للقرض: ٢٠٥٠٠٠ جنيه في أول نوفمبر، ومبلغ مماثل في أول يناير. وفي مواجهة هذا يوجد التزامه — كأحد المتعاقدين على القرض — بأن يقدم ١٠٠٠٠٠ جنيه للحكومة المصرية في نفس هذين التاريخين. وبينما يرجح أن يغطي طرح الأسهم في السوق المبالغ المطلوبة، إلا أنه ليس من المؤكد أن يتم هذا قبل تاريخ أول دفعة في أول نوفمبر. وفي هذه الحالة فإن حصة ديرفيو لا تمثل أكثر ١٠٥٠٠ جنيه أو أكثر من ثلث حساباته القابلة للدفع بقليل. وحتى المدفوعات التي يتوقعها ديرفيو من مقرضي إسماعيل الآخرين، والتي ستصبح سائلة بعد القرض، لا يمكن أن تغطي مثل هذه الفجوة الكبيرة.

والأكثر من ذلك أن الحصة ليست مالاً نقدًا. إنها ببساطة وعد مكتوب، أو إذا شئنا أن نكون أكثر دقة: شيك مسجل مؤجل التاريخ. ونتيجة ذلك، كان ديرفيو مضطراً أن يطلب من مراسليه الأوروبيين اعتمادات جديدة في حقيقة الأمر، لا ليدفع لهم ديونه فحسب، بل لتصفية التزاماته إزاء الآخرين.

وبالتأكيد لم يكن ديرفيو يرى الأمور من هذه الزاوية. فعنده أن «حصة» الخديوي هي «نقود في البنك»، ولم يرَ شيئاً من الغرابة في أن يطلب ديرفيو من أندريه أن يدفع له ديونه على أساس هذه النقود. والحق أن ديرفيو لم يجد في وضعه العام «ما يدعو إلى الانزعاج». فمنذ يوليو عندما كان يعطي أرباحاً بلغت ٢٤٪، لم يفقد ديرفيو نقوداً فحسب، بل إنه حقق أرباحاً «ليست بالقليلة». وهكذا كان ديرفيو لا يرى في تصرفاته هو

مصدرًا للمتاعب، وإنما تتمثل المتاعب في أسواق المال الأوروبية. وكل ما يطلبه هو مهلة شهرين أو ثلاثة لتصفية وضعه.

ومن الصعب أن نعرف ما إذا كان ديرفيو يُسر بهذا إلى أندريه للتأثير عليه، أم أنه كان يعتقد حقًا أن «الموقف لا يدعو إلى الانزعاج». وعلى أية حال كان رد فعل أندريه عكس ما أراده ديرفيو تمامًا. فاعترف ديرفيو بسوء إدارته (كان خطاب ديرفيو اعترافًا غير واعي بهذا، وأسوأ ما فيه هو هذا اللاوعي) مرة، ثم حديثه مفاجئًا عن أرباحه الورقية مرة ثانية إنما هو غباء مستحكم. حتى إذا كان ممكنًا إخراج ديرفيو من أزمته الحالية في «شهرين أو ثلاثة» فإن إنقاذه النهائي بدا لأندريه أمرًا محل شك.

وأرسل الرد من باريس في ٢٢ أكتوبر يحمل التوبيخ والنصيحة، فذكر أندريه صديقه أن بنك ماركوارد-أندريه وشركاهما كان دائمًا حريصًا، وأنه نتيجة لذلك كان «أقل تأثرًا بمشاغل الساعة» عن البنوك الأخرى. ولا يعني هذا أنه يستطيع تجاهل هذه المصاعب، بل على العكس فإن الانتشار الواسع لتوقعيه والثقة العامة في قيمة هذا التوقيع، تدعوه إلى إظهار حرص أكبر في أوقات الشدة.

إن الظروف صعبة حاليًا، وفي إنجلترا على وجه الخصوص كانت كل البنوك الجديدة والشركات المالية على شفا الهاوية. فحتى فوائد ٩٪، ١٠٪ لم تعد مغرية للرأسمالي الخائف، وقيمة كل الأوراق المالية آخذة في الهبوط، والمضاربون على السوق وجدوا فرصتهم، وفي مثل هذه الظروف فإن أول واجبات المصرفي هو أن يخفف من ارتباطاته، وأن يحتجز كل ما يمكن من رأس المال كاحتياطي للطوارئ.

وحذر أندريه ديرفيو من النتائج. فأولًا: ليست آفاق طرح قرض ناجح مشرقة أبدًا في المستقبل القريب، ومخصصات إسماعيل لهذا أقل قيمة مما يتصوره ديرفيو. وثانيًا: من المستحيل على ديرفيو تجديد القروض الحالية. وسيكون عليه أن يدفع كل التزاماته إلى آخر مليم. وأخيرًا فمن المستحيل تدبير اعتمادات جديدة. وبينما لا يستطيع أندريه أن يتحدث بلسان البنوك الأخرى، كبنك فروهلنج-جوشن، إلا أن بنك ماركوارد ينوي تخفيض ارتباطاته في مصر ويعتمد على أن يدفع ديرفيو ما عليه.

ويختم الخطاب بنصيحة صغيرة عن أخطار تمويل الخديوي:

«أنت تعلم كم لفتنا نظرك إلى متاعب السلف التي تقدمها للحكومة المصرية. لقد بلغت أخيرًا رقمًا لا يتناسب مع مواردك لا مع أهمية رأس مالك. ومهما كان امتياز مدينتك الرئيسي فأنت تجد اليوم يديك مغلولة، ومحرومًا، نتيجة لذلك، من أن تتركس جهودك

ومواردك لخدمة عملائك ولتنفيذ الطلبات التي قد تُكلف بها، ولخدمة العلاقات اليومية. وإذا كنت أذكرك بذلك اليوم فليس هدي هو الإشباع العقيم لشهوة إنسان يقول: «لقد قلت لك ذلك»، وإنما لأنه يبدو لي أن المهم أن تتذكر بمجرد أن تخرج من الورطة الحالية أنه من الضروري ألا تلقي بحريتك في العمل مرة أخرى، وأن تفضل العمليات التجارية السليمة؛ حيث يكون الربح قليلاً وإن كان مؤكداً، على عمليات الإقراض الحكومي، التي قد تكون أوفر جزاءً وإن كانت أكثر خطورة.»

إن عودة ديرفيو إلى مصر في أوائل أكتوبر لم تكن إلا لاستراحة قصيرة. فقد كان حريصاً على العودة إلى باريس ولندن؛ حيث كانت حياته مرتبطة بطرح القرض بشكل ناجح وفي الموعد. ولقد كان رفض أندريه للمساعدة (وقد أُنذرتُه بذلك برقية وصلت قبل خطاب ٢٢ أكتوبر) دافعاً إلى استعجال السفر. لقد كان عليه أن يغطي نفسه في أوروبا أو أن يتوقف. ولقد أراحه رحيله لا من النصيحة الصغيرة التي أشرنا إليها سالفاً، وإنما من خطاب رسمي بتاريخ ٢٦ أكتوبر يكرر المذكرات المهذبة السابقة، ويخبر بنك ديرفيو وشركاه أنه لن تكون هناك أرصدة متاحة. وكل مسحوبات على بنك ماركوارد ينبغي أن تكون مصحوبة بمدفوعات تغطيها.

عند هذه النقطة تتوقف الخطابات؛ إذ إن ديرفيو كان في باريس حيث يمكن أن يتحدث إلى صديقه شخصياً. وعلى هذا فيمكننا أن نتخيل في أفضل الأحوال نشاط ديرفيو المحموم في هذه الأسابيع الحرجة القليلة: الرحلات بين لندن وباريس، المؤتمرات مع فروهلنج وجوشن، ومع بنك التحالف، والبنوك الأخرى، العروض والمقترحات والمذكرات والإنذارات المهذبة ... إلخ، وأحاديث من نوع: نحن نود أن نساعدك تماماً، ولكن ...، لو كان الأمر بيدي، ولكن ...، نحن نأسف أن نطالبك في مثل هذه الظروف، ولكنك ترى ... وبشكلٍ ما استطاع ديرفيو أن يجتاز المر الضيق، وفي ٣١ أكتوبر حصل على حصته من دفعة نوفمبر في القرض، وظل يراقب الطرح الفعلي للقرض في ١٨ نوفمبر.

ولقد تمت العملية بمهارة. واشترك ٩٠٠ مستثمر في دفع ٦١٠٠٠٠٠٠ جنيه، أكثر القيمة الاسمية للقرض، وتقريباً ضعف ما كان أصحاب المشروع مستعدين لطرحه في السوق. ولكي يغطي هؤلاء أنفسهم إذا كان الإقبال ضعيفاً أصدر الاتحاد الجديد القرض بسعر ٩٣، وهو يزيد عن الرقم الأصلي بدرجة ونصف. ولقد كان هذا الاحتياط غير ضروري. وفي ٢٢ أبريل سنة ١٨٦٥م، أي ثلاثة أسابيع بعد التاريخ الذي كان محدداً لحل الاتحاد المصدر للقرض، كانت العملية ما زالت جارية. أما أندريه الذي أراد أن

يصفي نصيبه في الإصدار، فقد طلب أن يعفى من التزاماته. ولم تقفل دفاتر العملية نهائياً إلا بعد سنتين.

لقد أنقذ ديرفيو إذن من الناحية المالية، ولكنه أيضاً تحطم. فنفوذه في مصر يعتمد في المدى الطويل على نفوذه لدى الخديوي، وما دام ديرفيو قد بدأ يجمع قروضه، فقد ألقى بعيداً بعطف سيده. فإسماعيل يفضل المقرضين الذين لا يتوقعون ما لهم مرة أخرى. ولقد بذل ديرفيو كل جهده، وطالب سيده بماله في لباقة وتواضع، وفي لهجة المعتذر بدون جدوى. فبمجرد أن أصبح على الخديوي أن يدفع لديرفيو أكثر مما يأخذه منه، لم يفقد الممول كل فائدة له فحسب، بل أصبح مصدرًا للتعب.

والحق أن تدهور مركز ديرفيو كممول القصر المفضل قد بدأ قبل توقيع عقد القرض. فقد أثار مركزه المرموق حقد زملائه عليه، وأضاف اعتزازه بنفسه وادعاء التحدث بلسان الخديوي حقداً على حقد. وصدرت صحيفة فضائح تدعى «أرجوس» تتحدث إلى المتعلمين في مصر عن نشاط ديرفيو وبقية رجال القصر (الصوص الجدد كما كانوا يسمونهم تمييزاً لهم عن حاشية سعيد)، وكانت الإشاعات تقول إن بريفاي هو الذي يقف وراء «أرجوس». وإذا كان صحيحاً أنه «لا يعرف اللص إلا اللص»، فإن دقة أنباء هذه الصحيفة توضح أن أعنى اللصوص كان يقف وراءها. ولقد منع إسماعيل الصحيفة، وإن استمرت تصدر لفترة ما سراً. ولكن الرقابة لم تستطع أن تزيل الخلاف المر الذي مزق المستعمرة الأوروبية بمصر، أو المخاوف الحقيقية من جانب عديد من صغار التجار الذين خشوا أن يكون النجاح الضخم لديرفيو وأوبنهايم وشركائهما هو المقدمة الطبيعية لامتيازات واحتكارات تطرد الشركات الصغيرة من ميدان الأعمال. لقد شاهدنا من قبل غليان هذه المشاعر حول مشكلة شركة التجارة المصرية في صيف ١٨٦٣م. وبعد ذلك بعام تخلت المجموعة المنافسة عن العرائض والالتماسات، وبدأت في توجيه الضربات. وفي هذا الجو طرد ريتشارد-كونيج (شقيق زوجة ديرفيو) مؤقتاً؛ لاعتدائه على أحد نقاد مجموعة ديرفيو.

ومن المحتمل أن إسماعيل — مهما ضايقته هذه الهجمات على مجموعة ديرفيو — كان متأثراً بها، على الأقل لأنه لم يكن يحب أن يكون هو محل سخرية. وفوق ذلك، كانت هذه الهجمات تتفق مع غيظه من ديرفيو لمساعدته مصطفى باشا، وربما كانت مدعاة للتفكير عندما بدأ الحرج المالي يشكل علاقاته بديرفيو. ومن هذه الزاوية كانت رحلة ديرفيو إلى أوروبا في صيف ١٨٦٤م غير موفقة في توقيتها.

فأولاً: من النادر أن يؤدي الغياب إلى زيادة المحبة، ولا سيما إذا كان هناك كثير المنافسين يقدمون أنفسهم ويتجهّمون على المسافر البعيد. ثانياً: وعلى الرغم من أن ديرفيو كان يؤدي مهمته جزئياً، على الأقل بناءً على إلحاح إسماعيل، إلا أن كل ما عرفه إسماعيل هو أن ديرفيو يتجوّل في أوروبا بينما شريكه ظل في الإسكندرية يلح على الحكومة في الدفع بإصرار فجّ كان ديرفيو حريصاً على تجنبه. لقد كان جالو (شريك ديرفيو) مُرتاعاً. وإذا أزعجته احتمالات الإفلاس أخذ يعتصر كل الأطراف، ويطالب بالمبالغ التي ينبغي أن تُدفع مقدماً، ويرفض القروض ويوفر في الائتمان. وكان هذا الموقف مفهوماً. ولكن في أفضل الظروف ليس لدى المدنيين ما يكفي من الفهم والمال يقدمونه لمقريضهم، والحكام المستبدون أسوأ في هذا المجال من المدنيين العاديين. وأخيراً، وهذا هو الأهم، فشلت مهمة ديرفيو في أوروبا. فعلى الرغم من كل وعوده وادعاءاته كان عاجزاً عن تشكيل شركة الائتمان. أين إذن كل اتصالاته التي يباهي بها؟ وأين أصدقاؤه الأقوياء؟ وما هو مصير كل أحاديثه عن ٢٠٠٠٠٠ جنيه من الأرباح سنوياً؟ إن هذا الرجل نصاب أو أحمق. وفي كلتا الحالتين ليس من حقه أن يجعل من خديوي مصر رجلاً أحمق. ولم تكد تحل نهاية سبتمبر حتى كانت عواطف إسماعيل نحو صديقه القديم قد فترت، وكان انزعاجه من مصاعبه المالية يزداد يوماً بعد يوم، ولم يكن ينقص الموقف غير التكتة التي يبدأ بها الانفجار. وعندما وقع الانفجار كان جالو هو الضحية.

وفي ٢٦، ٢٧ سبتمبر عندما كان ديرفيو في مرسيليا يستعد للعودة إلى باريس للمساهمة في مفاوضات القرض، وصلته رسالة عاجلة من الإسكندرية تقول: «إن جالو قد ساءت علاقته بالخديوي، وإنه مريض بسبب ذلك لا يعرف ماذا يفعل، وإنه من الأنسب أن يعود ديرفيو إلى الإسكندرية لمدة أسبوع لرفع معنويات شريكه العزيز ومقابلة الخديوي.» وهكذا سافر ديرفيو إلى مصر على أول باخرة.

وعندما وصل إلى الإسكندرية، عرف الأنباء السيئة! فقد رفض الخديوي أن يوضّع اسم ديرفيو في عقد القرض. لقد كانت هذه الأنباء السيئة ضربة بشعة، إلى الحد أن ديرفيو لم تكن لديه الشجاعة في أن يخبر أندريه بها. وفي خطاب ١٢ أكتوبر تحدث ديرفيو فحسب عن نواقص جالو: فقدان الثبات وحضور البديهة، واندفاعه، وغلظته، والحماقات التي ارتكبها. فقد كان شريكه بلا خبرة كافية في معالجة ثقل ومسئولية مثل هذا النشاط المالي الكبير والدقيق. ولقد أدت احتياطاته التي شملت الجميع إلى معاداة كل عملاء الشركة، بما في ذلك إسماعيل نفسه. واعترف ديرفيو أنه ربما فعل نفس ما فعله جالو لو كان في مكانه، ولكن الحقيقة أنه كان غائباً عن مصر، ويستطيع أن يعيد

علاقات الشركة إلى ما كانت عليه، بالتبرؤ من سلوك جالو. وكان هذا الموقف بمثابة طرد لشريكه، الذي استعد لترك الشركة. ولم يكن ديرفيو سعيدًا تمامًا بهذه النتيجة: «إنني لا أريده أن يتركني، ولكنني أريد أن أمنعه من معاداة كل شخص في مصر من الكبير إلى الصغير.» وفي نفس الوقت أصر ديرفيو في خطابه على أن موقفه ثابت تمامًا، وإذا نحينا التواضع جانبًا، فإن «عودتي كانت كافية لإصلاح ما خرب.»

وأجاب أندريه مطمئنًا. وفي خطابه يقول إنه ليس سعيدًا بأنباء انفصال جالو. فديرفيو لا بد قد افترق مساعدًا «شريفًا» حي الضمير، حريصًا وذا خبرة، وبالطبع فإن إساءة معالجة مصاعب الشركة من جانب جالو لم يكن أمرًا مفاجئًا تمامًا. فمن النادر أن تجتمع الطاقة وحضور الذهن الضروري للسيطرة على الموقف الصعب مع صفات الحرص والحذر الشديد والتواضع التي تميز شريكك السابق.» في ظل هذه الظروف فإن بقاء ديرفيو في مصر أمر ضروري. «فبفضل بقاءه إلى جانب الخديوي ستزول آثار هذا الحادث الذي هددك بفقدان عطفه.»

وفي النهاية نسي ديرفيو وجالو خلافاتهما وأبقيا على الشركة كما هي. ولكن ضياع القرض قد وجه ضربة عنيفة إلى سمعة البنك وإلى التأكيدات التي قدمها ديرفيو لأندريه بعكس ذلك. وأصبح من الواضح أن إسماعيل لم ينس! لقد منحت عودة ديرفيو لأوروبا — لتصفية التزاماته في الخريف — أعداءه فرصة ثلاثة أشهر لتنمية وتغذية ذكريات الخديوي التي لا تُسر. وعندما عاد ديرفيو أخيرًا إلى الإسكندرية في يناير ١٨٦٥م كان قد فقد بالتأكيد كل مركزه كممول القصر المفضل.

نهاية رواج القطن

بمجرد أن وصلت السفينة إلى الإسكندرية بدأ ديرفيو جهوده للعودة إلى مركزه كعمول الخديوي المفضل. وعاقبت هذه الجهود تعقيدات جديدة؛ فالخديوي كان يُضمر — على الأقل مؤقتًا — شعورًا قويًا معاديًا للأجانب عمومًا والفرنسيين خصوصًا. فقد ملأ التحكيم في مشكلة القنال قلبه بالمرارة أكثر من أي شيء آخر. فمهما كانت الانتهاكات السابقة باهظة الثمن وداعية إلى الغيظ والغضب فإنها لم تتسع كهذه المصادرة المستترة باسم العدالة. ففي مرة سابقة مثلًا (مشكلة كاستيلاني) ارتكبت الحكومة المصرية خطأ الاحتكام إلى شرف وعدالة أرستقراطي أوروبي لحسم نزاع. ولكن الخلاف في هذه الحالة كان حول بضع مئات ألوف الفرنكات فحسب. أما القرار الفرنسي عام ١٨٦٤م فقد فرض تعويضًا قدره ٨٤ مليونًا لشركة لا يزيد مجموع استثماراتها كثيرًا عن هذا الحد، بهدف تعويضها عن عمل لم يتم بعد، وعن مساعدة لم تُوعَد بها أبدًا.

ولأمد طويل ماطل إسماعيل في تنفيذ شروط هذا القرار، على الرغم أنه كان يعلم في قرارة نفسه أنه لا بد أن يستسلم في نهاية الأمر. وفي نفس الوقت فإن المشاكسة المستمرة بين إسماعيل ودي ليسبس والحرب، العنيفة بينه وبين القنصلية الفرنسية خلفت في فمه مرارة سرعان ما امتدت إلى كل ما هو فرنسي. وكما لو كان أراد زيادة غضب إسماعيل واستيائه اختار شقيقه مصطفى هذه اللحظة لزيارة باريس. أكان هذا لزيارة متحف اللوفر؟ ربما. ولكن إسماعيل كان مقتنعًا أن شقيقه يتآمر ضده بمساعدة فرنسا. والحق أنه ليس مستحيلًا أن يكون الأمير قد ذهب فعلاً إلى باريس للصيد في الماء العكر بدعوة أو بدون دعوة من الحكومة الفرنسية.

وأصبح إسماعيل مذعورًا. ففي الشرق الأدنى، حيث كانت المنافسات على العروش تُحسم غالبًا بالخناجر أو السموم، لم يكن قلقه بدون أساس تمامًا. وهكذا طرد إسماعيل

كل خدمه الأوروبيين، وبدأ يتناول طعامه في الحرملك فقط. ورفض مقابلة عديد من الزائرين وجرّم على نفسه المتعات في خارج القصر. وكما قال ديرفيو، جعل إسماعيل حياته «تعيّسة إلى أقصى حد ممكن».

وعند بعض الناس لا يوجد هناك موقف يستحيل تحويله إلى ميزة مالية. فإذا كان إسماعيل قد أوشك على الجنون وطرد كل الأوروبيين من قصره، فلماذا يلزم الأوروبيين بتحمّل جنونه. ولفترة ما بدا أن مهنة المخبر الخصوصي هي أشد أنواع المهن انتشارًا في مصر. فالقصر محاصر بمثيري الإشاعات والأقاويل من ذوي الأفواه المفتوحة والأيدي الممدودة. وعند كلّ من هؤلاء قصة خاصة عن مؤامرة أجهضت، وكل واحد منهم جعل من الخديوي هدفًا أسهل للمحتال الذي يأتي بعده. وبينما كان معظم هؤلاء ليسوا إلا مجرد مغامرين يبحثون عن العملة الصعبة، كان بعضهم مواطنين محترمين معروفين، وعلى درجة من المهارة بحيث استغلوا الفرصة للتخلص من أعدائهم ومنافسيهم. ومن المحتمل أن ديرفيو كان أحد هذه الأهداف المفضلة.

وفي نفس الوقت انتقم إسماعيل بكل وسيلة في يده. وإن كان تهديد الأمير مصطفى معلقًا فوق رأسه لم يجرؤ إسماعيل أن يذهب في كل مكان قائلًا لكل الدنيا إن عليه أن يتخلص «من كل هؤلاء الفرنسيين». ولكنه يستطيع (وهذا ما فعله فعلاً) أن يطلب من الشركات في إنجلترا أن تصنع له ما قيمته مليون جنيه من السكك الحديدية والعربات والقاطرات والآلات الأخرى. وتم بالفعل توقيع عقد لتوريد ١٢ سفينة بخارية جديدة مع شركة بينيسولار وأورينتال، وكلفت نفس الشركة بالقيام بإصلاح الأسطول البحري المصري. ولم تكن المسألة هنا مجرد أن الأسعار البريطانية أقل من أسعار فرنسا، أو أن المواد الخام أفضل، فالحكومة المصرية لم تؤسس مشترياتها أبدًا على هذه الاعتبارات الرشيدة، فحسب. بل على العكس ففي العادة كانت الحكومة توزع طلبات التوريد بين الجميع حتى يصبح الجميع سعداء، وكان هذا معروفًا في لغة الدبلوماسيين «بالإنصاف». أما الآن فقد كان إسماعيل مصممًا على ألا يعطي مليماً واحداً لفرنسا إذا كان ذلك في مقدوره. ولأول مرة منذ عباس، سيطر النفوذ البريطاني على القاهرة.

كان ديرفيو متضايقًا. أما لماذا، فمن الصعب أن نعرف. وإذا صدقنا خطاباته، فإنه هو نفسه كان مستثنى من هذا الموقف العام ضد الفرنسيين. كتب مثلاً في ٢٥ يناير ١٨٦٥م أنه قد عاد إلى «نفس جو المحبة ونفس جو الود» الذي كان قائماً دائماً. وأن الخديوي قد شمله برعايته وطلب منه توريد مركب بخاري. ومن المحتمل أن ديرفيو كان أقل ثقة بنفسه عما يدل عليه مظهره، فنفس هذا الخطاب يشير إلى ملاحظات سابقة

غير ودية أبدًا، إسماعيل عن ديرفيو نفسه. ويختم ديرفيو خطابه بالأمل الوهمي «في أن تنتعش التجارة من جديد قريبًا، وألا ينسانا الخديوي». وربما وجد ديرفيو أن عداة الخديوي المتزايد لكل ما هو فرنسي إنما يضعه في موضع المرتد. وربما كانت هناك غمزات وتهجمات وشتائم، ليست شخصية، وإنما خاصة بالجنس الفرنسي كله.

وليس من السهل أن يكون الإنسان فرنسيًا «طبييًا» مع رجل يكره الفرنسيين، ولا سيما عندما يكون هذا الإنسان عدوانيًا ومحبًا لوطنه كديرفيو.

وعلى أي حال فقد قرر ديرفيو أن يكون مركز النزاع مع الوالي هو سياسته الجديدة، وأن يلجأ في هذا الصدد إلى الفرنسيين في فرنسا. وأرسل ديرفيو خطابًا إلى ديبان، ومن خلاله إلى أرمان بيهيك وزير الزراعة والتجارة والأشغال العامة محتجًا على المحاباة التي يُبدىها الخديوي نحو الصناعة الإنجليزية. وكان ديرفيو مستاءً على وجه الخصوص من منح الخديوي عقود بناء السفن لشركات بريطانية، ولما كان بيهيك رئيسًا لمجلس إدارة مسيجري إمبريال وعضوًا في مجلس إدارة شركة فورج وشانتييه للبحر الأبيض، فقد توقع ديرفيو في ثقة أن يستمع إليه بعطف. وختم ديرفيو خطابه بطلب تدخل فرنسا رسميًا. ثم تلا ذلك خطابٌ آخر بنفس المضمون. وفي هذا الخطاب كان ديرفيو مستاءً من الاستقبال الفاتر الذي لقيه المصرفي الفرنسي ج. د. لاهونت، الذي جاء إلى مصر لتحريك امتياز إدارة خطوط السكك الحديدية. ولقد كان الخطاب موجهاً إلى صديقنا القديم دوق دي مورني، الذي ربما كان ذا مصلحة مباشرة في أعمال دي لاهونت. وحتى لو كان هذا غير صحيح فلن يتخلف مورفي عن رؤية الإمكانات المالية للموقف، ومرة أخرى كان ديرفيو قد اختار مراسله بعناية.

ونظم ديرفيو طريقة لإطلاع أندريه على محتوى الخطابين. فقد كان متأكدًا على ضوء مصالح أندريه في شركة فورج وشانتييه للبحر الأبيض أن صديقه سيشاركه استياءه. والحقيقة أن ديرفيو كان في هذا مخطئًا تمامًا. وصحيح أن أندريه وشركاءه كانوا يملكون أسهمًا في هذه الشركة الفرنسية لبناء السفن، إلا أن هذه العلاقة لم تكن شيئًا حاسمًا. فأندريه قبل كل شيء ممول، ممول دولي بكل ما تعنيه المصالح الطائفية لهذه الفئة من معنًى، وفي كل الأوقات كان مشغولاً في عدد من الاتجاهات بعضها متضارب، وكان نشاطه المالي يأتي من كل أنحاء العالم، ومن المحتم في هذه الحالة أن تركز قراراته على تقدير موضوعي للمزايا والعيوب النسبية.

وبالإضافة إلى ذلك كان أندريه رجلًا خبيرًا في مؤامرات السياسة ومهابطها، ولا بد أن سذاجة واندفاع صديقه أصاباه بالدھشة؛ إذ لو كشفت مناورة ديرفيو (وهناك

احتمال كبير أن يحدث ذلك) لتحطم كل مركزه في مصر وكل عمله وجهده خلال سنوات. فإسماعيل معروف بأنه حاكم لا يحب أن يُغضبه أحد.

أضف إلى ذلك أن أندريه كان معارضاً للعواطف في العمل المالي والتجاري. وكان واضحاً لأندريه أنه ليس لدى ديرفيو ما يفقده من الوضع الجديد. بل ربما يكون أفضل حالاً. ففي نهاية الأمر فإن الفرنك هو الفرنك والجنيه هو الجنيه، وكلُّ منهما له غطاء ذهبي. وبالإضافة إلى ذلك كان أندريه يرى أن المسألة كلها ليست إلا لوناً من مبارزة طواحين الهواء، فليس هناك مبرر لذرف الدموع على الكارثة التي وقعت لشركات الحديد والهندسة الفرنسية الكبيرة، فمثل هذه الشركات قادرة على أن ترعى نفسها بنفسها. إن إجابة أندريه كانت توبيخاً، ودرساً كلاسيكياً في الواقعية المالية.

عزيزي ديرفيو

«إني ألتقى باهتمام بالغ المراسلات الهامة التي ترسلها لي من وقت لآخر، ولكنني مضطر أن أرفق، مع شكري، تحذيراً أرجو أن تعذرني فيه، ويمكن تلخيصه في بضع كلمات: أنت تكتب أكثر من اللازم.

وإنني أوكد هذه الكلمات؛ لأنها، في اعتقادي، ذات أهمية حيوية؛ فأنت أمين أكثر من اللازم، وواثق أكثر من اللازم في هذا العالم الذي وضعتك فيه الظروف. ولأنك ممتلئ بالنوايا الطيبة وتبحث لنفسك ولبلادك عن الأشياء التي هي مكشوفة وواضحة فحسب — فأنت تتوهم — أنك تستطيع أن تكتب الخطابات والمذكرات وأن تلعب بعجلات السياسة، وأن تثير الاهتمام أو توقظ روح المكيدة لدى بعض الشخصيات، بدون خطر على مصالحك الشخصية! إنني أنبهك أن تأخذ حذرك! فمصلحك تتعرض لخطر الإساءة الجدية إذا أفسيت الأسرار وإذا نقلت ملاحظاتك وحرقت كما هو مؤكد أن يحدث، وإذا اكتُشف أن مراسلاتك الخاصة يفتحها هؤلاء الذين يبحثون عن أسلحة ضد الحكومة الحالية في مصر. فهل ستكون أنت حليفهم؟ وإذا كنت أنت الفرنسي الوحيد المستثنى من غضب الخديوي العام، وتستطيع لهذا السبب بالذات أن تستمد ميزة كبيرة من هذا الوضع الاستثنائي، ألا يكون من الغفلة أن ترفع عصاك تأييداً للمصالح التي هي ليست مصالحك، والتي لن تمس جدياً إلا إذا سمحت حكومتنا ومن حولها بذلك.

وصدقني إذا نصحتك أن تكتفي بالأسف في داخلك على ما يحدث في الخارج فلتصنع قواربك في كلايد أو ميرسي إذا شاء صديقك الملكي ذلك حالياً. وإذا أراد خطوياً أو قاطرات إنجليزية فلتتوجه إلى شيفلد أو برمنجهام وتتأكد من أتعابك دون أن تشغل نفسك في أن تكون الأفضل لأحواض سفننا أو مصانعنا. فلا بد أن يأتي دورنا عندما ترتفع أسهمنا في السلم السياسي. وفي نفس الوقت لا ينبغي أن تكون مندهشاً إذا كان من يدفع مُصرّاً على أن يُخدم وفق مزاجه الخاص. عليك أيضاً أن تمتنع بدقة عن القيام بما قد يبدو من جانبك كمعارضة أو تدخل من نوع يُفقدك عطف وتأييد صديقك نوبار، الذي يمكن أن يكون مفيداً لك في هذه الظروف أكثر من أي وقت مضى..

باريس، ١٨ فبراير سنة ١٨٦٥م

ولم يكلف ديرفيو نفسه حتى عناء الرد على هذا الخطاب.

مثل هذه النزعات من جانب ديرفيو للمقاومة والاستقلال لم تكن اندفاعاً فحسب؛ وإنما كانت شيئاً غريباً على شخصيته. وكان ديرفيو سعيداً بنسيانها والتركيز على سياسته التقليدية في استرضاء إسماعيل ومجاملته؛ إذ أدرك ديرفيو في نهاية الأمر أنه لا يوجد غير طريق واحد للعودة إلى كنف الخديوي؛ إن الخديوي يريد المال ويحب الذين يعطونه له. وعلى الرغم من تردّد أصدقاء ديرفيو المتزايد، وعلى الرغم من ضعفه المالي الخاص وازدياد وعيه بأن هذا هو الطريق إلى الدمار، على الرغم من كل ذلك، أصرّ ديرفيو إلى آخر حياته المصرفية تقريباً ببذل الجهود لتدبير الأموال لإسماعيل. وكان يراقب كل قرض جديد، وينتظر أول إشارة تعبر عن ضعف منافسيه، ويبتكر وسائل وخططاً عبقرية.

وفي كنف إسماعيل كانت أمام ديرفيو فرص عديدة. إن الخديوي قاوم بعنف الفساد والنهب الذي صاحب القرض الأول، قاومه كأبي رجل صالح يدافع عن حقه وأمانته، ولكنه كأبي آثم أيضاً اكتشف أن المر حلو المذاق، وأصبح مستعداً أن يجعل من هذا الإثم عادةً له. وعندما صاغ عقد القرض كان إسماعيل حريصاً على أن تكون ضمانات السندات غامضة قدر الإمكان؛ حتى يترك الباب مفتوحاً في المستقبل لطرح قروض أخرى. والحق أن السندات لم تكن قد صدرت في السوق الأوروبية. (بل لم يكن إسماعيل قد حصل على القسط الأول) حتى أوضح إسماعيل أن مبلغ خمسة ملايين جنيه ستكفي بالكاد أن توازن ميزانيته.

أكان يعني هذا أن القرض ليس كافياً؟ الإجابة لا، وفق قواعد المنطق الإسماعيلي. فما دام النقد موجوداً لمواجهة احتياجاته الملحة، وما دام هناك مليون ونصف مليون جنيه «لمواجهة الأحداث المعارضة»، كان إسماعيل يشعر أنه يستطيع أن يتفأفأ في المستقبل، وكان يقول في إصرار: «إنني أكرر أن لديّ وقتاً كافياً في المستقبل. وفي السنوات الثلاث الأولى سأواجه ضائقة خفيفة، ولكن بعد ذلك ستعطيني ماليتي فائضاً أقدره ببضعة ملايين.»

وبالإضافة إلى ذلك كان إسماعيل يتوقع زيادة إيرادات الحكومة عن طريق رفع ضريبة الأرض. وإلى حد ما كان هذا أمراً معقولاً. فممنذ حكم سعيد لم يحدث تغيير يُذكر في ضريبة الأرض، وكان من الواضح أن الفلاح أغنى اليوم مما كان في الماضي. غير أن التوقيت لم يكن مناسباً، ويستطيع السياسيون والموظفون أن يتحدثوا كما يشاءون عن الدخول قبل رواج القطن وبعد رواجه؛ غير أن الفلاح لا يمكن أن يوافقهم على مثل هذه المقارنات، فهو إنسان عنيد، صلب الرأي يعيش مع حقائق الحياة اليومية، ويتطلع إلى الخلف، إلى سنة ١٨٦٣م العظيمة، ويبرز هبوط أسعار القطن وانخفاض الإيرادات في ١٨٦٤م. وبعد ذلك يهرع هذا الفلاح يبحث عن مخبأ عميق لأمواله.

غير أن هذا لم يكن ما يشغل بال إسماعيل «إنني أتوقع أن الناس سيفسرون هذا الإجراء بزيادة الضريبة تفسيراً خيراً. فأنا أعرف أنني متهم، على غير أساس، بالتقتير، بل بالبخل. نعم إنني أحب النظام والتوفير. ولكن التوفير العاقل يختلف عن البخل، كما يختلف السفه عن الكرم. إنني أعرف كيف أكون كريماً عندما ينبغي عليّ ذلك. ولكنني أمتنع عن الإنفاق السفه الذي أعرف كثيراً من أمثله في الماضي، وهؤلاء الذين استغلوا الرغبات المبهضة لسلفي لا يستطيعون أن يغفروا لي وقف مصادر ثرواتهم الفاضحة. ولست أعبأ بهذا؛ فكل المخلصين سيعترفون بفضلي في الإصلاحات التي تمت، وسيؤيدون ما صنعه من إحلال النظام محل التبذير والبناء محل الخراب.»

غير أن إسماعيل فقد بعد ذلك متعة هذا التظاهر بالفضيلة المجروحة. فوقائع المالية المصرية جعلت بالفعل من مثل هذه الادعاءات شيئاً سخيفاً.

إن إسماعيل نفسه قدر — في أعقاب قرض سنة ١٨٦٤م — الدين المصري بحوالي ٥٣١ مليون فرنك، أي أكثر من ضعف ما كان عليه يوم تولّيه الحكم منذ ٢٠ شهراً. وكان الجزء الأكبر من هذا المبلغ (أكثر من ٩٠٪) يتكون من أربعة بنود: أسهم قناة السويس، التي تبلغ ٨٣ مليوناً، والتي لم يدفع منها غير خمسها؛

تعويضات القناة، وتبلغ ٨٤ مليوناً؛ قرض ١٨٦٢م، ويبلغ ١٨٠ مليوناً؛ قرض ١٨٦٤م، ويبلغ ١٤٠ مليوناً. أما الباقي — الذي يخص شراء المواشي خلال فترة الوباء، والطلبات الموروثة من عهد سعيد، والأشياء الأخرى التي كان يحب ديرفيو أن يؤكد لها في خطابه — فلم يكن إلا شيئاً تافهًا بالمقارنة.

وبالإضافة إلى ذلك، لم تكن كل هذه الديون إلا الالتزامات القائمة. فبمجرد أن أصبح المال في يد إسماعيل مرة أخرى أخذ في إعداد الخطط والمشروعات التي تكفي لامتصاص كل النقد الموجود، قبل دفع أي من قروضه القديمة. وبعض هذه المشروعات (مثل ترعة القاهرة-الوادي) كانت تفرضها الظروف. ولكن إذا كانت هذه التبعة تكلف ٤٠ مليون فرنك، فإن إنشاء قصر بالجيزة لمجرد المتعة كلف الدولة ٣٠ مليون فرنك. وتولى إسماعيل إنشاء فرع جديد للنيل وأحضر ألوف الأشجار وغرسها في رمال الصحراء. ثم هنالك أيضاً القصر الذي أنشأه على البوسفور ليكون مقراً له عند زيارته القسطنطينية، وأخيراً كان هنالك دائماً حلمه بإنشاء إمبراطورية أفريقية، بما في ذلك من نفقات باهظة.

كان إسماعيل يضع مشروعات كبيرة للأراضي التي تحيط بالنيل في الصعيد، وأخبر ديرفيو أن هذه المنطقة، التي تبلغ ثلاثة أمثال مساحة مصر، مأهولة بالسكان وخصبة إلى حد لا يصدق، وفي هذه الأراضي ينمو القطن بدون أي رعاية. وإذا أمكن أن تدار هذه المناطق بشكل سليم عن طريق موظفين يعملون تحت توجيه وإشراف فعال من الحكومة في القاهرة، فإنها ستصبح في يوم من الأيام هنداً أخرى في مصر. ومن أجل ذلك أراد إسماعيل أن ينشئ خطاً حديدياً من إسنا في الصعيد إلى الخرطوم، وهي مسافة تزيد عن ألف كيلومتر. وفي هذه الأمور كان إسماعيل يتصرف كخليفة الفراعنة. فمصر حافظت دائماً على نوع من السيادة الاسمية على الجنوب الذي تميز بالفراغ السياسي، والفرمان العثماني الصادر في ١٨٤١م، والذي يجعل من محمد علي والي مصر مدى الحياة، يعترف بولايته على السودان والمناطق المجاورة. إلا أنه بينما كان الحكام السابقون قانعين بمظاهر السيادة والخضوع من وقت لآخر، كان إسماعيل مصمماً على أن يثبت حكمه في هذه المناطق، وأن يربط مستعمراته بالقاهرة وأن يحوّل تجارة الرقيق وأن يحمي الأرض ويمدّن المتوحشين، وكل هذا من أجل عظمة حكمه.

ومن سوء الحظ أن العظمة تتطلب تكاليف باهظة. كان في إمكان إسماعيل أن ينشئ مواصلات أرخص مع السودان عن طريق خط حديدي من الخرطوم أو بربر على النيل إلى سواكن على البحر الأحمر، وبذلك يرتبط السودان بالملاحة البحرية إلى السويس. إلا أن إسماعيل كان يريد خطاً برياً حتى لا يكشف نفسه لإمكانية هجوم بحري من الأعداء

ضده، وعندما تبين أن خط الخرطوم-القاهرة يتكلف أكثر من ٤٠٠ مليون فرنك قنع بخط إسنا الخرطوم، الذي يكلف نصف الثمن. ومع ذلك كان المشروع باهظاً بالنسبة لمصر. وكالعادة فاتح إسماعيل ديرفيو حول إمكانية قرض خاص، وقام ديرفيو بالواجب بلفت نظر أندريه إلى المسألة. وكان من المتوقع أن يتكاف هذا المشروع على الأقل ٢٠٠ مليون فرنك، أي ما يكافئ رأس المال الأصلي لشركة قناة السويس ذاتها. وتساءل ديرفيو عما إذا كان من الممكن أن يتولى مع أندريه مشروع إنشاء الخط، وطرح القرض معاً مع توفير أرباح كافية من الإنشاء، وتغطية أي احتياطات قد يحتاجها طرح القرض، وكان ديرفيو يفكر في عقد من هذا النوع، وسال لعبه عند التفكير فيه. كتب إلى صديقه أندريه قائلاً: «لا نتحدث عن هذا الموضوع بعد حتى لا يفد المنافسون بسرعة».

أما بالنسبة لأندريه، فالمسألة الوحيدة التي تهمة هنا هي الإمكانية العملية لطرح هذا القرض المقترح. ولذلك أثار السؤال الهام، ما إذا كان الجمهور مستعداً لأن يستثمر في مشروع طويل الأجل كهذا، في بلد يعتمد فيه كل شيء على نوايا الحاكم. ماذا يحدث مثلاً لو ترك إسماعيل الحكم؟ والحق أن المرء يشك في أن أندريه أثار هذا الاعتراض كتكتيكة وتبرير للرفض، فكل مشروع تقريباً يمكن أن يقدم للجمهور ما دام هناك إشراف مناسب عليه ووثائق قانونية صحيحة، وما دامت أحوال السوق طيبة. أما الحقيقة فهي أن أندريه في أعماقه كان لا يثق في إسماعيل ويخاف شهيته المفتوحة دائماً للنقود. وكل هذا الحديث عما يحدث لو ترك إسماعيل الحكم ليس إلا أسلوباً مهذباً من جانب أندريه في التعبير عن شكوكه في إسماعيل نفسه.

ولم يتم شيء في هذا المشروع بالمرّة. فديرفيو وكل تجار وممولي الإسكندرية كانوا مشغولين بعدد من المشاكل أكثر إلحاحاً، ولذا لم يستطع ديرفيو أن يدفع هذا المشروع خطوة إلى الأمام.

وإذا كان خريف ١٨٦٤م هو بداية التوقف في الرواج المستمر لتجارة القطن، فإن ربيع ١٨٦٥م كان بداية الهبوط في هذه التجارة. وفي مواجهة هبوط أسعار القطن، توقف المزارعون والقائمون بالشحن عن طرح المحصول في السوق، بأمل أن الانتظار القليل سيعيد الأسعار إلى وضعها «الطبيعي». ولفترة وجيزة نجحت هذه المناورة، فالقطن «الغير» المصري الذي هبط من ٣٢ بنساً في الرطل في نهاية يوليو، ٣١½ بنس في نهاية سبتمبر إلى ٢٣½ بنس في نهاية أكتوبر، عاد وارتفع إلى ٢٩½ بنس بعد ذلك بشهر.

غير أن قُوى الانكماش كانت أقوى من أي إجراء تتخذه مجموعة صغيرة من رجال الأعمال والملاك. فالحرب الأهلية الأمريكية كانت تقترب من نهايتها، وتوقع المستوردون ورجال الصناعة في أوروبا أن يعود قطن جنوب أمريكا إلى السوق العالمية. وعلى الرغم من أن هذه العودة قد تستغرق بعض الوقت (نتيجة انتهاك الدويلات الكونغرسالية المهزومة لاتفاقية وقف الحرب) إلا أن غرّالي ونسّاجي أوروبا البعيدي النظر امتنعوا عن الشراء، واثقين أن الوقت في صالحهم.

وقد حدث هذا فعلاً، ففي مارس ١٨٦٥م هبط سعر القطن الغير المصري في ليفربول إلى ١٥ بنساً للرطل، وهو أقل ثمن منذ سنوات. واشتد قلق الخديوي، وأخذ هو وكبار المزارعين يكومون البالات في المخازن، ويقترضون لتدبير أمورهم في انتظار ظروف أفضل. وتوقف النشاط التجاري في الإسكندرية تماماً. ومن حسن الحظ أن معظم المصدّرين كانوا سماسرة يتقاضون عمولة، ولكن لا يخاطرون بأموالهم في عمليات شراء وبيع القطن. لقد كانوا يجرون وراء الربح، ولكنهم غير مستعدين أن يموتوا جوعاً. أما الشركات التي عانت حقيقةً فهي البيوت المالية، وشركات الائتمان التي أقرضت المزارعين، وصغار التجار بفائدة عالية بضمان المحصول، وها هي تجد أن هذا الضمان لا يساوي ما أقرضته لهم. وإذ كان المدينون غير مستعدين أن يدفعوا الفرق من إيرادات المحصول في السنين السابقة، لم يكن أمام المقرضين إلا أن يأخذوا القطن بالخسارة.

وكانت شركة التجارة المصرية من بين الشركات التي أصيبت في هذا الوضع أكثر من غيرها. فقد أهملت منذ البداية إمكانياتها التجارية مستهدفة التخصّص في قروض المحاصيل بفوائد يصل سعرها إلى ١٥٪ أو ٢٠٪ في العام، وهو سعر مناسب تماماً في بلد كمصر. ونتيجة ذلك، واجهت الشركة أزمة خريف ١٨٦٤م ونصف رأس مالها مجمّد في تجارة القطن، والنصف الآخر أخذه إسماعيل كقرض.

وكإحدى مفارقات الشؤون المالية، بحثت شركة التجارة المصرية عن خلاصها في الاندماج مع شركة أخرى تتضور هي أيضاً وسط أرصدها الوفيرة والمجمّدة. تلك هي شركة بريجز، أقدم شركة بريطانية في الإسكندرية. ولقد طرحت فكرة الاندماج على المساهمين المتشككين في جو الحجج البراقة المعهودة. فأحوال الشركة عظيمة جداً؛ إذ إنها حققت ٢٣٪ من الأرباح في عامها الأول، وهي لا تتأثر بأي هبوط في أسعار القطن؛ لأنها لا تملك قطناً، وإنما هي تقرض بضمان القطن! ولكنها تحتاج نشاط وسمعة شركة بريجز حتى تستفيد من ارتباطات قد تأخذ سنين عديدة لتحقيقها لو لم يتم الاندماج،

ولقد أوضح المديرون أن هذه الارتباطات ذات أهمية خاصة في مصر؛ حيث توجد شركات عديدة قديمة، وحيث «مضى تيار التجارة لمدة طويلة في مجرى لا يسهل تحويله». وعندما وقف أحد المساهمين ليعبر عن قناعاته بالمجرى الذي شقته شركة التجارة المصرية لنفسها، وليقول إنه مكثف تمامًا بربح قدره ٢٣٪ سنويًا، رد رئيس الاجتماع قائلاً إن المنافسة في مصر حادة، وإن الشركة لا تستطيع أن تقف مكتوفة الأيدي.

وبعد الاندماج لم تصبح الأمور على ما يرام، فإذا كان هذا الاندماج قد ساعد شركة التجارة المصرية على التغلب على الأزمة المباشرة، إلا أنه ألقى عبئًا إضافيًا على كاهلها أساء إليها في المدى البعيد. فالإغاثة التي حدثت في نوفمبر عندما ارتفعت أسعار القطن واستلم إسماعيل أول قسط في القرض؛ كانت قصيرة الأجل. وعندما هبطت أسعار القطن للمرة الثانية، وجدت الشركة نفسها في حال أسوأ من ذي قبل، ولم تنجح في المحافظة على وضعها إلا عن طريق الإسراف في توزيع أوراق الماملة، والاستغلال المنظم لكل مصدر من مصادر الائتمان. ولقد أدهش بنك ماركوارد (الذي كان من الناحية النظرية الوكيل للشركة) أن تكتب الإدارة الجديدة قائلة إنها ستحدد نشاطها وفق الائتمان متاح. وقد رفض أندريه بسرعة هذا الاقتراح الغريب. «إن صفقات الائتمان تستطيع أن تكون بالفعل أمرًا مكملاً للنشاط التجاري المنظم». وبنك ماركوارد كان مستعدًا للمساعدة عندما تكون المساعدة مطلوبة: «ولكننا نتوقع أن نجد منكم تعويضًا عن هذه الخدمات، الاستثنائية بتركيز كل نشاطكم المنظم في باريس في أيدينا. إن الشركة مدينة لنا بهذا التعويض باعتبارنا وكلاءها، ونحن على حق في المطالبة به على هذا الأساس.»

وبالطبع لم يكن أندريه يدرك إلى أي حد كان موقف الشركة خطيرًا. ولو كان على علم بذلك لوَفَّر على نفسه مشقة الوعظ والنصيحة. وعندما وجدت شركة التجارة أن خزانة بنك ماركوارد مقفلة في وجهها، اتجهت إلى أماكن أخرى وأخذت الائتمان أينما كان متاحًا، مصدرة في نفس الوقت كميات كبيرة من كمبيالات فرع الإسكندرية على مكتب الشركة بلندن. وفي أوائل يناير سنة ١٨٦٥م أخطر بنك ماركوارد مراسليه ألا يدفعوا أي نقود مقابل أوراق من شركة التجارة، وقبل مُضي شهر طلب أندريه من بنك فروهلنج وجوشن أن يبيع له أسهمه (٥١٠ أسهم) في الشركة المصرية. فهو لا يستطيع أن يفرض على الشركة أن تركز عملياتها الفرنسية بين يديه. ولكن من حقه ألا يترك أمواله في هذا النوع من النشاط.

ولم تكن الشركة التجارية هي الوحيدة في هذا الوضع السيئ؛ ففي يناير كان لدى شركة مصر المالية (بنك باسكوالي) الوقاحة بأن تدعو المساهمين إلى دفع أربعة جنيهات

عن السهم لمواجهة «التطور السريع في أعمال الشركة في المجتمع». ولقد تعرض أوبنهايم أيضًا للمتاعب، وكان بنك ماركوارد أقل ميلاً للصبر عما كان في سبتمبر «... نود أن نلفت نظرك إلى حقيقة أن حساب شركتكم في الإسكندرية يتضمن عجزاً كبيراً، هذا إذا استبعدنا العجز الذي يمكن أن ينتج عن عمليات قصيرة الأجل أو مدفوعات غير متوقعة». ولقد كان العجز ١٢٠٠٠٠٠ فرنك «إن ما نشكو منه ليس مجرد رقم العجز فحسب، وإنما استمرار هذا العجز، ونحن نناشد شركتكم أن تزيد مدفوعاتنا». إذ ليست مهمة بنك تجاري، كبنك ماركوارد، أن يقدم رءوس الأموال للشركات.

وخلال كل هذا الوقت كانت أسعار القطن آخذة في الهبوط. ولم يكد يحل فبراير ١٨٦٥م حتى كان هبوط الشحن إلى أوروبا قد جعل عملية التبادل باهظة إلى الحد الذي جعل التعامل فيه بالذهب مباشرة أمراً أفضل. ولم يكن كل إنسان موفقاً كديرفيو الذي كان يستطيع أن يسحب مؤقتاً على حساب أندريه. غير أن توقف أندريه كان متوقعاً.

وكالعادة حل الفزع مختلطاً بالاندفاع. في مارس وأوائل أبريل كان ديرفيو ما زال يكتب خطابات مطمئنة إلى باريس عن وفرة المال في الإسكندرية وحزم البيوت المصرفية. وإذا كان هناك من يشكو المتاعب، فهي تلك الشركات التجارية القليلة التي لم تستطع أن تحد من قروضها لمزارعي القطن، وهي على وجه الخصوص بعض البيوت المالية السورية. وحتى هذه البيوت ليست في حالة سيئة جداً، وذلك بفضل توفر الائتمان المصرفي الذي يعطي هذه البيوت فرصة تكييف نفسها مع السوق الهابط.

وفي ٩ أبريل انهارت شركة جويس وشركاه بلندن (المختصة بالتجارة في مصر وشرق الهند) فجأة. ولقد كانت الشركة واحدة من أهم الشركات المشتغلة في تجارة القطن، ذات مصالح في كل من العالمين القديم والجديد. وهدد انهيارها المفاجئ بانهايار مقرضيهما ودائنيهما. وانتشرت الإشاعات عن أسر ثلاث سفن حاولت اقتحام الحصار الأمريكي، وعن خطأ في برقية تطلب ٢٠٠٠٠ قنطار قطن بدلاً من ٢٠٠٠ قنطار. ولقد كان من العسير تصديق أن مثل هذه الشركة القديمة الفنية قد استهلكت كل مكاسبها الضخمة في العام السابق. وارتعدت كل شبكة سوق قطن، وسيطر الفزع على الإسكندرية.

ومع ذلك ففي النهاية كانت صدمة الإسكندرية أخف من صدمة لندن أو بومباي فشركة والهايم وشركاه القديمة (دعامة المستعمرة التجارية النمساوية) التي كانت مثقلة بكمية كبيرة من أوراق شركة جويس، انهارت أيضاً. كذلك فعل تاجر إنجليزي يدعى تايلور. وفشلت الجهود المبذولة لمساندة أعضاء المجتمع التجاري الواقعين في المتاعب

عندما رفض الخديوي أن يقدم من جانبه مبلغًا يوازي ما جمّدتته الشركات فيما بينها. ولقد استطاعت الشركات الأخرى أن تشق طريقها. وبالطبع فقدت كل شركة من هذه الشركات شيئًا، وبعضها فقد مبالغ كبيرة. وعلى سبيل المثال فقد أوبنهايم ٢٥٠٠٠ جنيه على قطن «باعه» الخديوي له في نوفمبر وسلمه له في أواخر مارس. كذلك دفع كل ممولي القصر المفضلين ثمن مركزهم المفضل. والحق أن الأرباح الاستثنائية في سنوات الرخاء والهدوء الطويل في سوق الإسكندرية — الذي تميز بالتعقل منذ قرض ١٨٦٤م — هي التي مكنت هذه الشركات من مواجهة خسارات كان من الممكن أن تبتلع أي شركة عادية. ولقد فقد ديرفيو نفسه ١٥٠٠ جنيه بسبب انهيار شركة جويس، ١٠٠٠٠ جنيه بسبب مفاوضات إسماعيل. وكتب إلى أندريه يقول: «أي قضية كان من الممكن رفعها ضده لو لم يكن هو الخديوي.» ولا بد أن أندريه قد ابتسم، فديرفيو شخص مُسلّ تمامًا، وهو لا يدرك ذلك. أي قضية كان من الممكن رفعها لو لم يكن المدين هو الخديوي! ولكن أندريه يعتقد أن هذا بالدقة هو الذي يجعل مثل هذه القضية ناجحة ومربحة. ورجل مثل برافي لم يكن ليتردد لحظة في أن يطالب بالدفع والتعويض، ومن المؤكد أنه سيحصل عليهما.

كان ديرفيو يعرف ذلك، ويعرف أيضًا أن صداقات إسماعيل تتوقف على الأرباح التي يحصل عليها من هذه الصداقات، وأن الخديوي لا يقدم عواطفه إلا لهؤلاء الذين يقدمون له المال. وفوق ذلك كان ديرفيو يعرف أيضًا أن إسماعيل يحترم القوة أكثر مما يحتمل الضعف والمذلة.

ومع ذلك فليس من السهل أن تغير طباع الناس لتتناسب صوت العقل. فديرفيو ليس برافي ولا يمكن أن يكون. وهو أولًا: رجل مهذب أكثر مما ينبغي. ولم تقم علاقته بالخديوي أبدًا على أساس العدوان والإلحاح، وإنما على التنمية الصبورة لعلاقات الخدمة والصداقة. وفي نفس الوقت كان عند ديرفيو نفور أساسي من الوسائل العنيفة. وكما هو واضح في اختلافه مع أوبنهايم حول التكتيك الذي يُستخدم في دفع إسماعيل إلى أول قرض عام، كان ديرفيو يفضل الإغراء على العصا.

والصعوبة هي أن إسماعيل — ككثير من الأغبياء — يستجيب أحيانًا للإغراء ويستجيب أحيانًا أخرى للعصا. ففي الأمور السهلة — الطلبات، العمولات، امتياز إقراض المال — يمضي إسماعيل باللين والذوق. أما رد المال فلا بد من انتزاعه منه انتزاعًا. ولقد كان موقف ديرفيو ملائمًا تمامًا لأيام ١٨٦٣-١٨٦٤م السعيدة. أما في ١٨٦٥م فقد كان

ود ديرفيو ولطفه عقبة أكثر منه ميزة. لقد حرمته هذه الصفات من الحزم عندما أصبح ضروريًا، وأدى هذا إلى استياء إسماعيل من مطالبات ديرفيو المترددة.

وعندما واجه ديرفيو إمكانية انهيار علاقته بإسماعيل المؤسسة في المبدأ على الود المتبادل، وجد نفسه عاجزًا عن التحول إلى العلاقات الفاترة القانونية. وكلما قال له عقله إن الحب القديم قد فتر، وإن الموقف الجديد يحتاج إلى إجراءات جديدة، ازداد ديرفيو تمسكًا بالماضي. وظل يردد في كل خطابه: إن الخديوي ما زال يحبني، إن الخديوي ما زال يحبني، إن الخديوي ما زال يحبني. وكلما بعدت الأمانى عن الواقع، كلما اهتزت صداقة إسماعيل بديرفيو واشتد تواضع ديرفيو ووده بأمل تجنب العداء والإساءة.

وحتى في قمة الأزمة ظلت خطابات ديرفيو تتحدث عن حاجة إسماعيل إلى أرض جديدة، وإن كانت هذه الحاجة في هذه المرة الجديدة تتعلق بالدائرة السنوية (ثروة الخديوي الخاصة). إن إسماعيل صرف مبالغ ضخمة على الأرض والماشى وآلات الزراعة. ولما كان معظم قطنه مكوّمًا في المخازن اضطر إسماعيل إلى أن يقترض مليون جنيه من البنك الإنجليزي المصري. ولم يكد يستلم هذا المبلغ حتى يبحث عن نصف مليون آخر. وفي خلال بضعة أسابيع كان المبلغ الذي يحتاجه إسماعيل قد تضاعف تقريبًا.

ومن حسن حظ ديرفيو أن أندريه لم يكن بالشخص الذي يسهل إغراؤه. وكان أن تجاهل مقترحات صديقه الصريحة وأجاب بعموميات عن حالة النقاهة التي يمر بها السوق بعد شهور طويلة «من الحمى والانفعال». كتب يقول: «في لحظات مثل هذه يجمع الناس شتات أنفسهم، ويحسبون كل فرنك، ويقبعون في هدوء في انتظار صفقات طيبة، إنهم يحرسون على مواردهم ويعدون أنفسهم بهذا للدخول في النشاط في اللحظة المناسبة.»

غير أن المشكلة أن ديرفيو كان قد مل الجلوس في هدوء وانتظار. فلعدة شهور. كان لا يصنع شيئًا. لقد دفع التزاماته التي انكششت إلى حوالي نصف مليون فرنك، ومحفظة أوراقه المالية التي وصلت إلى ٢٥ أو ٣٠ مليون فرنك عشية القرض انخفضت إلى ٨٠٠ ألف فرنك في أوائل أبريل. ومع أنه لم يكن في يد ديرفيو أرضة سائلة كهذا العام، إلا أنه لم يكن هناك ربح أيضًا.

وفي الوقت ذاته ظلت هناك بضعة أمور قليلة في حاجة إلى الحسم قبل أن يقال إن تصفية التجارة المصرية كملت. فعدد من الشركات الأوروبية أقرضت الفلاح، لا بضمان القطن، وإنما بضمان الأرض، وفي هذه الحالات ثبت أن هذا الضمان يستحيل أخذه في

غالب الأحيان، وبهبوط قيمة القطن، هبطت قيمة الأرض كذلك، ولم يكن هنالك من يريد أخذ الأرض.

وتتمثل الأمل الوحيد في تقدّم الخديوي لإنقاذ الموقف كالعادة. وتقدمت لجنة من رجال الأعمال يرأسها ديرفيو إلى إسماعيل باقتراح مؤداه أن تتولى الحكومة ما يُسمّى بديون القرية، وأن تدفع للمقرضين الأوروبيين سندات من الخزانة فائدها ٧٪. وتتولى الخزانة بدورها الجباية من الفلاحين على فترة طولها سبع سنوات بفائدة قدرها ١٢٪، وبهذه الطريقة يسترد المقرض أمواله، ويُعفى الفلاح من فوائد تتراوح من ٣ إلى ٦٪ شهرياً، وتُعفى الدولة من البلبلة والتوتر الذي يصحب بالضرورة أي مصادرة عامة للأرض. وأخيراً — وهذا أهم اعتبار بالتأكيد — فإن الخزانة ستحقق مكاسب من هذه العملية. وأعجب إسماعيل بالاقترح ووافق عليه.

وفي باريس كان أندرية مرتاحاً لهذه الفكرة، وإن كان عنده اعتراض واحد. كتب في ١٠ يونيو إلى ديرفيو يقول: «إن فكرتك تبدو لي عملية تماماً. ولكني لا أحب أن أرى الحكومة تضارب على رؤس الرعايا، ولست أفهم لماذا تأخذ الحكومة الفرق بين ال ٧٪ وال ١٢٪؟ وإذا كان من الضروري أن نترك هامشاً معيناً لمواجهة احتمالات سوء الحظ، فليكن مفهوماً أن الخديوي سيستخدم الأرباح التي تحققها الخزانة في خدمة الأغراض العامة.» وإذا استبعدنا الجوانب الخلقية من المسألة فإن أندرية لم يكن يثق بإسماعيل أبداً.

ولكن الأغراض العامة لم تكن تشغل ذهن أصحاب المشروع. إنهم أرادوا ضمان استعادة قروضهم، والأكثر من ذلك أن يحققوا أقصى ما يمكن من صفقة مجزية في إمكانياتها. وكانت المسألة الهامة هنا أن عديداً من هذه القروض كانت محل شك. ومن الناحية الفنية كان كل قرض خاضعاً لتحقيق خاص بواسطة لجنة الأوروبيين والمصريين، ولكن أصحاب المشروع عرضوا على المقرضين — الشرعيين وغير الشرعيين — أن يقوموا هم بتصفية ديونهم جملة واحدة مقابل عمولة تتفاوت وفقاً لدرجة الشك في المطلب. وفي فترة وجيزة استطاع أصحاب هذه الفكرة أن يركزوا ما قيمته أكثر من ١٧ مليون فرنك في أيديهم، وأن يتفاوضوا مع إسماعيل على هذا المبلغ بسعر يمنحهم ربحاً كبيراً. وإسماعيل بدوره طالب كل فلاح بدفع المبلغ الأصلي وفوائده. وكل هذا يكون مضاربه واضحة على رؤس المحكومين. ولكن ديرفيو ومستشاريه يمكن أن يدافعوا عن أنفسهم على أساس ضرورة عدم الخلط بين النشاط المالي والعواطف، ولم يكن أمام أندرية إلا أن يوافق على هذا.

ووضعت هذه الصفقة العبقريّة حدًّا للأزمة، وبدأ أنها ترضي كل الأطراف المعنية. وعاشت الأعمال الماليّة المصريّة بسمعة طيبة تدعمها مرونتها في مواجهة المصاعب. أما ما كان خافيًا آنذاك فهو أن هذا البقاء تمّ شراؤه بثمن باهظ، وأن الدَّهن الذي تجمَّع في فترة رواج القطن احترق في حُمى الانهيار. وكل شركات الإسكندرية — ابتداءً من البنوك المساهمة الجديدة إلى البيوت التجاريّة الصغيرة — ضيَّقت نشاطها لتتنقذ رأس مالها. وإذا جاء المرض مرة أخرى فربما يكون أقلّ قسوةً، وإن كان من المؤكّد أن مقاومتهم له ستكون أضعف.

كان هذا في يونيو، وكانت الإسكندرية، مرة أخرى، غير محتملة، فالهواء ساخن ومليء بالغبار، والحشرات تزحف وتطير في كل مكان، والروائح الكريهة لا تزول أبدًا. وكانت الأعمال التجاريّة متوقفة تمامًا، وأعضاء المستعمرة الأوروبيّة يستعدون للسفر في إجازاتهم عبر البحر الأبيض.

ثم جاءت الكوليرا. وفي أول يوم مات عدد قليل من الضحايا، وفي اليوم الثاني زاد هذا العدد قليلًا، ثم وصل إلى عشرات، ثم مئات. وفي مقابل كل جثة يتمّ تبليغ السلطات عنها كانت هناك عديد من الجثث تُدفن في هدوء في الحدائق الخاصّة والأقبية. وفي أحياء الفقراء تكوَّمت الجثث في الحُفَر الضيقة.

وسيطر الفزع على المدينة. وعلى الرغم من أن المرض أصاب، في غالب الأمر، الفقراء، إلا أن الأغنياء الذين كان لديهم ما يعيشون من أجله هم أول من هربوا. وضرب الخديوي المثل بنفسه. فإذا كان ممتلئًا بالخوف والرعب سارع بالخروج بيخته إلى عرض البحر لبضعة أيام من «الراحة». وعاد بعد ستة أسابيع. وعند أقدامه اقتحم الأوروبيون الميناء، وشقوا طريقهم إلى السفن المزدحمة، ودفعوا مبالغ ضخمة لينقذوا أرواحهم ويسافروا على مراكز صغيرة لم تكن مُعدة أبدًا للملاحة في غير المياه العذبة. ولم تكن لدى السفن التي تدخل الميناء أي فرصة في إنزال شحناتها من البضائع قبل أن تترك الميناء محمّلة بشحناتها من البشر. وفي فترة أسبوعين نجح حوالي ٣٠ ألف أوروبي في الخروج من مصر. وكما قال القنصل الفرنسي: لم تكن المسألة مجرد خوف، أو مجرد فزع، وإنما هي اندحار كامل.

لقد ماتت التجارة المصريّة بالسكّة القلبيّة.

الفصل الحادي عشر

حقائق المالية المصرية

لم يُعد ديرفيو إلى مصر حتى نهاية العام. وقضى ستة شهور في باريس لا نعرف عنها الكثير؛ لأنه لم تكن هناك مراسلات بينه وبين أندريه.

ولكننا نعرف أنها كانت شهوًراً هادئة؛ فعام ١٨٦٥م كان عامًا غريبًا، بين بين في النشاط المالي. فأزمة ١٨٦٤م قد أدت إلى انكماش حالة الزواج انكماشًا كبيرًا، وإن كانت لم تنتهِ إلى إعادة الحالة إلى وضعها الطبيعي. وإذا كانت الشركة المالية والبنوك قد عانت كثيرًا، إلا أنها ظلت حية وباحثة عن عملاء. وأصحاب المشاريع قد خسروا الكثير في السوق، ولكن شهيتهم في طرح قروض جديدة قد زادت. وفي نفس الوقت انخفضت مصادر الجمهور المستثمر إلى حد كبير وزاد حرصه وشكه تبعًا لذلك. وباختصار كان هنالك توازن دقيق حرج بين قُوى التضخم وقُوى الانكماش، وعكس هذا التوازن التصفية غير الكاملة للماضي، وأُنذر بالانهيار المتوقع في المستقبل.

وليس معنى هذا أن المعاصرين كانوا قادرين على أن يروا كما نرى اليوم الكارثة التي تبدّت في عام ١٨٦٦م. ولكنهم كانوا يشعرون أن أحوال النشاط المالي والتجاري ليست على ما يرام، وأن الشفاء ليس كاملاً. وعلى الرغم من انخفاض سعر الفائدة بشكل مفرّ، رفضوا أن يؤيدوا أي تضخم تجاري آخر. كتبت إحدى الصحف المالية: «إن ركود الأعمال يدعو إلى القلق. وليس هنالك فائدة في القول بأن هذا هو رد الفعل العادي لأزمة نشأت من خلال فوران روح المضاربة والإنتاج. فستظل الحقيقة رغم ذلك أن هذا الركود ما زال قائماً دون مبرر، وأنه أشد من المعتاد.»

وفي كلٍّ من إنجلترا وفرنسا انخفضت عروض الائتمان من مستواها العالي في ١٨٦٤م إلى مستويات ١٨٦٣م التي لا تعتبر منخفضة. ولكن كثيرًا من هذه الأرصدة الجديدة كانت في حد ذاتها علامة الضعف. فلعبة تحويل الشركات الخاصة المجهدة إلى اتحادات

عامة — بهدف الاستفادة من مزايا النوايا الطيبة، وتجنب أخطار الالتزامات غير المحدودة في نفس الوقت — أصبحت شائعة بعد أن فقدت كثير من البيوت المالية وعيها بسبب المبالغات القديمة. وفي يوليو سنة ١٨٦٥م تحولت واحدة من أكبر الشركات الخاصة في أوروبا، وهي شركة «الكورنار هاوس» لأوفرند وجيرني وشركاهما، إلى شركة عامة. وزعمت الصحف المالية أن الجمهور السعيد الحظ سيمنح فرصة المشاركة في أرباح هذه الشركة العظيمة، تلك الأرباح التي كانت مقتصرة على عدد قليل من الشركاء الممتازين. غير أنه خلف هذه الواجهة البراقة كانت شركة الكورنار هاوس متعفنة من أولها إلى آخرها، ولم تكن أي صفقة خاصة قادرة على أن تفضح خدع هذه الشركة البادية الازدهار.

ومع ذلك، كانت هناك علامات حقيقية على الصحة. فأسعار السلع التي انخفضت بانتظام خلال خريف ١٨٦٤م وشتاء ١٨٦٥م بدأت ترتفع من جديد بعد أن وصلت إلى الحضيض. ووصلت أسعار القطن — الذي أصيب أكثر من غيره — إلى أدنى نقطة في أبريل، عندما أدت أخبار سقوط «ريتشموند» إلى ازدياد التهافت على البيع. في هذا الوقت كانت أسعار القطن حوالي نصف ما كانت عليه منذ ثلاثة أشهر. إلا أنه قد أصبح واضحاً بعد ذلك مباشرة أن تدفق القطن الأمريكي ليس كما كان متوقعاً. فالمخزون ليس كثيراً، وكان أمام جنوب أمريكا الكثير من العمل قبل أن يستطيع استعادة مركزه القديم في السوق العالمية. وبالإضافة إلى ذلك، أدى انتهاء الحرب إلى ازدياد ضخ في الطلب على المنسوجات والسلع الاستهلاكية. وارتفعت الصادرات إلى الولايات المتحدة ارتفاعاً عنيقاً. وبدأ رجال الصناعة — الذين كانوا قد امتنعوا عن شراء القطن الخام بأمل هبوط أكبر في الأسعار — يشترون مرة أخرى. ففي ليفربول ارتفع سعر القطن الغير المصري بانتظام من ١٣ بنساً في الرطل إلى ٢٥ في منتصف أكتوبر. ومرة أخرى بدأ الذهب يتحرك إلى الشرق، وعاشت بومباي والإسكندرية مؤقتاً لحظات تشبه عام ١٨٦٣م.

ومن الواضح أن ديرفيو لم يساهم في كثير من هذا الرخاء، فقد توسّع خلال حُصَي السنوات الناجحة الأولى أكثر مما ينبغي، ودفن كثيراً من رأس ماله في مشروعات والتزامات لا صلة لها بالتمويل التجاري بمعناه الضيق، وثبت أن محالجه ومصانعه ليست مُجزية بالشكل الذي توقعه. واستثمر مبالغ كبيرة في شركات مساهمه مصرية (كشركة التجارة المصرية) ليست من المرونة بحيث تستطيع أن تناورَ في عالم الأعمال بالشرق، وها هي اليوم تزحف رغم أنفها نحو التصفية الحتمية. وشغل ديرفيو نفسه بالمضاربات على الإقطاعيات، تلك المضاربات التي أفشلتها حالة ركود عام ٦٤-١٨٦٥م، وعجز إسماعيل عن أن ينفذ برنامجه في التمدُن.

وفي نفس الوقت كان ديرفيو مبالغاً في كرمه عند مساعدة الشركات الأخرى. وعلى عكس بنك ماركوارد لم يكن الائتمان عند ديرفيو عملاً مكملًا له، بل كان أساس نشاطه. وبينما أمكنه استرداد معظم هذه المبالغ خلال أزمة العام السابق، ظل بعضها دون تثبيت. فقد أخذ بيت شقيق ديرفيو (ديديه وديرفيو وشركاهما بالإسكندرية وباريس) ائتماناً كبيراً لم يكن في الحقيقة إلا إضافة لرأس المال، ومُنحت ائتمانات أخرى إلى أوديبيير وشواباخ وشركاهما، وهو بيت تجاري كان مديره هنري أوديبيير زوج أخت ديرفيو، كما مُنحت ائتمانات أخرى لشركات مساهمة كان ديرفيو ذا مصلحة فيها كمساهم ومدير. وكل هذه الشركات كانت مرتبطة بالخدوي والحكومة المصرية من خلال حسابات قابلة للدفع. وعلى الرغم من كل الجهود الملحة الطويلة فشلت هذه الشركات في أن تحافظ على حساباتها في الحدود المعقولة.

ونتيجة لذلك كانت فترة يوليو-ديسمبر ١٨٦٥م بالنسبة لديرفيو نوعاً من اتساع جهوده لتدعيم وتحسين موقفه، ذلك التدعيم الذي بدأ منذ يوليو ١٨٦٣م. ولا توضح المراسلات مع بنك ماركوارد شيئاً غير مدفوعات صغيرة روتينية، ويبدو أن التحسن في تجارة القطن لم يُقدّر كثيراً. وفي ديسمبر سنة ١٨٦٥م كان على أندريه أن يُذكر الإدارة في الإسكندرية بأنها تركت فرصاً هامة للربح نُفِلت من أيديها. كتب أندريه في ملحق خطاب رسمي يقول: «منذ وقت قريب نقلت شحنات كبيرة من الذهب إلى مصر. وتوقعنا أن نستقبل منكم أمراً من هذا النوع، ونحن نعتقد أنه بالنظر إلى سعر التبادل سيصلنا منكم خطاب عن هذا في أي لحظة». وعندما كتب أندريه بعد عودة ديرفيو إلى مصر بوقت قصير يشكره على تحيات العام الجديد، لم ينسَ أن يضيف كلمة تشجيع: «أتمنى أن يعود حسابك — الذي كان خاملاً خلال الشهور الماضية — إلى سابق نشاطه في وقت قريب.»

إن ثمانية عشر شهراً من التحصن والتدعيم تعتبر فترة طويلة إلى حد الخطورة. وقد يكون سيئاً أن يتخلى ديرفيو عن مكانه الأول في المالية المصرية (ومن المحتمل أن أندريه كان مرتاحاً لهذا التطور) إلا أن الأسوأ أن يغرق في بحر من الخمول، وأن يجعل من التحصن وقفه في طريق الهزيمة بدلاً من أن يكون مقدمة تقدم. كان بنك ديرفيو وشركاه في أشد الحاجة إلى أن يجمع شتات نفسه ويستعيد جديد مبادرته.

وكان ديرفيو يعرف هذا، وعندما عاد إلى مصر كان ممتلئاً بالأفكار والتصميم، وفي الجوهر كانت خطته هي نفس الخطة التي فشلت في عام ١٨٦٤م: أن يحول شركته إلى

شركة مساهمة كبيرة؛ بحيث تكفي للسيطرة على المالية المصرية. ولكنه هذه المرة كان يفكر في الاندماج في الشركة الزراعية والصناعية بمصر التي كانت تتعثر وهي وليد جديد. وبتصفية العمليات الفاشلة في كل من الشركتين يمكن البدء من جديد بحساب نظيف يمكن الاعتماد عليه. وبالطبع كان ديرفيو مستعداً أن يتنازل عن منحة الخمسة ملايين فرنك التي طلبها في المشروع القديم، وأن يقنع بما هو أقل من ذلك. وكان ديرفيو قد اتخذ الإجراءات الأولية مع أندريه والمساهمين الآخرين في بنكه بهدف تصفية أعماله في الإسكندرية، عندما تحوّل بصره فجأة! إنها نفس القصة، فعلى الرغم من كل خبرة ديرفيو لم يستطع أن يقاوم إغراء المكاسب الكبيرة الخادعة من أعمال الخديوي المالية.

فعلى الرغم من هبوط النشاط التجاري وانتشار الكوليرا استمرت الحكومة تنفق خلال عام ١٨٦٥م بسفها المعنات. واستمر النشاط في الأشغال العامة دون عائق، فحُفرت قنوات جديدة، ووُضعت خطوط حديدية جديدة، ولم تُهمل ممتلكات الخديوي الخاصة. فبصرف النظر عن قصوره في البوسفور والنيل، بنى إسماعيل يخنًا جديدًا أضيف إلى أسطوله المرموق الذي تكوّن منذ عهد عباس. واستمر إسماعيل يشتري الأرض من جميع الجهات مضاعفًا الإقطاعيات الضخمة التي كان يمتلكها عند توليه العرش. ولم يكن من المتوقع أن تنخفض مصروفات الحكومة، فمشروع سكة حديد السودان كان في جدول الأعمال وتجميل القاهرة والإسكندرية ليس محل نسيان، وشركة قناة السويس كانت ما تزال تلح في تنفيذ قرار تحكيم الإمبراطور، وإسماعيل كان ما يزال يحلم بإمبراطورية أفريقية. وبدأ أن الموقف مناسب تمامًا.

وأمكن الوفاء بجزء كبير من هذه المطالب عن طريق اقتراض جديد. وعلى الرغم من أن قرض ١٨٦٤م استُهلك بسرعة في دفع الديون التي سبقته إلا أن سمعة إسماعيل في مصر توطدت مؤقتًا. فبتخفيض مسحوباته على الحساب الجاري، وبتسهيل عمليات أدونات الخزنة القصيرة المدى في السوق، أثبت إسماعيل أنه مدين ممتاز. وهو يستطيع أن يطلب نقودًا جديدة، وفعل ذلك فعلاً.

ولكن الصعوبة كانت كما يلي: فعلى الرغم من تزايد عدد المقرضين المحتملين (ولا شك أن ميدان الأعمال المصرفية في مصر ازداد ازدحامًا) إلا أن رسائلهم ضعفت عن ذي قبل. فإذا استبعدنا الخسارات التي حدثت لهم بسبب تدهور أسعار القطن نجد أن

سياسة الائتمان الضيقة التي يتبعها مراسلوهم في لندن وباريس أشد ما يؤذي. فبعد هرب مارس وأبريل ١٨٦٥م لم تكن البيوت المالية الأوروبية، مثل فروهلنج وجوشن ومثل ماركوارد أندريه، تود أن يفلت الموقف من يدها مرة أخرى. وما دامت أوروبا غير مستعدة لأن تحمل الإسكندرية على كتفيها، كانت الإسكندرية بكل نواياها الطيبة عاجزة عن أن تحمل إسماعيل بعيداً.

ولم يكد يحل صيف ١٨٦٥م حتى كان إسماعيل يبحث عن قرض جديد أو عن قرضين في حقيقة الأمر. فقد أراد أن يقترض أكثر من ٢ مليون جنيه. بضمان السكك الحديدية، وحوالي ثلاثة ملايين أخرى بضمان الدائرة السنية. ولم يكن ديرفيو في هذه المرة ضمن قائمة الأسماء المقترحة. ولكن كان هناك أوبنهايم وبنك كريدي-أنستالت النمساوي، وبنك كونتوار دي كومت، واتحاد لندن المالي، وبنوك خاصة، مثل بيشوفشاين وفولد.

والحق أن سفه المقترض وحصافة المقرض لم تُد إسماعيل كثيراً، ولكن الخديوي كان آخر شخص يدرك هذه الحقيقة. فعندما عرض أوبنهايم أن يأخذ سندات السكة الحديدية المصرية بسعر ٧٥ مقابل ٨٥ في قرض ١٨٦٤م رفض إسماعيل بشدة هذا العرض، وأمر نوبار باشا أن يبحث عن متعاقدين آخرين. وعبثاً حاول نوبار أن يفعل ذلك. فبعد أن دق أبواب عديد من البنوك في باريس، اضطر نوبار أن يعود إلى أوبنهايم وأن يقبل شروطه الأصلية. والأسوأ من ذلك أنه سأل أوبنهايم التفضل بأن يمنحه مقدماً ضعف ما طلبه في أول الأمر بنفس الشروط الكريهة.

وتم توقيع الاتفاق في ١٧ أكتوبر ١٨٦٥م. وفي مقابل ٣ ملايين جنيه من السندات بفائدة ٧٪ لمدة ثماني سنوات (المبلغ الحقيقي الذي ستدفعه الحكومة المصرية هو ٤,١٥٥ مليوناً) حصل إسماعيل على ٢٢٣٧ مليون جنيه أي ٧٥٪، وبالإضافة إلى ذلك كان عليه أن يدفع ١٪ عن كل المبالغ المدفوعة بالإسكندرية، ١٪ أخرى عن كل الأرصدة المدفوعة في الإسكندرية لدفع الكوبونات.

تلك كانت شروط قاسية مهدت لتدهور الأرصدة المصرية في نهاية الأمر. إن القروض السابقة قامت على أساس سعر يزيد عن التسعين، واستطاع بنك أوبنهايم أن يقدم معظم سندات السكة الحديدية إلى متعاقدين من الباطن في باريس ولندن وفرانكفورت والقسطنطينية بسعر ٨٥. ولم يكن هذا الهامش كبيراً جداً كما قد يبدو، فالموقف يحتاج إلى بعض تضحيات، وقد تفاوض بنك أوبنهايم مع كل شركة على حدة، مقدماً التنازلات عندما يدعو الموقف إلى ذلك، ضامناً في بعض الأحيان بيع السندات في نهاية الأمر حتى يكسب مساعدة زملائه المتشككين.

وكانت هناك التزامات إضافية صغيرة، فمثلاً كان على المتعاقدين أن يعتمدوا الأوراق الصادرة من الخزانة المصرية مقابل الكوبونات. ومع ذلك كانت ذلك كانت الأرباح عظيمة حتى وفق المقاييس المرتفعة للرأسمالية الكبيرة.

وفي نفس الوقت مضى قرض دائرة السنية في طريق مُلْتَوٍ؛ إذ لم يكن من السهل تبرير مثل هذه العملية، كما يسهل تبرير قرض إنشاء السكة الحديدية الذي يتوقع أن يسدد ديونه من إيراداته المتزايدة. ولجأت الحكومة المصرية بلا خجل إلى حجب ماتت منذ أكثر من عام، مثل خسارات طاعون المواشي وتكاليف المحارث البخارية والآلات المستخدمة للزراعة والحلج والري ورغبة إسماعيل في تطوير البلاد. وكان القرض صورة تكاد تكون طبق الأصل من ظروف قرض ١٨٦٤م. بما في ذلك عن تردد إسماعيل وتدلّيه فيوماً يريد قرضاً، ويوماً يقول إن لديه مالا كافياً، ثم يقول إنه يريد أن يقترض، وفي يوم آخر ليس واثقاً من حاجته إلى القرض، وهكذا.

وفي النهاية بالطبع اقترض إسماعيل، فلم يكن هناك حل آخر. وكما كتب أحد مساعديه إلى نوبار خلال المفاوضات يقول: «إن مسألة القرض مُلْحَةٌ جداً ... وبينما يوصي فخامته بالإسراع في إصداره وإفادته تلغرافياً بالجملة الآتية: «انتهت المسألة المعنية»، فإنه ينتظر بفارغ الصبر حل هذه المشكلة ويسألني باستمرار عن أخبار منك بخصوص هذا الموضوع.»

وفي الأصل تكون المتعاقدون على القرض من بنك كونتوار دي كومت، ومن باستريه والبنك الإنجليزي المصري، ومن بنك أوبنهايم. ولكن البنك الأول انسحب في أكتوبر، وترك القرض للبنكين الآخرين مناصفة. وفي النهاية اتفق في ديسمبر ١٨٦٥م على إصدار ما قيمته ٣٣٨٧٣٠٠ من الأسهم بفائدة ٧٪ على ١٥ سنة، وفي مقابل ذلك يأخذ إسماعيل ٣ ملايين جنيه، أي ٨٨٪. وكانت الشروط عظيمة؛ فالخديوي على استعداد للقبول، وباستريه على استعداد للقبول، وكذلك شواباخ. واجتمعت الأطراف المعنية في القصر لتوقيع العقد، ثم حدث شيء يصعب تصديقه خارج نطاق الأفلام السينمائية. ففي اللحظة التي دخل فيها المتعاقدون القصر للتوقيع، دخل رسول يحمل برقية من أوبنهايم في لندن تأمر شواباخراً ألا يوقع. وسادت البلبلة والدهشة، ولم ينقذ الموقف غير باستريه الذي وافق في شجاعة على أن يكون كل القرض من نصيب البنك الإنجليزي المصري. ومن الصعب تحديد أسباب تراجع أوبنهايم، ولا سيما في ظروف تضايق وتعادي كل الأطراف المعنية. فوفق مذكرات أوبنهايم عن قرض السكك الحديدية، لم يوافق البنك أبداً على أن يأخذ نصف قرض الدائرة السنية، وإنما حاول أن يأخذ القرض كله كمشاهدة «يائسة» للسيطرة على

عملية طرحه، ومنع المنافسة المدمرة بين هذا القرض وقرض السكة الحديد. ووفق هذه الرواية فشلت المحاولة بسبب عرض «مستحيل» من جانب باسترية.

وإذا قارنًا هذه الرواية بمعلومات المصادر الأخرى نجد أن هذه المحاولة من جانب أوبنهايم لتصوير قرض الدائرة السنية كشيء مفاجئ جاء في آخر لحظة ليفسد كل حسابات قرض السكك الحديدية؛ ليست إلا سَخَفًا. فقد بدأت المفاوضات باسم الدائرة السنية منذ يوليو، وأوبنهايم كان طرفًا في هذه المفاوضات منذ البداية. وليس هناك شك أيضًا في أن أوبنهايم عرض أخذ نصف القرض بنفس الأسعار «المستحيلة» التي عرضها باسترية، تمامًا كما لا نشك في أن أوبنهايم انسحب من القرض. أما الإصرار من جانب أوبنهايم على أخذ كل شيء أو لا شيء على الإطلاق فليس إلا حجة وتبريرًا؛ فالمسألة الهامة كانت عند أوبنهايم هي أن يهرب من هذه العملية.

وبخلاف باسترية، كان أوبنهايم ذا خبرة قديمة في المالية الدولية. ولم تكن لديه أي رغبة في أن يدق عنقه لإنقاذ إسماعيل. وبجانب ظروف السوق العالمية غير المواتية، لم يجد قرض الدائرة السنية حماسًا كبيرًا في الأوساط المالية، ولا بد أنه بدا أكثر سوءًا كلما مضى الوقت.

وبالإضافة إلى ذلك فإسماعيل الذي عُرف في الماضي في أوروبا بثروته الضخمة وأماله المتنورة أصبح معروفًا الآن بديونه الضخمة وأماله المتهورة. وظهرت بعض الكتب والكتيبات عنه الأمر الذي أثار الجو ضده في أوروبا، وبعض هذه الكتب والكتيبات مدفوعة من جانب أفراد في المستعمرة الأجنبية بالإسكندرية من بين الذين يَضيقون شخصيًا بإسماعيل. ولأول مرة قيل للعالم الغربي إنه إذا كان سعيد سيئًا فإسماعيل ليس أفضل منه، وإن سمعة الخديوي الطيبة عند توليه الحكم ضاعت خلال حكمه.

وباختصار فإن قرضًا يُمنح لإسماعيل هو استثمار عديم القيمة. ولم يكد يحل منتصف ديسمبر (وهنا لا نملك إلا أن نتصور ما حدث) حتى بدا قرض الدائرة السنية على الحالة التي انتهت به إلى الفشل الكامل. غير أننا واثقون من شيء واحد: أن اعتبارات ضرورية جدًا هي التي دفعت أوبنهايم للتخلي عن إسماعيل في لحظة غضبه.

وكان رد الفعل سريعًا. فبعد أيام قليلة أبرق نوبار باشا إلى أوبنهايم بأن قرض السكة الحديدية قد أُلغي، وأن وزير المالية لن يشترك في التوقيع على السندات. وارتفع صوت أوبنهايم بالاحتجاج، فمنذ أول أكتوبر وإسماعيل يسحب المال من المتعاقدين وفق

الاتفاقية، بل إنه تجاوز الأقساط المحددة في العقد. وبالإضافة إلى ذلك طبعت السندات وأعدت عملية الطرح، وأي تأخير لا بد أن يصيب الحكومة المصرية وسمعة أوبنهايم كذلك. ورد إسماعيل على هذا الاحتجاج قائلًا إن أوبنهايم يحقق من العملية أرباحًا أكثر مما ينبغي، وأنه ضحك على نوبار وجعله يقبل شروطًا هي أسوأ مما تبدو للوهلة الأولى. ورد أوبنهايم على هذا الهجوم قائلًا: إنه لا يحقق أرباحًا أكثر مما ينبغي، وإن الحكومة المصرية كانت تعرف ما تدفع عندما وقعت العقد. وإنه على أية حال «عندما أصبحت تصدر كل يوم سندات جديدة عن الدائرة السنوية والخزانة والأشغال العامة بكافة الأشكال والصور، وعندما أصبح تجار المجوهرات يقترحون القروض، وعندما أصبح كل شخص يبحث عن مكان رطب له في أوروبا في الصيف يذهب وفي جيبه قرض، ويدّعي أنه مرخص له بذلك، وأخيرًا عندما يستنزف البئر فلا حل إلا بإغراء المشتريين عن طريق تخفيض الأسعار». ومن الواضح أن أوبنهايم نسي أنه في أيامه الأولى كان يستورد المجوهرات إلى مصر!

وسمع ديرفيو عن هذا الخلاف من نوبار الذي اشتكى في مرارة من خيانة أوبنهايم له، واتهم أوبنهايم أنه استغل ثقته غير المحدودة فيه بحيث أصبحت التكاليف الحقيقية للقرض ١٥٪ بدلاً من ٩٪ التي كان متفقًا عليها. وقال نوبار إن إسماعيل كان مستاءً من خيانة أوبنهايم للرجل الذي صنعه وقدم له أول قرض ورفعته إلى مركز المصرفي الأول في مصر. وأوضح إسماعيل أن الصعوبة هي أن «الآخرين» لا يفهمون. فلنوبار أعداء كثيرون، وسيسعد الكثيرون حينما يعتقدون أنه إما أن يكون نوبار عقد صفقة مع أوبنهايم، أو أنه غير كفء، وأنه ليس أفضل من «الأترك»، إذ كان نوبار يُعتبر نموذجًا مخالفًا لهم. وفي هذا الموقف كان إسماعيل خجلًا أو مناوئًا. ففي الواقع كان يقول إنه بينما لا يستطيع أن يلوم نوبار شخصيًا، إلا أنه قد يضطر أن يضحي بصديقه المخلص أمام الرأي العام، إذا لم يحدث شيء لتصحيح الموقف.

عند هذا ظهر ديرفيو مرة أخرى. ولم يقترح نوبار صراحة أن يتقدم ديرفيو بعرض مضاد في حالة إصرار أوبنهايم على موقفه، ولكن هذا المعنى كان متضمنًا وواضحًا. والحق أنه من المعقول أن يفترض المرء أن هذا هو الهدف الحقيقي من شكوى نوبار لديرفيو؛ أي أن ينقل إلى ديرفيو الشعور بأن ثمة فرصة، وأن يغريه بدخول مجال المنافسة، وأن يزود إسماعيل بسلاح إضافي ضد أوبنهايم. ولا شك أن ما قاله نوبار عن اكتشاف الثمن الحقيقي للعقد كان موقوتًا تمامًا لأحداث الأثر المطلوب عند ديرفيو.

وجازت الحيلة على ديرفيو، فليس أسعد عنده من هذا الانشقاق بين أوبنهايم والخدويي. لقد تغيرت الظروف تغيرًا كبيرًا منذ كتب ديرفيو إلى أندريه عن استعدادة للمشاركة في كل أعمال الحكومة المصرية بينه وبين أوبنهايم. وبعد استبعاد ديرفيو من قرض ١٨٦٤م كان جو الود مع أوبنهايم يُخفي وراءه عداً واستياء متزايداً. وامتلات خطابات ديرفيو إلى باريس بتأكيدات لأندريه ألا يذيع الأسرار لأحد، وألا يقول شيئاً لأوبنهايم عن هذا المشروع أو ذاك حتى لا تذهب الأرباح إلى جيوب أخرى. وفي أحد الخطابات كان هناك تحذير محدد: «لا تقل شيئاً لأوبنهايم عن مسألة السودان». ومن جانب أوبنهايم حاول المثل؛ فبموافقة نوبار حرص على ألا يعرف ديرفيو شيئاً عن قرض السكة الحديدية حتى وقع القرض.

وناشد ديرفيو أندريه أن يحاول تنظيم اتحاد لطرح قرض بدلاً من مجموعة أوبنهايم. وقال له إن صافي الربح سيكون ٦٪ بالإضافة إلى ١٪ عمولة، أي ٤٢٠ ألف جنيه على قرض قيمته الاسمية ستة ملايين. وحتى إذا حصل أوبنهايم على تعويض قدره ٢٠٠ ألف (وهو أمر غير محتمل) فإن هذا سترك ٢٢٠ ألفاً، بالإضافة إلى حد أدنى من الربح قدره ١٠٪ عن طلبات لأدوات سكك حديدية قيمتها ٢٠٠ ألف جنيه، ويعتقد ديرفيو أن هناك عدداً كبيراً من الناس يودون أن يكسبوا مثل هذه المبالغ؛ مثلاً، ألفونس بينار من بنك كونتوار دي كومت، الذي يقال إنه غير مرتاح لعلاقاته بأوبنهايم، أو بنك الائتمان الصناعي والتجاري؛ حيث أصبح ألبير روستان صديق ديرفيو القديم أحد المديرين. بل إن ديرفيو لم يمانع في اشتراك بنك الكريدي موبيلييه، عدو ديرفيو القديم المعروف بعدوانيته واتساع نشاطه.

وقبل أن يكون لدى أندريه الفرصة في الرد على مقترحات ديرفيو، وصلت الحكومة المصرية وأوبنهايم إلى اتفاق. وأصيب ديرفيو بالدهشة، واضطر أن يخبر أندريه أن ينسى الموضوع. ولكنه ترك شعاعاً من الأمل في ظهور فرصة جديدة في المستقبل. فإسماعيل لن تكفيه ثلاثة ملايين جنيه مدة طويلة، حتى ولو كانت إيرادات الحكومة تزداد بفضل زيادة الضرائب وتحسن طرق جمعها.

كان من المستحسن أن يحفظ ديرفيو هذا الشعاع من الأمل لنفسه. فالمسألة كلها من وجهة نظر أندريه مجرد حكايات تثبت أنه لا ينبغي أن يتدخل الإنسان بين «البصلة وقشرتها». وفي ١٨ يناير كتب إلى الإسكندرية يقول إنه يعتقد أن اقتراح ديرفيو لم تكن أمامه أي فرصة للنجاح «فالطرفان المختلفان لهما مصلحة أساسية في الوصول إلى اتفاق. وبعد مشاكسات قليلة يتحقق السلم بينهما من وراء ظهرك».

غير أن خطاب أندريه لم يكن كافياً لإخماد حماس ديرفيو، فلم يكد خطاب ١٨ يناير يصل إلى الإسكندرية حتى ظهرت فرصة جديدة. وفي ٣٠ يناير وقّع الخديوي وشركة قناة السويس اتفاقية وضعت حداً نهائياً لخلافات دامت ٢٠ شهراً منذ صدور التحكيم الإمبراطوري عام ١٨٦٤م.

وبمقتضى هذا الاتفاق وافقت الشركة على أن تتخلى فوراً عن قناة المياه العذبة الممتدة من الوادي إلى القنال، والتي بناها دي ليسبس وأعاد الإمبراطور ملكيتها إلى مصر. وفي مقابل ذلك يدفع إسماعيل فوراً ١٠ ملايين فرنك كان قرار التحكيم قد حددها، وفي نفس الوقت تعيد الحكومة شراء إقطاعية الوادي مقابل ١٠ ملايين فرنك. وهي قطعة كبيرة من الأرض اشتراها دي ليسبس من سعيد في سنة ١٨٦١م مقابل ٢ مليون فرنك وأصلحها منذ ذلك الوقت، وإن كان هذا الإصلاح لا يساوي ٨ ملايين فرنك أبداً. وأهم من كل ذلك أن إسماعيل وافق على أن يسرع بدفع ٥٧ مليون فرنك مدين بها للشركة نتيجة التحكيم، فيدفعها على ثلاث سنوات بدلاً من أربعة عشر عاماً. وإذا اضطرت الشركة في عام ١٨٦٦م — وكان هذا شبه مؤكد — أن تسترد المائة فرنك الباقية عن السهم، فإن الخديوي يوافق على أن يدفع الـ ١٨ مليوناً التي تصبح مستحقة عن نصيبه في نهاية ١٨٦٧م. وفي مقابل كل ذلك أصبح للحكومة المصرية الحق في شغل أي مراكز برية على طول القناة تحتاج إليها الأغراض الاستراتيجية والإدارية.

ومن السهل أن يفهم المرء لماذا رحب دي ليسبس بهذا الاتفاق؛ إذ كانت الشركة في ضائقة مالية، والمبالغ المنتظر وصولها خلال السنوات المقبلة ليست كافية لدفع مستحقات المقاولين وأجور العمّال في سنة ١٨٦٦م. وأصبح دي ليسبس مواجهاً إما بالبحث عن قرض أو التوقف. لذلك فإن هذه الاتفاقية بما تقدمه من عشرين مليون فرنك فوراً، و٧٥ مليون فرنك خلال السنوات الثلاث التالية، تمنح الشركة دفعة جديدة من الحياة تكفيها حتى الانتهاء من شق القناة ذاتها، أما لماذا وقع إسماعيل هذا الاتفاق، فأمرٌ آخر، فربما كان تنازل الشركة للحكومة المصرية عن الامتيازات الإدارية والعسكرية تبريراً مواتياً أمام ضميره؛ إذ يتضمن الاعتراف بسيادته. وهو اعتراف يرحب به إسماعيل على ضوء أطماع تركيا في برزخ السويس. ولا شك أن شراء أرض الوادي كان له هذا المعنى أيضاً. ومن المحتمل كذلك أن الخديوي ببساطة كان قد ضاق بالمناقشات. يقول دوان: «أزالت المناقشة حدة الموقف وأدى استمرارها زمناً طويلاً إلى رغبة الطرفين في الوصول إلى اتفاق. تلك كانت اللحظة التي انتهزها الخديوي بمهارة كبيرة للوصول إلى اتفاق نهائي مباشرة مع

دي ليسبس، وهكذا استأنف المبادرة التي لم تكن تفوته أبدًا، وتصرف مرة أخرى كملك.» وربما جاز للمؤرخ بعد ذلك أن يضيف إلى اعتبارات السمعة والتعب من المناقشات تفسيرًا ماديًا آخر، بدونه يظل موقف إسماعيل عملاً من أعمال السخاء والكرم. فالحقيقة أن إسماعيل كان في حاجة ماسة إلى مساعدة فرنسية لكي ينجح قرض الدائرة السنية. وربما كان الاتفاق مع دي ليسبس هو شرط فرنسا لطرح الأسهم في باريس. وصحيح أن إسماعيل يحرص على سمعته، ولكنه لا يتعب من بورصة المناقشات بهذه السهولة، وإسماعيل على أية حال لم يكن غيورًا على مصالح الآخرين.

وسر ديرفيو من هذه الآفاق الجديدة في نشاط الحكومة المصرية. وفي خطاب بتاريخ ٣ فبراير ١٨٦٦م يصف في ارتياح واضح «معاهدة السلام» الجديدة قائلاً: «تبينت شركة قناة السويس في ضائقها المالية أن الخديوي وحده هو الذي يستطيع إنقاذها.» ولما كان الخديوي مضطراً أن يبحث عن الأسلوب الذي «ينقذ» به الشركة، شعر ديرفيو أن هناك إمكانية حقيقية لقرض جديد؛ حتى ولو كان إسماعيل واثقاً من قدرته على الدفع بدون هذا القرض عن طريق إعادة بيع الأرض التي أخذها من الشركة، وبإصدار سندات خزانة جديدة. وقال ديرفيو إنه سيكون سعيداً إذا ساعده أندريه «أرجوك أن تمكنني هذه المرة أن أبرهن للخديوي أن من الممكن أن نمضي سوياً بدون أوبنهام.»

وإذا كان ديرفيو يظن أن هذه الاتفاقية هي نوع من الاستسلام من جانب شركة القناة «وهي في ضائقة مالية»، إلا أن أندريه لم يكن بهذه السذاجة. فأندريه ما زال قادراً على أن يحسب، وردّه في ١٧ فبراير هو تعبير دقيق عن سخريته من ديرفيو. وهو أيضاً تحليل صحيح لنشاط وتدبيرات دي ليسبس والشركة على حقيقتها.

صديقي العزيز

«على الرغم من ضيق الوقت لم أودّ أن أضيع هذه الفرصة دون شكرك على خطابك الهام في الثالث من هذا الشهر.

فلو لم تكن مصر محكومة من جانب أمهر الحكام لظن الإنسان أنها في يد أشد الناس سذاجة. فعندما يتضح في القرون المقبلة ما استطاعت القناة ومُنشئها أن يعتصروه من مركزهم في أرض الفراغة، وعندما يتضح في نهاية الأمر سجل المضايقات والسباب والنزاع القانوني والصراع من أجل النفوذ، التي كانت بمثابة التوابل في الوجبة الشهية، عندما يحدث كل هذا سيعترف هؤلاء

المنشئون أنه لم يحدث شيء من هذا النوع من قبل، ولا يمكن أن يحدث في المستقبل.

والآن لقد انتهت التمثيلية الهزلية. وإذا كان هناك دروس يمكن أن تُستخلص فإنني أود، على الأقل، أن يساعد هؤلاء الذين يستفيدون من الوجبة، الطُّهاة على الحصول على التوابل الضرورية. إن مديري الشركة وحملة أسهمها هم الذين ينبغي أن يأخذوا على عاتقهم القرض الجديد الذي أدت إليه مطالبهم غير المعقولة. وخارج حدود هؤلاء يصعب أن نرى إنساناً يهتم هذا الموضوع. فحالياً تُوزع المدخرات الماضية والمقبلة بين إيطاليا والنمسا والمكسيك. وتقف إسبانيا على الباب تنتظر دورها وتستنزف ضمناً جيوبنا في صورة قروض صغيرة مستترة.

أما عن الشرق فإن الجمهور يجد أن العودة إلى الاستثمار فيه هو من قبيل التعجل. ومن المرغوب فيه تمامًا، أن يجد الجمهور — الذي يتطلع إلى فرص أكبر مما يستطيع أن يهضم — الوقت الكافي لهضم كل الأطباق العسيرة الهضم التي قُدمت له، والتي اندفع إليها بعجلة شديدة دون حساب لقدراته على الامتصاص.»

باريس ١٧ فبراير ١٨٦٦م

ومعنى هذا باختصار أن أندريه لم يكن يعتقد أن هناك مجالاً لقرض مصري جديد، وشاركه في هذا الرأي إسماعيل، الذي كان في إحدى حالات قناعته. في هذا الوقت شعر الخديوي أنه يستطيع تدبّر أموره بدون اقتراض، ثم غير رأيه بعد ذلك بشهر. ومع ذلك كتب ديرفيو في ١٨ فبراير إلى باريس يطلب نسيان الموضوع كله، ولكنه مرة أخرى حاول أن يختم خطابه بكلمة مبشرة؛ إذ قال إن إسماعيل وعده بأن يؤكل أول قرض جديد إلى شركته الجديدة.

غير أن قرضاً ثالثاً كان أمراً مُستبعداً، فقرض السكة الحديدية يترنّح، وقرض الدائرة السنية ثبت فشله. وبازدياد النفقات أكثر من ذي قبل، صمم إسماعيل على اتخاذ إجراءات قوية أساسها أن على الشعب المصري أن يساهم بدفع ضرائب أكبر. ولم يكن يهم إسماعيل أن ذوي الدخول الضعيفة من الفلاحين عاجزون عن تحمّل أعباء جديدة، فقد أكد الخبراء للخديوي أن الزيادة المقترحة في الضرائب «ليست من قبيل المبالغة، وأن ثمن القطن مرتفع، يسمح له أن يفرض هذه الزيادة على البلاد.»

ومن الإنصاف أن نقول إن هؤلاء الناصحين المخطئين لم يكونوا يعرفون حدود الزيادة التي أراد إسماعيل فرضها في الضرائب. فكلما زاد حرج الحاكم والخزانة، زادت الضرائب المقترحة تبعاً لذلك. وفي فبراير اقترح الخديوي زيادة ضريبة الأرض بمقدار ستة قروش على الفدان. وفي أبريل عندما اتّضح فشل قرض الدائرة السنّية كانت الزيادة المقترحة ١٠ قروش للفدان. وفي يوليو، عندما منح البنك الإنجليزي تعويضاً، وسّدت أزمة أوفيراند جيرني كل سبل الائتمان، عندما كان التجار والممولون في الإسكندرية يدقّون أبواب الخزانة المصرية بعنف، وكان محصول سنة ١٨٦٥م قد بيع وأنفق إيراده ... في هذه الظروف كلها أصبحت الزيادة المقترحة في ضريبة الأرض ٢٠ قرشاً عن الفدان، أضيف إليها قرض بالإكراه قدره مليون جنيه.

لقد كان هذا الإجراء الأخير إجراءً مبالغاً فيه، حتى من وجهة نظر إسماعيل. وإذا خاف إسماعيل أن يفرض إرادته بالقوة قرّر أن يهب مصر هيئة نيابية تُصوت باسم الشعب على الإجراءات التي تقترحها الحكومة (وكما حدث في الغرب، فإن أول تنازل ديمقراطي في مصر كان تنازلاً لدافع الضريبة)، وتجمّع أعضاء الهيئة في القاهرة يزهدون في أفخم ملابسهم، حائرين، وإن كانوا فخورين وممثلين بالنوايا الطيبة. وفي أول اجتماع لمجلسهم احتلوا الصفوف في زهو، وأخذوا مقاعدهم إلى اليسار واليمين وما بين ذلك، وفق صداقاتهم وارتباطاتهم. وأبدى أحد الرسميين ذوي الخبرة في الشئون البرلمانية دهشته من هذا الموضع قائلاً: «أوه ... لا ... لا ... إن اليسار دائماً للمتمردين والساخطين أعداء الخديوي والبلاد. أما الوسط فهو مكان المحترمين والمواطنين ذوي التفكير السليم.» وعندئذٍ حدث اندفاع عنيف إلى مقاعد الوسط، وتضارب النواب في محاولاتهم النشطة للتعبير عن ولائهم وإخلاصهم. وتمسك شخص واحد سيئ الحظ بمقعده في اليسار، وغني عن البيان أنه هُزم هزيمة ساحقة في التصويت، ومرت الضريبة الجديدة.

الفصل الثاني عشر

الطريق المسدود

إن فشل ديرفيو في أن يحل محل أوبنهايم كمتعاقد على قروض الخديوي كان مُخيبًا لأماله دون شك، ولكنه لم يكن كارثة. ففي ذلك الوقت كان شاغل ديرفيو الرئيسي هو أن يعيد تنظيم شركته على أساس جديد، وأن يستعيد مركزه المرموق عام ١٨٦٤-٦٣م. ومهما بدت محاولته الفاشلة في سوق المالية الدولية مُبشرة في أولها، إلا أنها لم تكن أكثر من نشاط تكميلي.

واستهدفت خطته الجديدة تحقيق الاندماج بين شركة إدوارد ديرفيو وشركاه وبين الشركة الزراعية والصناعية بمصر، وهي شركة لا يدل اسمها على حقيقتها؛ لأنها لم تكن زراعية أو صناعية. إن الشركة الزراعية — كما كانت تدعى — هي وليدة فترة رواج القطن، وهي شركة منحوسة الحظ بلا توجيه، استغلها مؤسسوها ومنشئوها إلى حد أنه بعد عامين من إنشائها (أي في ١٨٦٦م) تحولت إلى هيكل ليس إلا. وكان ديرفيو رئيس مجلس إدارتها.

وعندما أنشئت الشركة عام ١٨٦٤م كانت حلم «أنطوان لوكوفيتش» الذي أصبح حقيقة — وهو مهندس نمسوي أقام في مصر منذ عهد محمد علي، وفتح مَحجرًا يتعهد بتقديم الأحجار إلى شركة القناة — وكانت فكرة لوكوفيتش هي أن مصر في حاجة ماسة إلى المياه، وأن العقبة الكبرى في تطور مصر الاقتصادي هي عدم كفاية مياه الري، الذي ما يزال يتم باستخدام قُوى الإنسان والحيوان وبأساليب أقدم من الفراعنة. وكان الأسلوبان الشائعان في الري هما الشادوف والساقية. وفي الدلتا وحدها كانت توجد أكثر من ٥٠ ألف ساقية. وطالما كانت مصر منتجة للمواد الغذائية أساسًا، تزرع الغلال والعدس للاستهلاك المحلي وتُصدّر بعضه، فإن عجز أساليب الري سيظل غير محسوس بدرجة كافية. غير أن حلول رواج القطن بمحصوله النقدي وفُرص الربح، يقدم حافزًا على التغيير.

إن القطن المصري نبات يحتاج إلى مياه كثيرة، وإغراق الحقل ثلاث مرات بالمياه هو الحد الأدنى للحصول على محصول طيب، ويُستحسن أن يكون الإغراق سبع أو ثمان مرات. فالحقل المروي جيدًا في القرن التاسع عشر يمكن أن يعطي حوالي ١٠٠٠ كيلوجرام للهكتار، بينما يعطي نفس الحقل إذا كان الري ضعيفًا أقل من ٢٠٠ كيلوجرام. ومعنى هذا أنه عندما كان القطن يُباع في الإسكندرية بأكثر من فرنكين للكيلوجرام؛ يمكن أن يكون الري الجيد سببًا في إضافة ألفي فرنك عن الهكتار إلى الدخل السنوي، بل وسببًا في زيادة المساحة المنزّعة. ومثلاً كان لوكوفيتش يعتقد أنه يمكن أن يضاعف المساحة المنزّعة قطعًا في الصعيد (وهي ٤٤٠٠٠٠ هكتار من بين ١٤٧٠٠٠٠ هكتار متاح في الصعيد).

وكانت خطة لوكوفيتش في غاية البساطة: أن تحلّ الآلة البخارية محل الإنسان والحيوان. وتتولى شركته تأجير المضخات للملأك، وتركبها وتحافظ عليها، على أن يدفع الملأك للشركة مبلغًا يتناسب مع الماء المقدم. وفي أوائل ١٨٦٣م قدم لوكوفيتش مشروعه إلى إسماعيل طالبًا الترخيص الرسمي به؛ وإن رأى إسماعيل في المشروع محاولة لربط حكومته بالتزامات ووضع الأساس لمطالبات جديدة في المستقبل، رفضه. ولكن لوكوفيتش أصر قائلاً إنه لا يطلب من إسماعيل امتيازًا بالاحتكار أو معونة بأي شكل، وأنه ينوي تأسيس شركة مساهمة تخضع للقانون المصري، وأنه لا يحتاج إلا إلى الإذن المفروض أن تحصل عليه كل شركة من هذا النوع في البلدان الأوروبية. وإن كان إسماعيل محاصرًا بسابقة الموافقة على شركة التجارية المصرية، اضطرَّ إلى الموافقة في نهاية الأمر.

وفي نفس الوقت كان لوكوفيتش يتطلع حوله باحثًا عن التأييد المالي. وكان المصدر الواضح هو ديرفيو، الذي كان آنذاك في قمة مهنته. وفي ١٠ يوليو ١٨٦٣م اتفق الرجلان، وفي ١٩ يوليو تقدم لوكوفيتش بطلب الترخيص الرسمي، وبعد يومين حصل عليه.

وفي نفس الوقت تم تنظيم الشركة؛ إذ جمع ديرفيو خلاصة المجتمع المالي المصري — ريسينير، أوبنهايم، أنطونيداس ... إلخ — ووضع لائحة وأحالها للخديوي للموافقة. وعند هذه اللحظة حدثت المفاجأة، فقد رفض إسماعيل، الشركة الجديدة!

واستدعى إسماعيل ديرفيو إلى القاهرة، وأنبّه على تدخله في هذا الموضوع، وطلب منه الانسحاب من الشركة الجديدة. وفي نفس الوقت، أمر إسماعيل موظفيه أن يعتبروا ترخيص الشركة لاغياً، وأن يمنعوا لوكوفيتش وعملاءه من الإعلان عن نشاطهم أو ممارسته في داخل البلاد. وعلى ضوء موقف الخديوي انسحب أصحاب المشروع وماتت الشركة قبل أن تُولد.

لماذا انقلب إسماعيل ضد الشركة الزراعية؟ في ظل التفسيرات المتناقضة القائمة يبدو أن أفضل تفسير هو خشيته أن تعتدي الشركة بنشاطها على أئمن ضمان في يد أي حاكم لمصر منذ ستة آلاف عام: السيطرة على مياه الري. ولقد بنى إسماعيل — مُقْتَفياً تقاليد سلفه — ثروته الضخمة إلى حد كبير بالتحكم في مياه الري. وهو لا يستطيع اليوم أن يسمح للوكوفيتش أن يقيم آلاته على ترع مصر وأنهارها، وأن يؤسس بينه وبين الفلاحين حقوقاً ملزمة بكل قوة ونفوذ الدول الأوروبية، والأكثر من ذلك — وإن كان أقل أهمية — أن إسماعيل كانت لديه خطته الخاصة باستيراد المضخات البخارية وبيعها لزُرَّاع القطن. وعندما واجه القنصل الفرنسي إسماعيل بهذه الحقيقة، كتفسير لعداء الخديوي للوكوفيتش، أنكر إسماعيل هذا بقوة. ومن المحتمل أن الفكرة لم تكن قد اختمرت تماماً في ذهنه بعد، ولكن الحقيقة تظل بعد كل ذلك أن إسماعيل — بعد وباء الماشية — أصبح أكبر مستورد للآلات البخارية في مصر، وأنه باع معظمها لكبار الملاك وأغنياء الفلاحين. وفي نفس الوقت، استطاع لوكوفيتش أن يحقق فكرته ويحصل على ترخيصه. فإذ تخلى عنه الممولون في مصر، حول المهندس نظره إلى أوروبا؛ حيث نجح في إثارة اهتمام عدد من الرأسماليين الذين أغرتهم فرصة الربح أو إمكانية التعويض، ووافق لوكوفيتش على عرض رجل يدعى كولونيل كومت دي كيس، الذي قدم ألف فرنك عربوناً على نواياه. عند هذه اللحظة أعرب ديرفيو وأوبنهايم عن استعدادهما للمشاركة في المشروع. وشعر كيس — رغم تردده — أن نفوذ هذين المصرفيين بالإسكندرية من الضخامة بحيث يستحيل تجاهله أو معارضته. وهكذا تكونت الشركة الجديدة على أساس الجمع بين مجموعة ديرفيو الأصلية واتحاد كيس، وأصبح لوكوفيتش المفتش العام المسئول عن العمليات. واتُفِق على تسمية الشركة بـ «الشركة الزراعية الميكانيكية المصرية».

بعد هذا يصعب تحديد تاريخ الشركة؛ فكثير من الوثائق المتاحة (وبعضها أُعد أصلاً لأغراض قانونية أو زراعية) تتناقض تناقضاً واضحاً. فلوكونفيتش — الذي أبعدته في النهاية حلفاؤه الأغنياء — يصور ديرفيو وأوبنهايم وبقية مجموعة الإسكندرية كأدوات في يد الخديوي، لم يهتموا بالشركة إلا بعد أن فشلوا في منع قيامها، أي أنهم جواسيس ومخربون. ولا تؤيد مراسلات القنصلية الفرنسية آنذاك ووثائق متأخرة وجهة النظر المتطرفة هذه تمام التأييد. إلا أن الأدلة توضح أن ديرفيو على وجه الخصوص كان خادم إسماعيل المطيع يشغله أساساً أن يتناسب نشاط الشركة مع رغبات سُمُوّه. وإذا كان ثمة ما يصر عليه إسماعيل، فهو أن تتخلى الشركة عن كل اهتمام بالري.

ولم يتم هذا التغيير دفعة واحدة. وبناء على طلب إسماعيل تغير اسم الشركة إلى «الشركة الزراعية الصناعية لمصر». وأعقب ذلك شهور من المفاوضات والتعديلات الجديدة. ولم يُقدّم دليل الشركة للجمهور إلا في يوليو سنة ١٨٦٤م، أي بعد سنة كاملة من مفاتحة لوكوفيتش الحكومة المصرية. وحُدّ رأس المال بمليون جنيه، وسعر السهم عشرون جنيهًا، يدفع منها ٤ جنيهات فورًا. ولقد كانت عملية طرح القرض غير موفقة. ولم تلتفت سوق لندن إلى الشركة بتاتًا، ووجد المنشئون والمؤسسون أنفسهم مُثقلين بكميات كبيرة من الأسهم التي لم ينجحوا أبدًا في التخفّف عبثًا. وفي أكتوبر قررت البورصة ألا تذكر أسعار أسهم الشركة الزراعية مؤقتًا.

ومنذ البداية كانت الشركة مزدوجة الشخصية؛ فلوكوفيتش يجوب أوروبا باحثًا عن مضخات وآلات، ويتعاقد مع وكلاء في داخل البلاد، وديرفيو والآخرين يستوردون آلات مماثلة لحسابهم الخاص بينما يستعدون لإعادة تنظيم الشركة. وعندما عاد لوكوفيتش في أكتوبر ١٨٦٤م إلى مصر فخورًا بنجاحه في التعاقد على آلات جديدة، وجد مجلس الإدارة لا يهتم بهذه الأنباء. وألقى ديرفيو خطابًا قصيرًا ذكّر فيه المجتمعين بعلاقته بالخدوي، وحذر الحاضرين من خطر إغصاب الخدوي أو رجال الأعمال المحليين. وإن كان لدى ديرفيو ما يدعو للقلق من هاتين الناحيتين، كانت تحذيراته حقيقية ومقنعة. وفي هذا الجو تم تطهير الشركة الزراعية، فدفع بلوكوفيتش إلى منصب المراقب العام للشركة، وعُين ريتشارد كوينج (شقيق زوجة ديرفيو) مديرًا للشركة بمرتب ٣٧٥٠٠ فرنك في العام، وعين أنسيلين (موظف بالقنصلية الهولندية وواحد من حاشية روسينار) مديرًا تجاريًا بمرتب ٢٥٠٠٠ فرنك سنويًا. وإذا صدقنا رواية لوكوفيتش، فإن كل المجتمعين أثّنوا على ديرفيو وروسينار لرفض كل منهما التصويت على صنيعته، بينما أيد كل منهما صنيعة الآخر.

وهكذا في الربع الأول من العام تخبطت الشركة في محاولاتها المضي في طريقين في وقت واحد. وزادت الصعوبات المترتبة على انقسام الإدارة بعجز الإدارة المحلية في الإسكندرية، وإذا اتخذنا من سجلات بنك ماركوارد نموذجًا، نجد أن الشركة الزراعية كانت مهمة في مواجهة التزامها ومتسعة في طلبات الائتمان التي تقدمها. ففي أول خطاب للشركة، سألت الشركة الزراعية بنك ماركوارد كم من المال يستطيع أن يضعه تحت تصرفها. وأجاب البنك بمحاضرتة المعتادة عن دور الائتمان كشيء مكمل للعلاقات المالية المنتظمة، وأفاد بأنه يفضل أن ينتظر ويرى قبل أن يلتزم بأي شيء. وانتظر

بنك ماركوارد أربعة شهور قبل أن يرى شيئاً، ثم وجد أن الصفقتين الوحيدتين اللتين تعرض لهما كانتا من التفاهة بحيث اضطر أندريه أن يسأل الإسكندرية إن كانت هاتان الصفقتان ستنتهيان إلى أي شيء ذي بال.

إن الإدارة الجديدة تسلمت الشركة الزراعية في أول عام ١٨٦٥م. ونتيجة لإصرار إسماعيل من ناحية، وعجز المديرين من ناحية أخرى فقدت الشركة أسباب وجودها وأصابها الخمول.

ومن حسن الحظ أن إسماعيل الذي وقف ضد الشركة أراد بعد ذلك أن يساعدها حتى يجعل منها أدواته لكل مشروعات العامة التي كان يخطط لها: تجميل مدينتي القاهرة والإسكندرية، تجديد ميناء الإسكندرية ... إلخ، وقال إسماعيل إنه مستعد أن يعطي الشركة احتكاراً في هذا المجال.

وسُر ديرفيو من هذا التطور في الأحداث، وتصور سلسلة من العقود تمتد في المستقبل البعيد، كلٌ منها يحقق أرباحاً مجزية، وكلٌ منها يمثل فرصة لموظفي وأصدقاء الشركة للتعامل معها. وفي اجتماع مارس سنة ١٨٦٥م أعلن ديرفيو في سرور البرنامج الجديد لمجلس الإدارة. وكنقطة بداية تتولى الشركة الزراعية شراء أعمال «ف. باسيفي، مقاولون وتجار أخشاب» الذين كانت لديهم عمولات من الخديوي وحده لم تُدفع بعد. واتفق على أن يدخل باسيفي الشركة الزراعية كمدير عام مسئول عن العمليات. إن مستقبل الشركة أصبح مضموناً على ضوء الطلبات المقدمة فعلاً لها بما قيمته ٤٠٠ ألف جنيه وإمكانات طلبات أخرى قيمتها ٦٠٠ ألف جنيه. ووافق معظم المديرين باستثناء لوكوفيتش على برنامج ديرفيو، وكذلك وافق حملة الأسهم.

إن الاندماج مع باسيفي كان يعني، بل يفرض، انفصلاً كاملاً عن لوكوفيتش فقبل ذلك بثلاثة شهور، عندما عُين ريتشارد كوينج مديراً، حاول المهندس النمساوي أن ينسحب من الشركة، ولكنه لم يجد من يشتري أسهمه. أما الآن، فقد كان ريتشارد مستعداً لأن يشتري هذه الأسهم، فأعطى لوكوفيتش القيمة الأصلية لأسهمه مضافاً إليها مبلغ ألف فرنك عن الـ ٦٪ التي تمثل نسبته في أرباح الشركة، وعن عدد من العقود مُنحت له شخصياً قبل تكوين الشركة، ثم رفضت الحكومة أن تفي بها.

ووفق رواية لوكوفيتش، كان ريتشارد يتصرف في هذه المسألة كممثل لبنك ديرفيو وشركاه، الذي بدأ في إعادة بيع هذه العقود للشركة الزراعية بربح قدره ٣٠٪. إن لوكوفيتش كاتب يمتاز بالمزاح المر، وقد يسبب هذا بعض الخلط في ذهن قارئه. وهو يقول عن مزاحه هذا إنه مزاح المهرج الذي يفضل الضحك على البكاء. فليس من

الواضح مثلاً ما يعنيه بعبارة «٣٠٪ ربح»، وإن كان من المؤكد أنه لا يعني سعر الشراء (الألف فرنك). ولا يمكن أن يمنح الطابع الخلافي لروايته عن تاريخ الشركة الزراعية، اتهاماته أيّ تأكيد. ومع ذلك فنحن نعرف أن ديرفيو وشركاه قد تنازلوا عن عقود الشركة الزراعية بربح قدره ٥٠٠ ألف فرنك. ولم يكن يعتقد ديرفيو أن ثمة شيئاً غير أخلاقي في مثل هذه الصفقة. فكما كتب لأندريه، توقع ديرفيو أن تحقق الشركة الزراعية حوالي مليون فرنك من هذه العمليات.

ولكن لكي تحقق الشركة الزراعية أرباحاً كان من الضروري أن يكون لها عملاء قادرين على الدفع. ومن سوء الحظ أن عميل الشركة الأساسي كان في ضائقة مالية. وبسبب نقص الأرصدة اضطر إسماعيل إلى أن يؤجل بعض مشروعاته التي يعتز بها، بل إن بعض الأشغال التي منحت بالفعل عقودها قد أوقفت. وهكذا أوقفت العقود التي باعها لوكوفيتش إلى ريتشارد وعقود باسيفي أيضاً. وفي هذه الحالة الأخيرة أدى رفض الحكومة للترخيص بالبدء في العمل المتفق عليه إلى التهديد باتخاذ الإجراءات القانونية، وكان إسماعيل هو الذي اقترح فكرة دمج شركة باسيفي مع الشركة الزراعية كأسلوب في شراء مضايقيه بأموال الآخرين. ولقد تجاهل المديرون هذا الجانب من الصفقة وهم يعرضون الموقف على حملة الأسهم، ولكنهم لم يتجاهلوا هذا الجانب بعد ذلك عندما أرادوا أن يثبتوا مسؤولية إسماعيل عن خسائر الشركة.

وكان معنى هذا في الواقع أن الشركة الزراعية كانت تنفق مبالغ كبيرة على عقود يمكن أن تكون مجزية، وإن لم تنفذ بعد؛ وهي تعتمد بالكامل على كرم ونزوات الخديوي. وفي نفس الوقت كانت أحوال الشركة المالية سيئة تماماً. فقد أنفق جزء كبير من رأس المال على مشروعات لوكوفيتش في الري التي تم التخلي عنها، وأنفق جزء آخر على شراء إقطاعية بالقاهرة ما زالت في يد إسماعيل، وكانت الشركة تنوي تقسيمها إلى قطع صغيرة وبيعها بأرباح مجزية. وبعض هذه القطع بيعت بالفعل بأثمان مجزية مقسّطة على عدد من السنوات، وبالتالي بدأت الشركة الزراعية تدخل هذا الدخل المقبل في حساب أرباحها عن الشهور الثمانية الأولى، وتوزع الأرباح على هذا الأساس. وبضياح معظم رأس المال بهذا الشكل لم يكن غريباً أن تضطر الشركة إلى دفع ثمن شراء شركة باسيفي سندات، بدلا من النقد.

وكل شركة تتعامل مع إسماعيل، كان على الشركة الزراعية أن تتعلم أن تعيش على أساس استبعاد أوراق الحكومة المصرية. وفي مايو سنة ١٨٦٥م بدأت تأخذ — كدفعات

مقدمة عن أشغالها — سندات قصيرة الأجل من وزارة الأشغال العمومية، وخلال شهر واحد تم التخلص، عن طريق بنك ماركوارد، من الدفعة الأولى من هذه الضمانات التي قدمتها الحكومة المصرية من خلال بنك ديرفيو وشركاه. ولقد كان بنك ماركوارد حريصاً على تنمية علاقاته مع الشركة الزراعية واجداً في تزكية ديرفيو للشركة ضماناً إضافياً. أضف إلى ذلك أن هذا البنك كان يعتبر سندات الخزنة المصرية استثماراً طيباً؛ إذ إن فائدتها ٨٪، بينما فائدة سندات بنك فرنسا هي ٣٪، وفائدة سندات بنك إنجلترا هي ٣٪ أو ٣ ¼٪. غير أن الدفعة الثانية من هذه السندات قد أثارت صعوبات عديدة؛ فقد أخذت الشركة الزراعية سندات لم تُوقَّع وترخص في الوقت المناسب من جانب وزير الأشغال العمومية والقنصلية الفرنسية، وأُرسلت هذه السندات في أواخر يونيو إلى ماركوارد وسحبت مقابلها دون أن تتأكد مقدماً ما إذا كان بنك ماركوارد يود أن يتكفل مرة أخرى بعملية من هذا النوع. وقد سحبت الشركة الزراعية بزيادة عن قيمة السندات تبلغ حوالي ٦٠٠ ألف فرنك، والأسوأ من هذا كله أن الشركة ظهرت السندات باسم بنك ماركوارد، وبذلك جعلت من المستحيل عليه أن يبيعهها. كتب البنك من باريس يقول: «من المؤكد أنه لا يناسبنا أن ننادي على اسمنا في السوق لبيع هذه السندات.»

لقد كان هذا الحدث يمثل إهمالاً مفرغاً، أسوأ بكثير من طلب الائتمان في ١٨٦٤م. وفرض أندريه قواعد قاسية على الشركة أن تراعيها. فأولاً: لن يتعامل بنك ماركوارد في السندات المصرية بعد ذلك، وكل السندات المرسلة من الشركة الزراعية لن تُقبل إلا على أساس أنها غطاء لصفقات تجارية وبضمان بنك ديرفيو. ومن الضروري أن يغطي كل سحب على هذه الضمانات بسندات قصيرة الأجل قبل حلول الموعد.

ومنذ هذه اللحظة كان رصيد الشركة الزراعية متطابقاً مع رصيد بنك ديرفيو وشركاه. وانقضت بقية ١٨٦٥م دون صعوبات بفضل المدفوعات من السندات المصرية، التي مكنت الشركة من متابعة أعمالها التي لا تعطي ربحاً سريعاً، مثل تجديد ميناء الإسكندرية، وإصلاح القلعة، وحفر ترع الري، وبناء قصور جديدة.

وإلى حد كبير، ضاع الصيف دون عمل، وأدت الكوليرا إلى توقف كل شيء. وعلى الرغم من أن الدكاكين والمحلات قد ظلت مفتوحة بناء على طلب الحكومة لتقليل البطالة والتذمر، لم يتحقق الكثير. وفي نهاية سبتمبر وافق اجتماع لحملة الأسهم على أن يدفع المساهمون أربعة جنيهات جديدة عن السهم. ولقد أعلن هذا القرار في إنجلترا وفرنسا في أكتوبر، ولكن كثيراً من المساهمين لم يستجيبوا.

وفي نهاية العام كانت أحوال الشركة الزراعية سيئة مرة أخرى، ولم يكن من الغريب أن يفكر ديرفيو، وهو الذي يتدهور شخصياً، في ضم الشركة المريضة الخاضعة إلى بنكه حتى تصبح أداة في محاولاته للنهضة. وفي ديسمبر ١٨٦٥م عاد من رحلة طويلة في أوروبا وقد أعد خطته لدمج بنكه والشركة الزراعية في شركة جديدة تُدعى «الشركة المصرية للائتمان والصناعة».

لقد كان على الشركة الجديدة أن تجمع أفضل الصفات؛ فهي بنك كبنك ديرفيو وشركاه، يتعامل مع الحكومة المصرية وتجار الإسكندرية والقاهرة. وهي — كالشركة الزراعية — تتعاقد مع الأشغال العامة. وأخيراً فهي اتحاد تجاري يتخصص في استيراد المواد والآلات للبناء والزراعة، كما كان يحلم لوكوفيتش.

ومن وجهة نظر ديرفيو فإن للشركة الجديدة مزايا غير اقتصادية هامة. فمن بين المذكرات التي أعدها لتبرير الدمج كانت هناك واحدة بعنوان «مقدمة سياسية». وقد أوضحت هذه المذكرة أن إنجلترا وفرنسا قد تنافستا دائماً على النفوذ والمركز في مصر، وأن إنجلترا قد كسبت هذه المنافسة اقتصادياً. لماذا؟ بسبب الفارق في الطابع الوطني بين البلدين:

«إن روح الفروسية لدينا، وطابعنا في الاندفاع نحو نصر التقدم والمدنية، وطموحنا النبيل في تعريف شعوب العالم بالتطورات الفكرية والروحية التي نعتز بها. كل هذا أدى بنا منذ حكم محمد علي إلى اعتبار أنفسنا حُماة مصر. إننا أقل اهتماماً بمصالحنا المادية، وأكثر انشغالا بإنهاض بلد تربطنا به ذكريات عظيمة، ولهذا زدنا مصر لأكثر أربعين عاماً بالمعلمين من جيشنا وبَحَرِيتنا، وبالمهندسين والأطباء والأساتذة والفنانين الذين ساهموا بشكل ضخم في إدخال نسمة حياة جديدة إلى مصر القديمة المريضة لعدة قرون.

أما إنجلترا فقد استهدفت هدفاً مغايراً تماماً؛ فهي أقل انشغالاً بالنهضة الروحية لشعب وصلت به العبودية والفقر إلى الحضيض، ولم تَرَ إنجلترا في يقظة مصر وطموحها الجديد إلا الجانب المادي والتجاري. لقد أغرقت إنجلترا السوق المصرية بالمنسوجات القطنية والآلات والفحم، وبذكاء عملي لا يمكن إنكاره توقعت إنجلترا الحركة الصناعية والزراعية التي كان حتماً أن تنتهي إليها سياسة محمد علي ولم تخش إنجلترا أن تدفع لحساب المستقبل الذي ينتظر مصر، وأن تقدم لها المال الضروري لتحويلها.

ولا ينبغي أن نخفي على أنفسنا أن تصرف إنجلترا قد أكسبها عطفًا يفوق العطف علينا، من جانب شعب ما زال جاهلاً وما زال يحمل علامات العبودية الطويلة. إن أفكارنا

العظيمة ومشاعرنا الكريمة لا تستطيع أن تنتشر على نظام يرضي المصالح المادية التي خلقها رخاء غير متوقع في أعقاب فقر مُدقع.»

إن هذا الموضوع يعتبر في عام ١٨٦٥ م قديمًا، وهو يذكرنا باحتقار نابليون «لأمة أصحاب الحوانيت». وإن الإنسان يتساءل عن رد فعل هذا الكلام على رجل مثل ألفريد أندريه.

وعلى أية حال فقد كان ديرفيو كما هو، الوطني العظيم الذي وجد في فشل بلاده تجاريًا فشلًا له هو. ومضت المذكرة توضح أن البريطانيين يتكفلون بثلاثة أرباع الصادرات والواردات المصرية، وأن الفرنسيين لا يتكفلون إلا بالثلث. وصحيح أن الإنجليز يرسلون سلعًا سيئة النوع، ولكنهم أكبر استعدادًا لتكليف منتجاتهم وفق الذوق المحلي. أما المصدرون الفرنسيون فهم مشهورون بعدم المرونة. والبريطانيون يُقرضون النقود بسخاء — ١٨٥ مليون فرنك خلال سنوات قليلة — أما الفرنسيون فما زالوا يترددون في ذكر أي قرض مصري.

لقد شعر ديرفيو أن الوقت حان لطرح الضمانات المصرية على نطاق واسع. والشركة الجديدة تستطيع أن تقدم نفسها للجمهور وفي يدها عقود حكومية بأكثر من عشرين مليون فرنك، وتوقعات بأكثر من ٣٥ مليونًا، وهي عقود تحقق ما بين ٢٥ إلى ٣٠ في المائة ربحًا. ومن المؤكد أن الحكومة المصرية ليست في الوضع الذي يسمح لها أن تدفع عن هذه الأعمال نقدًا، ولكنها كانت مستعدة أن تحول السندات التي يمكن أن تباع بدورها في أوروبا. لقد أرادت الحكومة أن تدفع فائدة منخفضة على هذه الضمانات، ٧٪ مثلاً. وكان ديرفيو يشعر أن على الشركة أن تقبل هذا، وأنها ستجد في العقود المجزية والمزايا غير المباشرة تعويضًا كافيًا لها. كتب ديرفيو يقول: «بهذا يمكننا أن ننجح في دفع الخديوي إلى الطريق الذي يود بكل قلبه أن يمضي فيه، وأن نحترك كل أشغاله». وتمضي المذكرة فتذكر طموح إسماعيل إلى الشهرة والعظمة، ورغبته في أن يضع الإسكندرية والقاهرة في نفس مستوى مدن أوروبا، وفي أن يجذب الغربيين إلى بلاده. وتوضح المذكرة أنه يمكن كذلك للشركة أن تحقق ثروة في التعامل مع العملاء الخصوصيين، وعلى وجه الخصوص في استصلاح وبيع الأراضي الزراعية.

وأصبح ديرفيو مديرًا لشركة الائتمان الجديدة، وكان رأس مالها مليون جنيه، بما في ذلك ٤٠٠٠٠٠ من حملة أسهم بنك ديرفيو وشركاه، الذين رحب معظمهم بالاندماج باعتباره فرصة لتحويل استثمارهم إلى أسهم لحامِلِه قابلة للتداول في السوق. وبالمثل

كان من المتوقع أن يرحب أصحاب الشركة الزراعية بالاندماج؛ إذ إنه يحررهم من الالتزام بدفع ١٢ جنيهًا عن كل سهم.

ومع ذلك فقد افترض أن ٤٠٪ من مُلاك الشركة الزراعية سيقضون فكرة الاندماج. وعلى ذلك لم يكن ديرفيو يعتمد على أكثر من ٢٤٠٠٠٠ جنيه من هذا المصدر. أما إسماعيل، المشجع دائمًا على إنشاء مؤسسات ائتمان في مصر، فقد وعد بدفع مبلغ إضافي قدره ٨٠٠٠٠ جنيه. وأصبح المجموع بذلك ٧٢٠٠٠٠ جنيه، وهو أقل من رأس المال المعلن عنه، بل أقل من المبلغ الكافي لبدء العمليات وهو ٨٠٠٠٠٠ جنيه. غير أن ديرفيو كان واثقًا من تدبير بقية المبلغ دون عناء كبير. وأخبر أندريه أن شركات فروهلنج وجوش وكافان، ولوبوك وشركاه والشركة التجارية المصرية وأوبنهايم-نيفي، كلها مستعدة لإضافة مبالغ كبيرة إلى المبالغ التي لها في الشركة الزراعية. ثم هناك بيوت أخرى في مصر وأوروبا ذات مصالح هامة في الشركة القديمة، بحيث تدعوها هذه المصالح إلى المساهمة في الشركة الجديدة.

وصل ديرفيو إذن إلى الإسكندرية مملوءًا بالثقة، فالسنوات العجاف قد انتهت. وفي خطاب بتاريخ ١٢ ديسمبر أعلن مسرورًا أن مشاكل شركته قد رتبت، وأنه، حتى وفق أشد التقديرات تحفظًا، ستدفع شركة ديرفيو وشركاه ١٠٪ ربحًا عن السنة المنتهية في يونيو ١٨٦٥م، بالإضافة إلى ١٥٪ عن التصفية في ٣١ مارس التالي. وبالإضافة إلى ذلك، وبصرف النظر عن مصالحه الخاصة ومصالح بنكه، يكفيه أن يحمل في حقيبته خلاص أناس عديدين آخرين.

كتب يقول: «إني آتٍ إلى مديري الشركة الزراعية كالمسيح. فنشاطهم كسيح لنقص رأس المال والإدارة، وأنا أحضر لهما هذين.»

وكالعادة خيب الواقع آمال وحماس ديرفيو. فعلى الرغم من تأكيده لأندريه أنه لن تكون هناك صعوبة في تدبير المبلغ الباقي من رأس مال الشركة المقترحة، وجد ديرفيو المستثمرين فاترين. وقد اعترف خطاب ١٢ ديسمبر بالترحيب الشديد بأي مساهمة تأتي من فرنسا. وفي نفس الوقت تدهور الوضع المالي للشركة الزراعية بشكل يدعو إلى القلق. فقد كان هناك تجاهل لعيوب الشركة خلال أشهر الهدوء الطويلة. أما الآن فإن الجهد المبذول لإعادة دوران العجلات فضح تآكل الآلة ذاتها.

وفي نفس الوقت لم تكن حالة بنك ديرفيو وشركاه أفضل كثيرًا. فحساب البنك عن العام الذي ينتهي في ٣٠ يونيو ١٨٦٥م، كما أعد في نهاية ديسمبر يُظهر ربحًا صافيًا

قدره ١٦٦٩٢٤٨ فرنكًا، مما يمكن البنك من دفع فائدة ٦٪ على رأس المال وأرباح أخرى قدرها ٦٪. ويمثل هذا الوضع تدهورًا حادًا بالنسبة للسنوات السابقة. والأسوأ من هذا أن حساب البنك يوضح أن ربع ممتلكات البنك فحسب (وتقدر بحوالي ٢٢٤٣٦٥٦٠ فرنكًا) في حالة سيولة. أما الباقي فيتكون من بضاعة وآلات مخزونة، ومن قوارب بخارية، وأراضٍ، وأسهم في مشروعات أخرى، ومدفوعات للحكومة المصرية، وحسابات مشبوهة، وسحب زائد عن الحد من الحساب الجاري. وتحت هذا البند الأخير كان إسماعيل أكبر مرتكبي الإثم.

وجوهر الصعوبة هو عدم رغبة الحكومة المصرية والدائرة السنية في دفع ديونهما. والأولى كانت محرجة مؤقتًا نتيجة توقف أوبنهايم عن دفع دفعات قرض السكة الحديدية، والثانية كانت تنتظر في أمل أن تسفر عملية باسريه عن شيء. ولكن الشركة الزراعية لا تستطيع أن تنتظر. وحاول ديرفيو أن يصلح أحوالها عن طريق ائتمان كبير من بنك ماركوارد. وفي خطاب ٢ يناير ١٨٦٦م طلب ديرفيو ٥٠٠٠٠٠ فرنك، وحصل عليه بضمانه الشخصي، فقد كان أندريه لا يثق في الشركة الزراعية، واستهلك الائتمان قبل تأكيده.

وفي القصص الخرافية فحسب يستطيع الناس أن يوقفوا السدود بأصابعهم! ففي خلال أسبوع قرر ديرفيو أن الشركة الزراعية قد استعصت على الإصلاح، وأنه من الأفضل أن تُحل تمامًا وأن نستصلح منها الأجزاء القابلة للاستعمال. وبدلاً من تصفية بنكه ودمجه في الشركة الزراعية، قرر ديرفيو أن يُصفي الاثنين معاً وينشئ شركة جديدة. ولهذا التدبير ميزة تقديم العملية للجمهور كصفقة بين شريكين متساويين. وهكذا أصبح من الواضح أن ديرفيو لم يعد سعيداً بفكرة امتصاص الشركة الزراعية لبنكه.

وظلت المشكلة الرئيسية هي جمع ما لهاتين الشركتين لدى الخزنة المصرية. هنا كان لخطط ديرفيو عيوب جدية. فقد نُقل نوبار باشا من وزارة الأشغال العمومية إلى وزارة الخارجية، وكان تعيين نوبار في الخارجية بمثابة مكافأة له على جهده في مفاوضات القناة، وقد كانت النية متجهة إلى إجراء هذه الترقية منذ نوفمبر أو قبل ذلك. ولكن، بينما اعتمد نوبار على أنه سيعمل في مقعده كوزير للأشغال العمومية (كانت لدى نوبار شخصياً مصالح مالية أراد أن يكون قريباً منها) إلا أن عدم دقته في قرض أوبنهايم قد كلفه مقعده.

وأبرق ديرفيو بالأنباء السيئة إلى أندريه، ورد الأخير قائلاً إنه يأمل أن يكون ديرفيو قد استفاد من الأيام الأخيرة لنوبار في وزارة الأشغال بمنحه بعض العقود المفيدة. وضاع هذا الأمل، وكما اعترف ديرفيو في خطاب ٣ فبراير كان نقل نوبار «ضربة وقحة».

«ومما يزيد الأمر خطورة أن الدافع إلى هذا النقل هو الاتهامات الباطلة التي قيلت ضد هذا الصديق وضدي. فالناس يقولون إننا اتفقنا سويًا على رفع حساب، الفواتير واقتسام المبالغ. ولقد كشفت هذه الأكاذيب بسرعة واستعاد نوبار كل نفوذه عند الخديوي».

ولكن تفاؤل ديرفيو كان بلا أساس. فليس هناك مجتمع لا يعلق فيه مثل هذا الطين، والأكاذيب يمكن أن تكون قاتلة في مؤامرات القصور الشرقية، ولم تكن التأكيدات التي تلقاها نوبار وديرفيو، والابتسامات القلبية، والمصافحات الودية، تعني أكثر من أن إسماعيل قد قرر أن يخفي شكوكه مؤقتًا. وفي نفس الوقت أبعد نوبار عن كل الشئون المالية، ووجد ديرفيو أنه يستحيل الاقتراب من الخزانة.

«كنت في القاهرة مع عائلتي لمدة أسبوعين. وأنا أموت كمدًا من الصباح إلى المساء في وجه المصاعب التي أقابلها، وأؤكد لك أنني في حاجة إلى جرعة كبيرة من الصبر حتى لا أهدم المنزل. فيألى جانبي توجد نوايا الخديوي الطيبة والخيرة، ومع ذلك فلست أستطيع الوصول. فكيف تكون أحوالي إذن لو كان الخديوي معاديًا لي! وفي الحكومة فراغ وخمول وسوء نية إلى حد لا يصدق.»

وبينما طالب ديرفيو بإلحاح بملايينه الستة من الفرنكات، وخمسة ملايين أخرى للشركة الزراعية لدى الحكومة، وبينما ناقش كل المسؤولين الذين كانت لديهم تعليمات أن يعاملوه بكل أدب ولا يدفعوا له قرشًا واحدًا، وبينما يطارد ديرفيو إسماعيل، الذي تجمد قلبه بالإفلاس المتوقع، وباختصار بينما استهلك ديرفيو نفسه محاولاً أن ينتزع الماء من الحجارة، ظهر بريفي فجأة في لحظة احتياج مصر معلناً عن تأسيس بنك جديد مشمول بخطف الخديوي.

واستاء ديرفيو وشعر بالغيرة، وكتب إلى أندريه يقول إن بريفي كان من المهارة بحيث دفع إسماعيل إلى الاستثمار في شركته، ولكنه سيتعلم أن يأسف على هذا الشرف؛ فالخديوي وضع مندوبه في البنك كأحد الشركاء النشيطين. وفي نفس الوقت فإن هذا الدليل الجديد على خرافة عطف إسماعيل عليه لم تزد صديقنا إلا رغبة في مضاعفة جهوده للبحث عن نقود لإسماعيل في باريس، حتى يستطيع إسماعيل أن يدفع بعضها له وللشركة الزراعية.

والحق أن ديرفيو لم يكن في حاجة إلى الشعور بالغيرة، فقد فشل بنك بريفي قبل انتهاء العام.

اقتربت الكوميديا من نهايتها. وعلى الرغم من استعداد إسماعيل لأن يقدم تشجيعاً شفوياً (بل إنه كتب تزكية قوية لشركة ديرفيو المقترحة) فإن المساهمات لم تتوال. والمبلغ الذي توقع أن يدبره بسهولة في مصر (١٢٠ ألف جنيه) ثبت أنه القشة الأخيرة. لقد فقد اسم ديرفيو كل سحره، ورجال الأعمال الآخرون كانوا أيضاً ينتظرون ليجمعوا مالهم عند إسماعيل. وثبت أن بنك ماليه وبيرييه لا يؤدّان المساهمة في الشركة الجديدة، بل إن بعض حملة الأسهم في بنك ديرفيو وشركاه، الذين افترض تأييدهم للمشروع، كانوا ينتهزون الفرصة للهروب. وفي ١٧ مارس، أي قبل انتهاء المدة المحددة بأسبوعين لتكوين الشركة الجديدة، تقدم بعض حملة الأسهم في الشركة الزراعية طالبين محاكمة رئيس مجلس الإدارة بتهمة سوء استخدام وظيفته.

وهكذا وقعت إرادة الله. وفي خطاب بتاريخ ١٩ مارس كتب ديرفيو إلى أندريه عن «أيامه الصعبة» يقول:

«تخيل أنه كان عليّ أن أظهر أمام محكمة البوليس في القنصلية الفرنسية مُتَّهَمًا بالتفريط وسوء استخدام الثقة! يبدو لي أنني كنت في حلم وكابوس مفزع.»
وصحيح أن ديرفيو كسب القضية، ولكن المحاكمة فرضت صداماً بين أصدقائه ومُدَّعي صداقته. ومات عدد من الأوهام خلال هذه العملية. إنه يقول: «إن الامتحان الذي قبلته بارتياح كامل يثير اشمئزازي، رغم ذلك، من أناس وأشياء في هذا البلد. وإذا أضفت إلى ذلك عدم تقدير الخديوي لوفائي المخلص، فإن كل ذلك يجعلني أتخلى عن فكرة إنشاء شركة جديدة.» وانتوى ديرفيو تصفية الشركة الزراعية وتحويل العقود المتوقعة إلى أوبنهايم، وأن يظل بقية مدته كمدير لشركة ديرفيو وشركاه، «وأرجو أن تخبر ديبان أنني لن أكون أسفاً إذا لفت نظر م. بهيك إلى هذه المسألة.»

وهكذا بدأت عملية «صلب» ديرفيو، الذي عاد إلى مصر منذ ثلاثة أشهر فحسب «وكأنه المسيح!» كما وصف نفسه!

الفصل الثالث عشر

الفرع

كان أندريه حزينًا تمامًا لكارثة صديقه. ومن حسن الحظ أن القدر يعوض قليلًا، وربما لا يكون أمرًا سيئًا — لكل الأطراف المعنية — أن يتخلى ديرفيو عن مشروع الاندماج وأن يترك الشركة الراهنة تمضي كما هي. وفي ٢٧ مارس ١٨٦٦م كتب أندريه يقول: «إن التفاصيل القليلة التي عرفناها عن هذه المؤامرة القذرة كافية لأن نقدر شعور الاشتمزاز الذي أحسست أنت به، والرغبة التي تملكتك في أن تنفض الغبار عن قدميك بسبب الحقد والوشايات التي لم تنجح، بعون الله، وإن كان شنيعًا أن يحس الإنسان أنه محاط بها.» غير أن أندريه كان قلقًا على الشركة الزراعية، وكان هناك ما يدعو إلى ذلك. فلبنتك ماركوارد حوالي ٨٠٠ سهم في الشركة الزراعية، دفع عن كل سهم منها ٨ جنيهات فحسب، ومعنى هذا أن البنك لن يخسر ٦٤٠٠ جنيه استثمرها فعليًا فحسب، وإنما سيخسر أيضًا بالإضافة ٩٦٠٠ جنيه عن ضمانه اثني عشر جنيهًا للسهم. وإذا كانت أرباح البنك الصافية سنويًا لا تزيد عن مليون فرنك، فإن خسارة ٤٠٠ ألف فرنك تعتبر ضربة قوية، وإن لم تكن كارثة. أضف إلى ذلك أن الشركة الزراعية كانت مدينة — لبنتك ماركوارد — على الحساب الجاري بحوالي ٢٠٠ ألف فرنك. ورغم أن هذا المبلغ قد غُطّي بضمان ديرفيو الشخصي، إلا أنه ظل مصدرًا للقلق. فديرفيو ليس محصنًا من المتاعب، وهو شخصيًا يملك ١٧ ألف سهم في الشركة الزراعية، أي ٨٥٪ من رأس مال بنكه.

وأراد أندريه أن يخرج من هذه الورطة، بأسرع ما يمكن وبأقل ما يمكن من الآلام. وفي نفس خطاب ٢٧ مارس أوضح أنه يستحيل على الشركة الزراعية أن تنفذ التزاماتها محققة مكسبًا، وأن الأمل الوحيد هو بيع الشركة إلى «طرف ثالث» يتم «التنازل له عن الطلبات والاتفاقات والامتيازات والمزايا الأخرى بأقل الخسائر». ولم يكن هناك غموض

فيما يعنيه أندريه بالشخص الثالث. فهو يقول في خطابه: «فلنأمل أن يتخذ الخديوي إجراءً يساعد مُساهميكي سيئ الحظ على الخروج من المأزق دون افتضاح.»
والحقيقة أن معظم هذه النصيحة لم يكن ضروريًا، فالشركة الزراعية أوقفت عملياتها في فبراير، ولم يمضِ على خطاب ٢٧ مارس الكثير حتى اضطرت الشركة إلى وقف الدفع. وكان أوبنهايم سريعًا في التصرف في مستوى الموقف؛ إذ بينما كان المساهمون الآخرون يصرخون ويغضبون، اتفق أوبنهايم سرًا مع الخديوي على أن يبيع له نصيبه الكامل (٩٠٠٠ سهم) في الشركة بخُصم. ومع ذلك فكل هذا لم يكن كافيًا لكبت حماس ديرفيو. ولقد أدهش أندريه أن خطابات ديرفيو إلى شقيقه في باريس تُبين أنه كان يفكر في مشروع ضخم لامتصاص الشركة الزراعية، وبامتصاصها ينقذها. وفي ذلك تحدث ديرفيو إلى إسماعيل، وكانت النتائج كالعادة: حديثًا عن إعادة تنظيم الشركة، قرصًا كبيرًا، وخططًا جديدة لعظمة هذا الفرعون العصري!

وشعر أندريه أن الموقف لا يسمح إلا بالحديث الصريح مع ديرفيو. وفي ١٧ أبريل كتب إليه خطابًا يُعتبر من أشد خطابه حدة. وبدأ الخطاب هادئًا مكرّرًا عطفه على صديقه في متاعبه الشخصية، ثم دخل في صلب الموضوع. وعدد نقاطه واحدةً بعد الأخرى؛ فالشركة الزراعية قد انتهت، وسمعة الأعمال المالية والتجارية المصرية قد أصيبت بضربة عنيفة. ومن وجهة نظر العالم الخارجي يُعتبر ديرفيو وأوبنهايم (وخصوصًا ديرفيو) مسئولين عن تصرف — أو بالأحرى سوء تصرف — الشركة ومصيرها الأخير. والشركة الزراعية ليست حالة استثنائية.

فهي واحدة من عدد كبير من مثل هذه المشروعات، كلها نشأت برعاية الخديوي وبركاته، وكلها فشلت بدون استثناء. والخديوي رجل خبير في ابتزاز كل من حوله بوعوده الفارغة. وقد حان الوقت أن يدرك ديرفيو أن السراب هو السراب، وأن يتوقف هذا الجري الجنوني وراء ذهب كان دائمًا بعيدًا عن متناول يده. وباختصار، فإن على ديرفيو أن يصفى أعماله بشرف الآن قبل أن يصبح ذلك مستحيلًا. أما عن إسماعيل فينبغي أن يفهم أن ماضيه يلزمه بإنقاذ الشركة الزراعية، وأن مستقبله المالي يعتمد على تصرفه في هذه المسألة. ولينس إسماعيل فكرة قرض جديد: «إن المرء يكون تركيًّا إلى الأعماق إذا كان يحلم بأن يطلب قرضًا من الناس للمرة الرابعة خلال ثمانية عشر شهرًا، وفي أعقاب قرضين فاشلين تمامًا، وعندما يكون المدين يفضل إشهار السكين على رقاب الناس كأسلوب في مواجهة التزاماته، ويلعب مع الدائنين كما يلعب الفأر مع القط.»

ويوضح الخطاب أن على ديرفيو، في الوقت ذاته، أن يفكر في شركته الخاصة: «لقد أصيبت شركتك في سمعتها وعملاتها، وأفضل مساهميك يحاولون الانسحاب ... إن اسمك محل مناقشة، وما دام أوبنهايم قد انسحب من الميدان، فأنت وحدك فيه دون تأييد، وجهًا لوجه مع كل شيء. كيف إذن تعيد كل شيء إلى المركز القوي؟ بشغل نفسك بأعمال شركتك، بتكريس كل الوقت الذي ضاع في السياسة لأحلام المشروعات العامة العظيمة لشركتك، بتضييق ارتباطاتك، برفض أي عملية بعيدة خطرة، بإشعار الحكومة أن عليها أن توقف اندفاعها، وأن هذا هو شرط تعاونك. وعليك أن تهتم في المرحلة القادمة بالأعمال المالية العادية، ولن تندم على ذلك.»

وفي نفس الوقت كان أندريه يتخذ إجراءاته الخاصة، فطلب تفاصيل أكثر عن حقيقة حساب ديرفيو: أوراقه وكمبيالاته، والتزاماته وأصلها، وعناصر الحسابات المدفوعة له، ونبه إلى الدفع الضخمة المدفوعة للحكومة مقدمًا، والتي تبلغ حوالي نصف رأس مال ديرفيو السائل، وذكر ديرفيو أن حسابه مع بنك ماركوارد قد ظل راكدًا منذ مدة، وأن سحبه فوق رصيده بحوالي ٧٠٠-٨٠٠ ألف فرنك قد اتخذ طابع الائتمان الدائم، وأنه لا بد من وقف هذا. «إنني أفترض أنك ستتخذ الخطوات الضرورية لكيلا تكون مدينًا بعد ذلك إلا عرضًا، وبمبالغ أكثر تواضعًا.» كذلك حذر أندريه ديرفيو أنه لن يقدم أي ائتمانات على «الأرصدة التركية، أو برزخ السويس، أو أي أشياء باثرة من هذا النوع». وإذا أراد ديرفيو أن يدخل في صفقات من هذا النوع لحساب إسماعيل، فعليه أن يحصل على نقد عميله الخديوي، وسيصر أندريه على النقد في باريس.

لقد أنصف أندريه صديقه عندما حذره أنه لا يستطيع أن يعتمد في وقت الضيق على نفس المساعدة التي أخذها في وقت الرخاء.

فجوهر العمل المصرفي السليم المحافظ هو أن تقدم أقصى المساعدة لمن هم أقل من غيرهم احتياجًا لها. ولا غبار في أن تقرض النقود، بضمانات جيدة، لعملاء أثرياء يحتاجون إلى أموال جديدة لكسب أموال جديدة. أما الذي لا ينبغي أن يحدث فهو أن تقرض نقودًا لعملاء يحتاجون إلى المال كي لا يفقدوا مالًا آخر، ولقد انتقل ديرفيو من المجموعة الأولى إلى المجموعة الثانية.

ويختتم أندريه الخطاب بفقرة طويلة لطيفة، يؤكد فيها له أنه لا يزال يثق فيه. لقد كان في إمكانه ألا يكتب كل هذا لولا أنه مقتنع أن ديرفيو سيستطيع في سهولة أن يستعيد نفوذه وازدهاره بالتركيز على الأعمال المصرفية التجارية المعتادة وتجنب «الطريق

المحموم»، طريق تمويل الخديوي. ولكن هذه الكلمات المعسولة لم تخفف كثيرًا من تأثير الخطاب.

وفي نفس اليوم أرسل بنك ماركوارد مذكرة إلى ديرفيو وشركاه يذكرهم أنه ينتظر في أي لحظة منهم تسديد بعض هذا العجز، الذي لم يكن يلفت نظر أندريه منذ سنتين. وفي اليوم التالي، في ١٨ أبريل، أرسل بنك ماركوارد خطابًا إلى ديرفيو يطلب منه تسديد حساب الشركة الزراعية الذي انخفض إلى ٧٥٩٨٣ فرنكًا. وإذا كان ديرفيو قد ضمن ائتمان هذه الشركة، فقد شعر البنك في باريس أن على ديرفيو أن يدفع، ثم يصفى حسابه مع الشركة الزراعية وقتما يشاء.

وفي الإجابة على تأنيب أندريه ونصائحه، لم يكن أمام ديرفيو إلا أن يقول إن الأحوال ليست بالسوء الذي تبدو به. وفي خطاب بتاريخ ٢٦ أبريل ١٨٦٦م يشكر ديرفيو صديقه على «عواطفه الودية» في خطابه بتاريخ ٢٧ مارس، قائلًا: «يشعر الإنسان بالسعادة — وهو يجتاز ظروفًا صعبة مؤلمة — عندما يرى دليلًا على صداقة وفيه ومخلصية كصداقتك.» وأكد ديرفيو انخفاض العجز في مسحوباته، وأن هذا العجز سينتهي تمامًا بمدفوعات في الطريق إلى أندريه. ولكن خطاب ديرفيو كان اعترافًا بضعفه، رغم أنه.

لقد اعترف أن حسابه كان بالفعل راكدًا، ولكن السبب في ذلك أن «شريكه العزيز جالو قد رفض دائمًا كل ائتمان حتى للمساهمين في البنك، وأن هذا السبب في اضطراره إلى شراء نصيب أحد حملة الأسهم، وقد اقترض ديرفيو من إسماعيل المبلغ المطلوب للشراء وهو ٣٢٥٠٠٠ فرنك. وثمة مساهم آخر بمبلغ ١٥٠٠٠٠ فرنك (واسمه دومريخر) أراد سلفة بمائة ألف فرنك، ولما رفض جالو قرر أن يبيع نصف أسهمه. ومن حسن الحظ أن ديرفيو قد أقنع جالو بإعادة النظر في السلفة. هذا هو كل شيء، وليس هناك آخرون يريدون الانسحاب من البنك، وإن كان بعضهم قد أوضح أنه سينسحب في حالة أي توسع أو إعادة تنظيم.

وفي نفس الوقت كان ديرفيو يعتقد أن موقفه قد تحسن كثيرًا. فالجانب المشلول من رأس المال في أشياء مثل أسهم الشركة الزراعية والشركة التجارية والمحالج في الداخل وإقطاعية بالإسكندرية، لا يتعدى الثلث. أما الباقي فهو سائل: نقد ومخزونات ومبالغ لديرفيو قابلة للاسترداد لا يزيد ما عند الحكومة المصرية منها عن ٢ مليون فرنك. وعندما يحل شهر مايو لن يكون ديرفيو مدينًا لأحد على الإطلاق.

أما عن الشركة الزراعية فقد اعترف ديرفيو أنها أمر آخر. إن ديرفيو يقر بسوء إدارتها، وتلك كانت غلطته؛ فقد كان مسافرًا في الخارج لمدة ستة شهور، وقد سمح المسؤولون عن إدارتها (باسيني، أنسلين، ريتشارد-كونج) للشركة أن تمضي إلى الجحيم. ولقد اجتمع عجز الإدارة ووباء الكوليرا وعجز الحكومة عن الدفع لما تم من أعمال فأدى ذلك إلى انهيار الشركة.

وعند عودته بذل ديرفيو كل جهده لإنقاذ الموقف. وفي آخر لحظة طلب الخديوي قرضًا لتسهيل عملية السيولة. ووافق إسماعيل ثم تراجع. ومن ناحية أخرى دفعت الحكومة بالفعل نصف مبلغ المائتي ألف جنيه المدينة به للشركة. ومن سوء الحظ أن النصف الآخر لم يدفع في انتظار إعداد الحسابات الدقيقة، غير أن ديون الشركة الزراعية لا تستطيع الانتظار. «إن الأتراك لا يفهمون هذا». وكما يقول ديرفيو فإن إسماعيل كان يشعر أنه «يفعل الكثير» عندما يقول للعالم إنه مسئول عن عدم حدوث أي خسارة لمساهمي الشركة الزراعية.

وعلى الرغم من أن ديرفيو غير راضٍ عن موقف إسماعيل، إلا أنه لا يستطيع أن يتخذ الموقف الحازم المبدئي الذي تقول به باريس. واعتقد أن الأفضل أن يبدأ في مفاوضات تفصيلية مع إسماعيل بدلًا من الضغط من أجل حل حاسم. وقد شعر ديرفيو أنه من الأنسب تصفية وضع الشركة الزراعية قبل سؤال إسماعيل التدخل لحماية مصالح المساهمين. ولا يشك ديرفيو في أن إسماعيل سيرعى مصالح كل واحد في نهاية الأمر. وفي هذا المجال أشار إلى ما حدث لأوبنهايم (عندما اشترى منه إسماعيل أسهمه). وليس هذا العمل علامة سيئة كما يظن أندريه، الذي يفكر بعقلية المسافر على سفينة تغرق، ينظرُ خائفًا دورَه في النجاة بينما يتركها زملاؤه في قوارب النجاة. بل على العكس؛ فديرفيو، الذي يعرف مصر أفضل مما يعرفها أندريه، يعتبر موقف إسماعيل في مسألة أوبنهايم دليلًا على الاعتراف بالمسئولية «وهو الدليل الوحيد على مشاركة الخديوي في العملية».

ويختتم ديرفيو الخطاب بفقرة مُترددة طموحة:

«سأنهي خطابي قائلًا: إنني واثق أننا سنخرج من هذه المسألة المحزنة، التي أصبحت تمسني شخصيًا أكثر من أي شيء آخر. كيف؟ لا أستطيع أن أعرف بعد، وربما كان الحل هو أن يعيد الخديوي شراء كل الأسهم، أو ربما بإعادة تنظيم مع امتيازات أشغال كبيرة يُضمن الدفع فيها بطريقة ما محددة. وفي الحالة الأخيرة لا بد من قرض، وما تقوله لي أنت يجعلني أعتقد أن مثل هذا الحل ليس ممكنًا حاليًا».

إن المرء يكاد يسمع ديرفيو يتنهد أسفًا في آخر هذا الخطاب، ولقد استهدف خطاب ديرفيو أن يُجيب على انتقادات أندريه ويُهدئ مخاوفه. ولكن عندما يقرأ المرء هذا الخطاب لا بد أن يتساءل: كيف توقع ديرفيو أن يؤدي خطابه هذا إلى الهدف؟ فتقييمه لممتلكاته مثلًا، الذي وضع فيه المليونين ونصف مليون فرنك التي كان إسماعيل مدينًا بها له كمصدر سائل، لا بد قد جعل الممول الباريسي يرتعد، ثم هناك الخمسة عشر ألف فرنك التي أقرَّ بها ديرفيو، والتي تمثل ثلث رأس ماله، متجاهلاً التزاماته باثني عشر جنيهاً عن السهم ... أما عن حافظته المالية وحساباته وبضائعه غير المسماة و«السوائل» الأخرى، فإن عجز ديرفيو عن تدبير ٣٢٥٠٠٠ فرنك نقدًا لشراء أسهم دومريخر حقيقة كافية بذاتها لتوضيح الموقف. وأخيرًا، وربما هذا هو أشد ما يزعج، فإن السطور الأخيرة في خطاب ديرفيو توضح أنه لم يتخلص بعد من أوهامه، وبدأ أندريه يعتقد أن صديقه غير قابل للشفاء.

وهكذا فإن محاولة ديرفيو المتهاكمة في التفاؤل اعتمدت على الافتراض الحرج بأن الشركات الضالعة مع البنك ستحل مشاكلها بطريقة ما، وستخرج سليمة من الأزمة؛ فالشركة الزراعية ليست إلا واحدة من مشاكل ديرفيو.

فهناك أيضًا شركة شقيقه ديديه ج. ديرفيو وشركاه، المدينة بمبالغ كبيرة لرجال صناعة وموردي آلات سُحِنت فعلاً إلى مصر للشركة الزراعية والحكومة المصرية. وإن كانت الجهتان عاجزتين فعلاً عن الدفع، كان على شركة ديديه أن تُدبر المال عن طريق آخر أو تتوقف.

وفي الظروف العادية لم تكن مثل هذه الديون تمثل عقبةً جديةً، فقد كان هناك دائماً فارق زمني بين الإرسال من أوروبا والتحصيل في مصر، بالنسبة لشركة ديديه. ولهذا واجهت الشركة المشكلة عن طريق ائتمانات من بنوك ماركوارد-أندريه بباريس، وأرلي-دوفور في ليون، وكافان-لوبوك في لندن، وبيوت مماثلة في ليفربول وزيورخ ومالهاس، ومراكز أخرى في مقدمتها بنك إدوارد ديرفيو وشركاه بالإسكندرية. ولقد كان هذا البنك الأخير، بسماعته وعلاقاته مع بنك ماركوارد، هو الذي مكّن شركة جديدة برأس مال متواضع (٢٢٥٠٠٠ فرنك) كشركة ديديه أن تحصل على ائتمانات بلغت أكثر من مليون فرنك من بيوت مالية تُعتبر أفضل بيوت أوروبا. وكان بنك ديرفيو وشركاه هو الذي عمل كوكيل وحام لشركة ديديه ديرفيو في صفقاتها المصرية الصعبة البطيئة،

فأوجد لها العُملاء وحصل على الطلبات، وجمع قيمة الفواتير، وقدم الأرصدة مرارًا وفي سحاء في مقابل مبيعات أو مدفوعات متوقَّعة، وتفاوض وطالب بالديون باسمها. أما الآن فقد نضبت كل مصادر الائتمان، وأصبحت البيوت التجارية في إنجلترا والقارة عاجزة عن المساعدة أو غير راغبة فيها. وأندريه — الذي سمح لجوستاف ديرفيو أن يسحب كما يشاء على حساب أخيه — بدأ يشعر بالقلق من الضامن أكثر من المقترض. والأكثر من ذلك أن في هذه المرة لم تكن مسألة ديدييه-ديرفيو هي مسألة تأخير في الدفع فحسب، وإنما هو احتمال ألا يكون هناك دفع على الإطلاق.

ورغم مصاعبه لم يكن إدوارد ديرفيو ينتوي التخلي عن شقيقه. ورغم كل اهتمامه بذاته وأنانيته (فديرفيو ليس إلا بشرًا) كان مخلصًا في ولائه ووفائه لعائلته. وكل ما يملكه من أرصدة وضعها تحت تصرف جوستاف. والأكثر من ذلك أن ديرفيو كان مستعدًا أن يُلقى في المعركة بثروته الشخصية، وهي غير موارده كعمول. كتب إلى أندريه بتاريخ ٢٦ أبريل يقول: «إنني أطلب منك إذن باسم أخي استمرار الائتمان الذي قدمته له. وسيكون هذا بضمانتي الشخصية. وإذا كان هذا الضمان غير كافٍ لأسباب تتعلق بشركائك، فإنني أوافق على أن يكون هذا برهن الأرض التي أملكها في مرسيليا، التي تساوي على الأقل ٣٥٠٠٠٠ فرنك.» وفي هذا كان ديرفيو مُناورًا ماهرًا، فهو يعرف أن أندريه وشركاءه سيُسرعون بالاستفادة من أي ضمان يقدمه ديرفيو.

وازداد الموقف سوءًا خلال الأسبوعين التاليين. ومرة أخرى تجمَّعت متاعب أوروبا لتُصيب مصر بالكوارث؛ فسوق النقود، الذي كان مشدودًا طول الشتاء ثم تحسن في مارس إلى حدٍّ ما، قد عاد إلى التوتر مرة أخرى. وفي هذه المرة كان العلاج غير مناسب بالتأكيد. فبعد ثمانية عشر شهرًا من الهبوط الذي تخللته أزمات غير منتظمة، لم يكن لدى السوق غير قوة قليلة مخزونة، وكان كافيًا أن تنتشر إشاعة سيئة أو تحدث تصفية مفاجئة، حتى يحثو السوق على قدميه.

وفي ٢٦ أبريل أرسل بنك ماركوارد-أندريه إلى كل مراسليه في مصر يطلب منهم إلا يُرسلوا إليه أي أوراق مالية خاصة باتحاد التجارة والائتمان الإمبراطوري، أو بشركة التجارة المصرية، أو بشكل عام أي شركة إنجليزية مساهمة. وهكذا أصبحت كل المخلوقات العجيبة التي وُلدت من الرّواج القديم موضوعة في القائمة السوداء. وفي الإسكندرية توقفت كل البيوت التجارية الخاصة التي اعتمدت على هذه الشركات في الائتمان، وانتظرت بأمل أن تنتهي الزوبعة في أوروبا. وفي نفس الوقت تحولت هذه البيوت إلى إسماعيل بحثًا عن

المساعدة. فمن النادر أن تكون هناك شركة من أي حجم في مصر لم تربط جزءًا كبيرًا من رأس مالها على هيئة سلف، للوالي وحكومته. وبلغت الزيادة في مسحوبات إسماعيل وحدها من البنوك ما بين ٢٠ إلى ٣٠ مليون فرنك.

ومن سوء حظ هذه البيوت والمصرفيين الذين حاولوا أن يستردوا أموالهم «السائلة» أن الخزانة الخاصة والخزانة العامة كانتا فارغتين. وفضل إسماعيل أن يتجاهل مناشدات ورجاء مُقرضيه، بدلا من المواجهة. وإذا كان إسماعيل قد أخذ كل قرش أمكن أن يجده، فقد نقل السلطة إلى مجلس وصاية، وأبحر إلى القسطنطينية ليشتري من الباب العالي امتياز انتقال العرش إلى أقرب خلفه. فالأرصدة التي في يده لا تسمح أن يفعل شيئا من أجل مجتمع رجال الأعمال في مصر؛ إذ ستغرق هذه الأرصدة في بحر من المطالب. وبالإضافة إلى ذلك، فإن أي مساعدة لبعض الشركات المحظوظة ستؤدي لمشاعر الشركات الأخرى، وستؤدي إلى صعوبات جديدة. والأفضل إذن هو أن يترك كل المقرضين يُعانون سوياً بشكل ديمقراطي. وأن يستخدم المال القليل المتاح لغرض قريب إلى قلبه.

وبدأت الإسكندرية تغلي. فإذا كانت قروض الخديوي في أوروبا لم تنجح فهذا من سوء حظه، ولكن مُقرضيه يريدون استرداد أموالهم. وحتى ديرفيو جمع أطراف شجاعته قائلاً لأندريه في ٩ مايو: «نحن جميعاً ننتظر بفارغ الصبر عودة الخديوي. إن قناصلنا مُصمّمون على دفعه إلى تسوية كل ديونه لدى التجار الأوروبيين. ولن نقبل منه أوراقاً، بل نقوداً، وعليه أن يُدبر هذا من جيوب الفلاحين الذين أخذوا في إخفائها لسنين طويلة.»

ظل يوم ١١ مايو سنة ١٨٦٦ م مذكوراً زمنًا طويلاً في سوق لندن باسم يوم «الجمعة الأسود». ففي هذا اليوم انهارت شركة «الكورنر هاوس» العظيمة، وانهار معها الانتعاش الذي عرفته السوق في السنين الأولى بعد ١٨٦٠ م، وبدأت المذبحة.

وتلت ذلك تصفية عامة، وارتفع سعر الفائدة في البنوك إلى ٧٪ في اليوم الثالث، ثم إلى ٨٪ في اليوم الثامن، وبتوقّف شركة جيرفي ارتفع السعر إلى ١٠٪ خلال ثمان وأربعين ساعة، وظل كذلك طيلة ثلاثة شهور، ولم يحدث مثل هذا بعد ذلك، إلا خلال الحرب الكبرى.

وفي ١٧ مايو، بعد أسبوع مرهق في لندن جرياً وراء مصالح شركته، عاد ألفريد أندريه إلى باريس وجلس يكتب إلى ديرفيو خطاباً يُخبره فيه بالأنباء السيئة. والنصف الأول من الخطاب يصف الكارثة: ملايين من الفرنكات ضاعت في ضمانات وِسْلَح، إفلاس

الشركات المالية، الشلل الذي أصاب الأعمال في إيطاليا وبروسيا والنمسا وروسيا. أما فرنسا فقد صمدت مؤقتاً. وخصص باقي الخطاب لمشاغل مباشرة؛ مثل علاقة ديرفيو وشقيقه بماركوارد. وقال أندريه إنه مستعد أن يساعد جوستاف ديرفيو «في حدود معقولة، مع اعتبار الظروف القائمة والبث في الأمور من يوم لآخر»، ما دام إدوارد مُتعاوناً. وهذا الشرط كان يعني أن على إدوارد ديرفيو ألا يدفع بأوراق مالية غير مضمونة، وألا يسحب على عملية القناة، وألا يرسل سندات مصرية. وهذا الشرط يستبعد، في الحقيقة، كل الأوراق المالية الموجودة في حافظة ديرفيو، كما يستبعد ٩٥٪ مما هو متاح في سوق الإسكندرية. وكالعادة حاول أندريه أن يخفف وُقَع الضربة بكلمات قليلة تحمل معنى الاعتذار:

«إنني، كما تعرف، لستُ منزعجاً في العادة، بل إنني أميل إلى الموقف المضاد ولا أعرف شيئاً أسوأ من إثارة المخاوف المتعجلة لدى الآخرين. ولكن الموقف حالياً ليس كذلك. إن ثمة أشياء كثيرة خطيرة يُخشى منها، وينبغي الاستعداد لها بكل الأسلحة. وإذا تحولت الأمور إلى وضع أفضل مما نعتقد، انتعشت التجارة بسرعة، ولن نكون آسفين على حرصنا حتى إذا كان قد فرض بعض التضحيات.»

وبعد خطاب ١٧ مايو وردت برقية تحرم أوراق قناة السويس المالية وسندات الخزانة المصرية، وتساءل ديرفيو (وهذا هو الأخطر) ألا يسحب على الإطلاق حالياً. وإذا حُرِم ديرفيو من معينه الأساسي اضطرَّ إلى بيع جزء كبير من ضمانات تجارة كبيرة، وأن يشحن النقود إلى أوروبا. وليس هناك أبهظ من هذا الأسلوب في الدفع.

وفي نفس الوقت، تعثر ديدبييه-ديرفيو. ففي كل شهر كان يحل موعد في الدفع، وبدا أن آخر مايو على وجه الخصوص وقت صعب. وأندريه يسأل ديرفيو أن يعد، كل الأوراق الضرورية لرهن أرضه في مرسليليا، وإدوارد ديرفيو بدوره يستعطف صديقه أن يستمر في مساعدة أخيه.

إن ديرفيو وشركاه لم يكونوا الوحيدين في هذا الموقف البائس، فكل رجال الأعمال في مصر كانوا في بلبلة كاملة. فكل إنسان يحاول أن يجمع، وكل إنسان لا يريد أن يدفع. أما البيوت الوطنية، التي هي أقل حساسية لسمعتها من البيوت الأوروبية، فقد أعلنت، ببساطة، إفلاسها. وناضل الأوروبيون، ومثل مجموعة من الأفراد جَمَعهم البحر العاصف وهم لا يعرفون السباحة، حاول كلٌّ منهم أن يشد زميله إلى أسفله لكي يُنقذ نفسه. وكان الكأس قد فاض بالشركة الزراعية، وتدهورت أرباحها بسبب توقف شركة الائتمان التجارية الإمبراطورية في ١٢ مايو؛ إذ كانت الشركة الزراعية قد سددت إلى بنك ماركوارد ١٠٠٠٠٠ فرنك بكمبيالات على شركة الائتمان. ولقد رُفضت الكمبيالات بالطبع، ثم تولى

أندريه تغطية الموقف وطلب من ديرفيو أن يُغطيه وفقاً للضمان الذي قدمه؛ أما البنك الإنجليزي-المصري، فقد وجد نفسه مُضطراً إلى إغراق كمية كبيرة من سندات الدائرة السنوية لمواجهة التزاماته المباشرة، ولكن تكرار مثل هذه التضحية أمر لا يمكن التفكير فيه؛ فالبنك على وشك التوقف. وفي ١٩ مايو انهار البنك الأوروبي آخذاً معه — على الأقل — أكثر من ١٠٠٠٠٠ فرنك من مصادر ديرفيو المحدودة. وتولى أندريه التغطية كالعادة وطلب التسديد الفوري.

وبعد الشركة الزراعية والبنك الإنجليزي-المصري كانت الشركة التجارية المصرية قد أصيبت بضربات عنيفة من جرّاء الأزمة. وبدأ مستقبلها أسود، حتى من خلال عُيُونات وردية اللون. فقد كانت دائنة للحكومة المصرية بمليون جنيه، وربطت مليوناً آخر في عمليات المضاربة بضمان القطن وغيره من الضمانات الغير سائلة. وكان جزء كبير من رأس مالها مُودعاً في الشركة الزراعية، التي عقد انهيارها الموقف المعقّد أصلاً. وإذ وُوجهت الشركة بحلول مواعيد الدفع ولم يكن في يدها غير ثروة غير قابلة للاسترداد، اضطرت الشركة أن تطلب من المساهمين دفع ٣ جنيهات أخرى عن السهم. ولكن اختيار التوقيت في هذا الطلب كان سيئاً؛ فالأسهم الموجودة في السوق لا تقبل البيع بأي ثمن. وعندما عادت إلى مستواها مرة أخرى كانت تقبل بصعوبة بأقل من ٥٪ عن القيمة المدفوعة.

وثمة أسباب عديدة لكارثة الشركة التجارية، ومن أهمها سوء إدارة المسؤولين، الذين تطلعوا إلى بعثرة أموال الشركة. وكما يقول هـ. كاي أحد مديريها في لندن: «إن ما نعاني منه ينتهي أخيراً إلى هذا: أخذ مديرنا في الإسكندرية على عاتقه عمليات أكثر مما ينبغي، عمليات ليست سيئة في حد ذاتها؛ وإن كانت جمدت جزءاً كبيراً من نقودنا، ولا سيما في ضوء المعونة التي كان علينا أن نقدمها للشركة الزراعية بشكل مباشر أو غير مباشر.» وبالمقارنة بذلك كانت متاعب الشركة مع الخزانة المصرية ليست إلا ملحاً على جرح قاتل. ومثل هذا الجرح كان من المحتم أن يكون قاتلاً في أي مكان باستثناء مصر. فهناك، عملت الشركة بسرعة على أن تجعل من الشيء الثانوي شيئاً رئيسياً، وأن تضع كل مصاعبها عند باب إسماعيل. وتقدمت الشركة بشكوى رسمية، إلى القنصلية البريطانية بهذا المعنى، وذكرت أمثلة على ذلك.

(١) عجز الخزانة عن أن تدفع قيمة العمليات التي تمت بعقد شفوي من الخديوي، وكان واضحاً أن مجلس الوصاية مُتردد في تسديد مبالغ تدعيها الشركة في ظل غياب الطرف الآخر.

(٢) مسئولية الخديوي في «فشل» قرض قيمته ٧٠٠ ألف جنيه إلى عمه حليم باشا، وهو قرض كان من الصعب أن يفشل؛ لأنه لم يكن مُزَمَّعاً طرحه في السوق. وفي نفس الوقت تحرك القنصل الفرنسي للعمل بناءً على طلب رجال الأعمال الفرنسيين الذين كان من المحتم أن يُصيبهم سقوط الشركة التجارية المصرية. وهؤلاء كانوا يُكوّنون مجموعة قوية، وإذا انهارت الشركة التجارية إنهار معها نصف البيرت المالية الخاصة بالإسكندرية.

وانتظر كل فرد عودة الخديوي. إن الخديوي ترك مصر في آخر أبريل في الوقت المناسب. وفي خلال أسبوعين بدأت البيوت المالية بالإسكندرية تطالب بالسداد الفوري. ومنذ حوالي ٥ مايو أضاف قناصل الدول أصواتهم إلى أصوات مواطنيهم. وكان أعضاء مجلس الوصاية في حيرة؛ فالخزانة فارغة، وكثير من المطالب تعتمد على ارتباطات شفوية مزعومة من جانب الخديوي الغائب. وفي ديكتاتوريات الشرق لا يتصرف الوزراء عادةً وفق مبادئهم، أضف إلى ذلك أن إسماعيل أعطى، دون شك، أوامر بألا يدفع غير القليل. غير أن الضغط كان يستحيل مقاومته. وفي ١٩ مايو تقدم قناصل إنجلترا وفرنسا وإيطاليا وبروسيا بطلب مشترك إلى مجلس الوصاية بأن تدفع الحكومة التزاماتها ومسحوباتها الرئيسية، وأن تفعل ذلك قدر الإمكان بدون إصدار أوراق مالية جديدة يمكن أن تسيء إلى قيمة الأوراق القائمة حالياً. وحذر القناصل بأنه إذا لم تدفع الخزانة فوراً فإن الحكومة ستكون مسئولة عن كل خسارة تقع بسبب التأخير.

ودفع هذا التهديد الوزراء للعمل، فقرروا جمع ضرائب شهرين مُقدماً ودفع الحصيلة إلى المقرضين المتعجلين. وعلى الرغم من أن المحصول الأخير بيع منذ زمن طويل، وأن إيرادات المزارع كانت في أدنى مستوياتها خلال العام، إلا أن مجلس الوصاية كان يأمل أن يجمع بهذه الطريقة حوالي ٢٠ مليون فرنك.

ولكن الضرائب لا تُجمع في أيام، حتى في زمننا الحالي، ومن باب أولى في مصر عام ١٨٦٦م، وعشرون مليوناً من الفرنكات لم تكن كافية لتغطية الزيادة في مسحوبات الخديوي. ولكن أين هو إسماعيل؟ في ٨ مايو، انتزع إسماعيل من الباب العالي الموافقة على أن يكون نظام العرش بالوراثة. وفي التاسع عشر من مايو وصلت أنباء تفيد بأنه سيعود خلال أيام قليلة. ولكنه لم يُعد. وبدلاً من ذلك ظل يرسل إلى القاهرة يطلب نقوداً لدفع هدايا للسلطان ورشاوى لوزرائه والمصاريف العامة لإجازته، بينما نفذ صبر رجال الأعمال في الإسكندرية مع كل شحنة من العملة تترك الإسكندرية. وفي السابع والعشرين من مايو، صدر في اسطنبول فرمان الذي يُعلن النظام الجديد لعرش مصر. وأصبح

حضور إسماعيل متوقعًا في أي يوم، ولكنه كان مشغولًا بحفلات تكريمه، إلى حد أنه فضل البقاء في البوسفور. وبجانب ذلك، فالأنباء التي ترد من مصر لا تُشجع على الإسراع بالعودة؛ فخطابات وبرقيات مُموليه ومقاويله وحاشيته ومناقفيه تتحدث عن المخالفات والاتفاقات والمطالبات قبل أن تقدم له كلمة تهنئة بنظام العرش الجديد.

وزاد سخطُ مُقرضيه وفاض الكيل. لقد حصل الخديوي على فرمانه، فلماذا يظل في القسطنطينية؟ إن كان يظن أنه يتجنب مسئولياته بهذه المراوغة عن الطفولية، فهو مخطئ. إن إسماعيل ظل يضرب البنوك ببعضها حتى وضعها جميعًا تحت رحمته، واستغل المجتمع المالي مدةً أطول من اللازم، ولا بد أن يكون هناك حد للاستبداد والتحكم. ويستطيع إسماعيل أن يفعل ما يريد نحو رعاياه الخاضعين، ولكنه سيكتشف عن قريب أن التجار والمصرفيين الأوروبيين ليسوا بهذا الاستسلام كما يبدو له. وإسماعيل لن يقيم خارج مصر إلى الأبد، وعندما يعود فمن المؤكد أنه سيجد استقبالًا «حارًا» في انتظاره!

الفصل الرابع عشر

التصفية

ترك إسماعيل القسطنطينية في ١٨ يونيو على يخته الفَخْم الجديد «المحروسة»، ووصل إلى الإسكندرية في ٢٠ منه. وامتزج سروره بنجاحه في القسطنطينية بضيقه عندما شعر أن أصدقاءه في المستعمرة الأجنبية لم يُظهروا الحماس المناسب لإنجازات مثل هذه الرحلة الناجحة. ولم يكن إسماعيل مُقتنعًا على الإطلاق بمسؤوليته في إنقاذ البنوك وشركات التجارة بالإسكندرية من الانهيار، ثم استطاعت الحادثات الصريحة بينه وبين ممثلي الدول الغربية أن تُغيّر تفكيره، فأعطى الشركة التجارية ٤٠ ألف جنيه نقدًا، ٢٨٠ ألف جنيه سندات تُستهلك في فترة تتراوح من ٤-٦ شهور، وهذا أكثر بكثير مما توقعته الشركة. وسدد لبنك لندن والبحر الأبيض المبالغ التي دفعوها لحليم باشا مُضافًا إليها الأرباح التي كان البنك يأمل فيها. وأخذ الجزء الذي لن يُباع من قرض الدائرة السنوية من بين يدي باستريه والبنك الإنجليزي المصري ودفع لهم تعويضًا عن نواياهم الطيبة. ووضع الترتيبات التي تخفض الزيادة في مسحوباتها لدى بنوك الإسكندرية الأخرى.

ومع ذلك كان كثيرٌ من الشركات الأوروبية في مصر قد ساءت أحوالها إلى الحد الذي يستحيل معه إنقاذها، حتى بتصفية أكبر حساباتها. كانت هناك من المبالغات الصريحة في العمل التجاري، ومن الالتزامات بناء على أوامر شفوية، ومن الاقتراحات والإخطارات الغامضة، بحيث إنه عندما حل الوقت لتحقيق الأرباح كان من المستحيل تحديد المبالغ الحقيقية. ويومًا بعد يوم، وأسبوعًا بعد أسبوع، في صيف يُعتبر من أسوأ ما عرف التاريخ قيطًا، أكَّب تجار وممولو الإسكندرية على سجلاتهم المهملة وحسابات الخزانة المصرية الخفية، وقد عِيل صبرُهم من شدة الحرارة. وعندما يتم الاتفاق على أي رقم يظل هناك نضال لجمع المبلغ؛ إذ إن جيوب إسماعيل خالية الوفاض، وسندات الخزانة هبطت إلى الحضيض منذ عهد سعيد. وما كان باقيًا من المال كان لا بد من توزيعه بين المطالبين

الصارخين وفقاً لدرجة إلحاح مطالبهم وقوتها وملاءمتها. وفي نفس الوقت تضععت أرصدة هذه الشركات؛ بحيث لم تُعد كل أموال أفريقيا قادرة على إعادتها إلى الوضع السليم. وأصبحت أوروبا مقتنعة (ولها الحق) بأن معظم الأعمال التجارية بمصر مُتَعَفِّة. وكان بنك ديرفيو وشركاه إحدى هذه الشركات التي أراحتها عودة إسماعيل، وكانت هذه الشركة تحاول أن تنهض من تحت أنقاض شركة ديديه-ديرفيو والشركة الزراعية. وحالياً كان انشغال ديرفيو بمصير شقيقه يفوق كل الاعتبارات الأخرى. وكمحاوله لإغراء أندريه للاستمرار في مساعدته، أعد ديرفيو تقريراً عن شركة ديديه-ديرفيو مؤكداً مساهمتها في تطوير «الصناعة الفرنسية». «إن نشاط هذه الشركة أوضح في مصر أن صناعة فرنسا العظيمة تستطيع منافسة صناعة إنجلترا وألمانيا».

أما لماذا استمر ديرفيو في هذه الأحاديث المتعصبة للوطن مع ممول لا مكان للعواطف عنده، مثل أندريه، فمسألة مُحيرة. ولا بد أن يستنتج الإنسان أنه أيّاً كانت أفكار أندريه الحقيقية عن هذا الإقحام للتفاهات العاطفية في المشاكل المالية، فلا بد أنه كان من الكياسة والحرص بحيث لا يُسيء إلى مشاعر صديقه؛ باستثناء واحد عند ما أنبه في عام ١٨٦٥م وقال له: «أنت تكتب كثيراً». ومن الواضح أن ديرفيو كان يظن أنه يتحدث إلى شخص متعاطف. وفي نفس الوقت اضطر ديرفيو إلى اتخاذ إجراءاته الخاصة. فلكي يمنع توقف الدفع «قدّم» إلى جوستاف المبلغ الذي يُطالب به الحكومة المصرية والشركة الزراعية (حوالي ٧٠٠ ألف فرنك) وأخذ ديرفيو باسم شركته هو. وكان معنى هذا في الواقع أنه نقل المخاطرة من كتفي شقيقه إلى كتفيه. ولكن حتى هذا لم يكن إلا حلاً مؤقتاً. فبعد شهر آخر (بنهاية يوليو) كان لا بد من تدبير مبالغ أخرى لمواجهة حلول مواعيد دفع الأوراق المالية لشركة ديديه-ديرفيو.

وبالإضافة إلى شركة ديديه-ديرفيو، كانت هناك أيضاً الشركة الزراعية. وفي خطاب بتاريخ ٨ يوليو كتب ديرفيو إلى أندريه يرجوه أن يجعل وزير الخارجية الفرنسية يكتب إلى القنصل الفرنسي بالإسكندرية لتأكيد مطالب المساهمين الفرنسيين. فالتاجر الإنجليزي مستر لوبوك استطاع أن يحصل على خطاب من لورد كلارند إلى القنصل الإنجليزي، وقد يكون من المفيد أن يصل إلى مسيو، أوتريه تذكرة مماثلة من وزارة الخارجية الفرنسية. ويقترح ديرفيو أن أصدقاء أندريه من عائلة هاین قد يستطيعون استخدام نفوذهم لدى أشيل فولد وزير المالية.

إن ديرفيو يُفضل أن يأتي الضغط باسم الشركة الزراعية من أوروبا، فهو مشغول جدًا بتقديم حالة شركته إلى الحكومة المصرية. وفي ١٩ أغسطس أعلن ديرفيو لأندريه، في لهجة متعّبة وقُورة تتناقض مع زهو السنوات السابقة، أن إسماعيل وافق على أن يحل محلّه في أسهم الشركة الزراعية وانتمائها. واتفق على أن يأخذ ديرفيو ٣ مليون فرنك «لا بد أنك ستُقدر كم أشعر بالارتياح الآن». وأندريه أيضًا كان مرتاحًا لهذه الأنباء فهذه الأسهم التي أخذها إسماعيل بالإضافة إلى الجزء الذي اشتراه من أوبنهايم يجعل نصيب إسماعيل ٥ ملايين فرنك في الشركة الزراعية «ذلك ضمان للأطراف المعنية الأخرى بالوصول إلى حل كامل، باسترداد نقودهم». ووعد ديرفيو أن يعمل من أجل هذا الهدف. غير أن مثل هذا الحل كان ما زال بعيدًا، وديرفيو لم يُنه كل مشاكله المباشرة. فهو يتطلع إلى تصفية شركته الخاصة، التي توقّفت تقريبًا عن أي نشاط مالي منذ أن قطع أندريه عنها الأرصدة في مايو. وكان عام ١٨٦٦-٦٥ م عامًا بائسًا؛ دمرت فيه الخسارات كل الاحتياطات المتراكمة، بل والتهمت ما بين ١٠-١٢ ٪ من رأس المال. وكان ديرفيو يأمل أن يعوض هذا بنهاية ١٨٦٧-٦٦ م؛ بحيث يكون قادرًا على أن يسد للمساهمين المبالغ الكاملة لاستثماراتهم. أضف إلى ذلك أن هناك بعض العمليات التي يُنتظر أن تحقق ربحًا مُجزيًا:

«من بين أشياء أخرى، هناك امتياز بناء أرصفة ميناء الإسكندرية، الذي مُنح لشركتي منذ أكثر من عامين، والذي أنوي الاتفاق مع الخديوي على إلغائه. وهذه العملية وحدها ستُعطينا ٢٥٠ ألف فرنك. إنني أعتد أيضًا على عدد قليل من العمليات الجديدة من الخديوي؛ إذ إنه لا يرغب في أن تُصفي شركة «كانت محل رعايته ومساعدته» أعمالها بخسارة.»

تفاخر ديرفيو دائمًا بدقته وإنصافه في معاملاته، في مجتمع واقتصاد كانت الفضيلة فيه استثناءً نادرًا، بما في ذلك الفضائل السلبية؛ كالأمانة، وحرص دائمًا على أن يُبعد نفسه عن الجشع والتهب، على عكس بريفي الذي جعلت انتهاكاته وتدابيراته من حاشية سعيد (وإلى حد أقل إسماعيل) رمزًا للفساد. أما اليوم، وديرفيو يهبط إلى أسفل، فقد انضم بلا وعي إلى صفوف أمثال بريفي. إنه لم يصنع أي شيء أبدًا نحو بناء أرصفة ميناء الإسكندرية، والحق أنه كان جديرًا لأن يُطالب بالتعويض لفشله في تنفيذ العقد، ومع ذلك أراد أن يحقق ربحًا قدره ٢٥ ألف فرنك لعدم تنفيذ العقد، أما عن العمليات الجديدة فليس هناك سبب في العالم يدعو إسماعيل إلى إنقاذ البنك من تصفية أعماله بخسارة على حسابه الخاص، لا سبب على الإطلاق إلا أن الشركات الأوروبية لا ينبغي لها

أن تخسر مالا في مصر، وإذا كانت الحكومة ساعدت بالفعل عديداً من البيوت المالية، فلا بد أن تساعد بيت ديرفيو كذلك.

إن ديرفيو كان في حاجة إلى مساعدة إسماعيل ولم يعد قادراً على الاعتماد على مساعدة كبيرة من باريس. وفي ١٩ أغسطس ١٨٦٦م، كتب ديرفيو إلى أندريه يطلب منه أن يُقدّم له ائتمناً مرة أخرى: «أشكرك مقدماً على أي رقم ستُقرره. أنت تعرف موقفنا وطريقتنا في العمل ...» إن أندريه يعرف هذا جيداً، ومنح ديرفيو ٣٠٠-٤٠٠ ألف فرنك، وأخبره أن النشاط سيكون طيباً إذا استمر السلام «فليمحننا الله القدرة على تجنب شرور الحرب، وأن يمنح المسئول عن حكمنا هنا (نابليون) الحكمة التي يحتاجها حتى لا يلقي بنا إلى مغامرة»، ويذكر أندريه ديرفيو أن التطبيق المتأثر للوسائل المصرفية (النقية) التقليدية سوف يساعده على تعويض الخسائر السابقة «وخيبة الأمل المحتملة» من جراء التصفية، وأخبره أيضاً أن يُلزم شركة شقيقه بقانون محدد «نحن نعتبر أن هذه الشركة هي واقعياً في حالة تصفية. ولشهور قليلة مقبلة وإلى أن تتقدم الشركة في هذه المهمة، لا ينبغي عليها أن تفعل أي نشاط جديد أو تقبل أي التزامات جديدة.»

وفي خلال أيام قليلة، في ١٧ سبتمبر على وجه التحديد، كتب أندريه إلى ديرفيو مرة أخرى. وفي هذا الخطاب رفض أندريه اقتراح ديرفيو بأن يبيع، إما على أساس العمولة أو مناصفة، حوالي ٥٠٠ ألف فرنك سندات مصرية اشتراها ديرفيو بسعر ١٦٪، ويلاحظ أندريه أن شركة السويس قد أصابت ديرفيو بلكمة، وأن هذا «السنبور لم يُغلق بعد» وفي نفس الخطاب يطلب أندريه من ديرفيو ألا يرسل أي سندات مصرية كغطاء لكمبيالاته، وهو قيد مُعجَز لرجل توقع أن تأتي معظم موارده في المستقبل من الحكومة المصرية.

إن إسماعيل خيب آمال ديرفيو؛ فأياً كانت نوايا الخديوي، لم يستطع أن يوفي بما اتفق عليه في أغسطس مع ديرفيو ما دامت الخزنة خاوية والإيرادات منكماشة. والأكثر من ذلك أن المال القليل المتاح لا بد أن يذهب بعيداً، فقد وافق إسماعيل على مضاعفة الجزية إلى القسطنطينية بُغية إغراء السلطان على منح الفرمان الجديد، وهناك أيضاً الأقساط المدفوعة لشركة القناة التي أصبحت أكبر وأكثر تكراراً منذ اتفاقات يناير وفبراير، وهناك تعلّق إسماعيل باليخوت والقصور والمتع المشابهة التي لم تقل رغم تدهور الموارد. فإسماعيل أمير أصيل، وهو لا يدع الأعمال التجارية تتدخل في الأشياء الهامة في الحياة. وليس من الغريب إذن أنه كلما تقدم العام وتحول الصيف إلى خريف ظلت معظم المطالبات الناجمة من أزمة الربيع قائمة كما هي، ولم يكن ديرفيو إلا واحداً من جمهرة المطالبين.

وكلل المطالبين كان على ديرفيو أن ينتظر، بصرف النظر عن اتفاقه مع الخديوي. وكمعظم المطالبين لم يكن في الوضع الذي يسمح له بالانتظار. ولم تنفع تأكيدات الحكومة المصرية، بل إنها ساعدت على نفاد صبره. وينبغي الاعتراف أن المقرضين — حتى في أفضل الظروف — ليسوا من السهولة بحيث تُقنعهم الكلمات. وفي هذا الظرف كانت هناك «فجاجة» في اعتذارات إسماعيل، شيء يدعو إلى الشك في تسويفه، شيء زئبقي في وعوده. كان عنده أمل غامض (وهذا ما أحسّه الدائنون) أنه بمضي الزمن، وإجهاذ مُطالبيه، وبدفن المطالب والمشاكل في الماضي يستطيع أن يتمكن من إخفاء كل شيء: الديون والمطالب والناس، وبالإضافة إلى ذلك كانت لدى إسماعيل رغبة في النكاية بدائنيه، فهو يشعر بسعادة في تعذيب مُعذّبيه. وبالطبع كان هذا سخفًا، فالتأخير يزيد من قوة إلحاح الدائن ويُضفي على أشد المطالب سخافةً معقوليّة المطلب القديم. ولكن موقف إسماعيل لم يكن إلا رد فعل رجل، خطأً وصوابًا، ليس لديه وسائل يدافع بها حتى عن حقه في الوقوف أمام خصومه الأشد قوة.

وفي أوائل سبتمبر سنة ١٨٦٦م بدأ ديرفيو إجراءاته القانونية ضد الشركة الزراعية مطالبًا أن تُعلن الشركة إفلاسها، بدلًا من أن تظل في حالة تصفية، وكان ديرفيو يأمل أن يُبكر في استرداد ماله، وأن يقيد الخديوي. ثم وافق ديرفيو بعد ذلك مباشرة على أن يعطي الشركة فرصة حتى ١٦ سبتمبر يأمل أن يتفق مع إسماعيل خلال هذه الفترة. وجاء يوم ١٦ ومضى مليئًا بتأكيدات جديدة، وإن كان بلا نقود. واستأنف ديرفيو إجراءاته القانونية، ثم أثناه إسماعيل عنها، وهكذا حتى جاء الخريف، وفي نهاية أكتوبر غادر إسماعيل القاهرة إلى الصعيد دون أن يترك أية تعليمات بخصوص تنفيذ اتفاقية أغسطس. وإذا فاض صبر ديرفيو، قطع المفاوضات وحول هجومه من الشركة الزراعية إلى إسماعيل نفسه.

وهكذا وقعت القطيعة أخيرًا. ورفع بنك ديرفيو وشركاه قضية من خلال القنصلية الفرنسية. وكتب جالو إلى أندريه يقول إن ديرفيو «قد سئم أن يرى الالتزامات لا تُنفذ، والوعود لا تُحترم، والتضحية لا تُعوّض، وأن يكون الولاء المخلص القديم غير مقدر.» وكان الشريكان واثقين من الانتصار. وكما يقول جالو: لقد عملا كثيرًا لحساب إسماعيل، وهما يعرفان الكثير عنه.

«إن كل شيء يقنعنا إذن أنه لا بد من الوصول إلى اتفاق، وأنه سيكون مُتفقًا مع مصالحنا. وإذا أدى هذا الاتفاق إلى استرداد أموالنا وتغطية خساراتنا فلسوف نكون

سعداء تمامًا. سنتتبع إذن بعناية وحرص حل خلافنا مع الخديوي، ونرجو أن نُوفَّق في منح مساهمينا تصفية لا تجور على رأس المال الذي أودعوه عندنا.»

إن ديرفيو كان يملك معلومات مُحرَّجة، بل مدمرة، لإسماعيل، وكان مستعدًا أن يبيع سكوته له. وليس من المحتمل أن رجلًا مثل إدوارد ديرفيو يُقَدِّم واعيًّا على استخدام أسلوب الابتزاز، الابتزاز الشائع، أي هذا النوع الكريه. الذي ينتفع من عواطف وآثام البشر العاديين، ولكن كان هذا ابتزازًا مغايرًا؛ فالخديوي ليس بشيرًا عاديًّا، وآثام السياسة والمالية الدولية أدعى إلى الاحترام، وبالتالي أكثر فائدة ألف مرة من مخالفات الوصايا العشر. تلك كانت الحدود القائمة بين سوء السمعة والاحترام.

أضف إلى ذلك أن ديرفيو كان، ولا شك، رجلًا مخلصًا يعيش بضميره، ولم يكن هذا النوع الجامد المستبد الذي يقف على البُعد في برود ويفرض قانونًا مطلقًا في الصواب والخطأ، بل كان ديرفيو على علاقة طيبة بضميره. كانا صديقين يفهم بعضهما البعض، ويدركان أن الحياة ليست بالبساطة التي تبدو بها أحيانًا. وفي مثل هذا الجو من التفاهم المتبادل لم يكن تبرير هذا الابتزاز في التعامل مع إسماعيل يفرض مشكلة صعبة على ديرفيو.

وأخيرًا ينبغي أن نتذكر أن ديرفيو كان بشيرًا، وأن عليه أن يكون شيئًا آخر إذا أراد أن يقاوم إغراء استخدام الأسلحة التي بين يديه ضد إسماعيل على الأقل لإرهابه. والصعوبة أن هؤلاء الذين يبلغون حدًّا من الضعف، بحيث لا يستطيعون الإرهاب، هم في النادر من القوة بحيث يستطيعون منع الضربة. ومطالب ديرفيو الأصلية، سواء أمكن تبريرها أم لا، كانت متواضعة تمامًا؛ كتب جالو أنهم سيكونون مسرورين إذا انتهى كل شيء بدون خسارة. وبعد ذلك بشهر كان ديرفيو يطلب ١٠٪ عن كل سنة ويشعر برضاه عن نفسه لتواضعه: «إن مطالبنا تنتهي إلى هذا: أن نستطيع تغطية خسارتنا على رأس المال حتى ٣٠ يونيو الماضي، وأن نُعطي مساهمينا ١٠٪ فائدة عن السنة الماضية وعن السنة الحالية. إنني لم أرِد أن تكون القضية ضد الخديوي قائمة على المبالغة، فموقفي لا يقوم إلا على أساس الحق والعدالة. ولو أردت أن أستخدم الأسلحة التي وضعتها علاقاتي الخاصة به في يدي؛ لكان من الممكن أن أطلب الملايين. إنه يعرف ذلك جيدًا. وأنت تستطيع أن تفهم أن من صالحه أن يدفع لي كل ما أطلبه؛ إذ إنني لا أطلب غير الأشياء العادلة، والتي ليست محل خلاف.»

ويبدو إذن أن الكتمان كان جزءًا من تبرير ديرفيو لمطالبه. فطالما كان يطلب من إسماعيل أقل مما يستطيع أن يطلب، طالما ظل محدودًا بما يشعر أنه يستحقه فعليًّا،

أمكن لديرفيو أن يتظاهر أنه لا يمارس الابتزاز في حقيقة الأمر. ومن المؤكد أن أساتذة الإفتاء فقط الذين يستطيعون أن يجدوا فرقاً له معناه بين الدفع خوفاً من فضائح كريمة، والدفع اعترافاً بالفضل لعدم كشفها؛ وديرفيو لم يكن مُفتياً، على أن الشيء المُلغى هو كيف أن مطالب الضمير تزيد درجة الرؤية وجِدَّة الذهن، بحيث يرى الإنسان بسرعة كل الأشياء التي يمكن أن تخفف من تأنيب ضميره له، وأن ينسج منها تبريراً في ذهنه.

ومضت الشهور التالية وديرفيو يفاوض إسماعيل، تارةً يُساومه وتارةً يُهدده. ومنذ ٢٧ ديسمبر ١٨٦٦م عند ما ذهب ديرفيو والقنصل الفرنسي أوترى إلى القاهرة للحصول على رد إسماعيل؛ إلى يناير ثم فبراير سنة ١٨٦٧م؛ لم يغادر ديرفيو العاصمة. وفي ١٦ يناير وافق رجب باشا وزير الشؤون الخارجية باسم الخديوي على إعادة تنفيذ اتفاق أغسطس ١٨٦٦م، وأن يدفع لديرفيو وشركاه تعويضاً إضافياً قدره ١٠٠ ألف جنيه. ومن قبيل المصادفة، أن هذا المبلغ هو نصيب إسماعيل في الشركة. وهكذا، فبينما يُصفي ديرفيو شركته في ٢٠ يونيو ويسدد لشركائه مالهم، فإن إسماعيل لا يحصل على شيء بالفعل. وتركت هذه الاتفاقية «في المبادئ» كلَّ التفاصيل لتُحسم بعد ذلك، وعدداً من الخلافات الفرعية أيضاً، وبعد ذلك تأتي مشكلة الدفع. وفي نفس الوقت كان، ديرفيو يستعد في نشاط لتنظيم بنك جديد. كتب إلى أندريه في ١٨ فبراير سنة ١٨٦٧م يقول: «إن استمرار أعمالنا سيتكفل به مسيو أميك، ابن أخت جالو، وهو المدير المسئول بالإضافة إلى مسيو مونشكور الشريك الحالي لأخي. ونرجو أن نستطيع أن نُقدِّم لهم مليون و ٥٠٠ ألف إلى مليوني فرنك. وسيقتصر عملهم بالتأكيد على الأعمال المصرفية وأعمال السمسرة والصفقات التجارية بعمولة. وأرجو أن تكون راجباً في تقديم الثقة والمساعدة اللتين منحتهما لنا. وأنهم يستحقون هذا من جميع الوجوه.»

وكان لدى ديرفيو خططٌ مماثلة لشركة شقيقه؛ إذ تقفل الشركة فرعها في الإسكندرية، وتُعِيد تنظيم مكاتبها في باريس. وفي نفس الوقت كان ديرفيو يساعد هذه الشركة على أن تنهي أعمالها بفتح أرصدة متتالية لها مع بنك ماركوارد عن طريق كل تسديد يتم من جانب الخزنة المصرية.

أما عن نفسه، فقد استعدَّ ديرفيو لاعتزال العمل «لست طموحاً، وسأكتفي بالمساعدة التي أستطيع أن أعطيها للشركتين في الإسكندرية وباريس». ومع ذلك ظل يأمل أن يتدخل من حين لآخر في أعمال الخديوي المالية «سأعود إلى مصر كثيراً لقضاء الشتاء فيها، وهناك ما يجعلني أعتقد أن علاقاتي الشخصية بالخديوي ستعود من جديد إلى سابق عهدها

بالصورة التي تعطي أرباحًا أكثر، لا لي فحسب وإنما على وجه الخصوص للشركتين اللتين أنظمتهماء.

وحل مارس محل فبراير ثم أبريل ثم مايو. وفي ٧ مايو سنة ١٨٦٦م نفذت الحكومة المصرية وعددها في يناير ودفعت لبنك ديرفيو وشركاه ٢٥٠٠٠٠٠ فرنك عن أسهم في الشركة الزراعية، ١٤٠٠٠٠٠ فرنك عن أرصدة في نفس الشركة، ١٥٠٠٠٠٠ فرنك تعويضًا إضافيًا عن خسارات شتّى. وفي مقابل ذلك أعفى بنك ديرفيو وشركاه من التزامهما بمنح عقود أشغال عامة تبلغ ٤٠ مليون فرنك للشركة المساهمة التي لم ينجح ديرفيو في إنشائها. وهذا ما سُمي في مصر آنذاك بفترة «التعويض».

وفي ١٨ مايو سنة ١٨٦٧م كتب ديرفيو إلى أندريه، ومن خلاله إلى كل شركائه في باريس، يعلن أن الحكومة دفعت حسب الاتفاق، ويدعو إلى اجتماع للمؤسسين في الإسكندرية في ١٧ يونيو لمناقشة التصفية القادمة، وبين المسائل الموضوعة أمام المجتمعين كان هناك:

- (١) ... ما إذا كان بعضهم (من بين المقيمين في مصر) لا يُعطى جزءًا من أمواله بغرض استعادة الاستفادة منه. وتقدم التقديرات الموضوعة بعض الفرص للمضاربة.
- (٢) ... ما إذا كان من المناسب إنشاء شركة جديدة، إما شركة مساهمة أو شركة محدودة، للانتفاع بأقصى ما يمكن من حساب التصفية وللاستفادة من عملاء الشركة القديمة.

ولسنا نعرف استجابة المساهمين في الإسكندرية للاقتراح الأول، فالأرجح أن أحدًا منهم لم يكن يودُّ أن يُقحم نفسه في هذا النوع من المضاربة. وكما تبين بعد ذلك، لم تكن تصفية الشركة أمرًا سهلاً كما توقع ديرفيو على الرغم من هدية إسماعيل التي بلغت ٦٤٠٠٠٠٠ فرنك، أي حوالي ثُلثي رأس المال كله. وكان جزء كبير من أموال البنك مجمدًا في أراضي ومصانع وأشياء أخرى ليست أوراقًا مالية. وبدلًا من الانتهاء قبل الموعد المحدد في يونيو سنة ١٨٦٧م كان ديرفيو ما زال يُصفي أعماله بعد ذلك بعامين. أما الـ ١٠٪ فائدة التي وعد بها شركاءه (رفع ديرفيو هذا التقدير إلى ١٦٪ في خطاب بتاريخ ١٩ مايو سنة ١٨٦٧م) فلم يتحقق منه شيء. وفي النهاية استرد حملة الأسهم أموالهم وحمدوا الله على ذلك.

إن ديرفيو كان يُضيع وقته عند ما اقترح على أندريه الاقتراح الثاني. وفي ٢٨ مايو (ربما كان خطاب ديرفيو في الثامن عشر قد وصل في التو) كتب أندريه بسرعة إلى

ت. ن. أنسلين، المستشار العام للقنصلية الهولندية بالإسكندرية، يطلب منه أن يمثل بنك ماركوارد في التصفية. لاحظ أن هذا هو نفس الشخص الذي كان مراقبًا للشركة الزراعية، والذي أدان ديرفيو عجزه الفاضح في خطاب إلى باريس؛ ومن الواضح أن أندريه لم يكن يعبأ كثيرًا بآراء صديقه. كتب أندريه إلى أنسلين مؤكدًا «إننا نود أن تتم التصفية في أسرع وقت، ولسنا نرغب في الاحتفاظ بأي مصالح في الشركة الجديدة التي قد تُنظَّم بهدف الاستمرار في أعمال ديرفيو وشركاه. وهكذا، فعليك، فيما يتعلق بنا، أن تستخدم نفوذك وصوتك؛ لتضمن سداد مبالغنا بطريقة فورية وبسيطة ونافعة.»

الفصل الخامس عشر

كيف انتهت المسرحية؟

انتهت مرحلة في تاريخ النشاط المالي الغربي في مصر. فانهيار رواج القطن في ١٨٦٥م، وتفجّر وضع الشركات بعد ذلك بعام اكتسح أمامه مجموعة كاملة من البنوك وبيوت التجارة، ومعظمها لم يؤسّس إلا منذ سنوات قليلة. وفي مكان هذه المجموعة حلت مجموعة جديدة من الممثلين شغلوا المسرح المصري.

فمصر لم تكن أفلسَت بعد، وما زال هناك مال يمكن كسبه. وعلى الرغم من أن التجارة كانت أقل ازدهارًا من سنوات ١٨٦٠م الأولى إلا أنها ظلت على أهميتها، ولم ينخفض حجم الصادرات والواردات قط بعد ذلك إلى مستواه فيما قبل رواج القطن. وعلاوةً على ذلك، فأياً كان حجم الدين في ١٨٦٦م، وأياً كان اتساع وفوضى سندات الخزنة المجهولة القيمة، وأياً كانت كمبيالات الدائرة السنوية والأوراق الأخرى الرسمية، فإن الحكومة ظلت تحتفظ ببعض الأرصدة في السوق الأوروبي. وأرسلت بنوكٌ جديدة، مثل كريدي فونسييه، والشركة العامة، وروزتشايلد، مندوبين إلى مصر يعرضون خدماتهم على إسماعيل. وجنبًا إلى جنب البنك الإنجليزي-المصري، والشركة التجارية المصرية نشأت بنوك جديدة، مثل الشركة العامة لمصر، والبنك النمساوي المصري، والبنك الفرنسي-المصري، وشركات مشابهة، لتسد حاجة التجارة الأوروبية وخزانة الخديوي. وحيث زها وانتفع فوق خشبة المسرح رجال من أمثال بريفي في يوم من الأيام، تولى مغامرون جُدد إحياء الكوميديا المصرية (أو المأساة إن شاء القارئ)، وخلف وزيرٌ جديد (يُدعى إسماعيل صديق المفتش) نوبار كرئيس للوزراء بشكل غير رسمي.

وفي نفس الوقت، مضت الشركات القديمة في طريق الموت التجاري المؤلم، وبعضها — الكبيرة منها — مضت إلى حتفها بضجّة، ومعظمها اختفى في تكتّم كامل، ولم تترك خلفها أي أثر تاريخي. واستطاع عدد قليل منها أن يعيش، وإن لم يستطع أبدًا أن

يستعيد مجده وازدهاره القديم. ولم يستطع غير أوبنهايم — ضمن المجموعة القديمة — أن يحتفظ بأهميته بين الشركات الجديدة التي حلت محل التي سقطت. ولقد كان خروج الشركة الزراعية من المسرح مثيراً. فلمدة ثلاث سنوات ظلت هذه الشركة نوعاً من «مسمار جُحا» كلما أراد المساهمون الفرنسيون والبريطانيون استخدام كل نفوذهم السياسي والتجاري لإجبار إسماعيل على تعويضهم. ولم تكن مهمة هؤلاء أو هؤلاء سهلة. فقد كان إسماعيل مُصمماً على الصمود أطول مدة ممكنة، أولاً: بأمل أن يشجع بعض المساهمين على أن يبيعوا أسهمهم مقدماً بخسارة، وثانياً: لمجرد إغاظه دائنيه.

إلا أن الإغاظه هي سلاح الإنسان الذي فقد بالفعل المعركة، ولا شك أن استعداد إسماعيل لأن يشتري الأسهم وفق نوع من «المساومة» يدل على أنه كان مقتنعاً بحتمية الهزيمة. ولقد كان ديرفيو هو الدافع إلى التحول في موقف إسماعيل. ففي اللحظة التي اشترى فيها الخديوي أسهم أوبنهايم، اعترف بمسؤوليته قبل كل رأس مال الشركة الزراعية المدفوع. ولقد ركزت وزارتا خارجية فرنسا وبريطانيا على هذه النقطة. وقاد الفرنسيون — وهم ذوو خبرة قديمة في هذا المجال — الهجوم. ونتيجة لهذا أخذ الفرنسيون أموالهم أولاً. أما وزارة الخارجية البريطانية فقد تراجعت إلى الخلف محاولة أن تكون منصفة لكل الأطراف. ولكنها لم تكن تسمح أن يُظلم رعاياها، وأصرت في النهاية على أن يعوّض رعاياها بنفس شروط الفرنسيين. فالإمبريالية سرعان ما تستغل النوايا الطيبة.

لقد أُصيبت الشركة التجارية المصرية إصابة قاتلة من جرّاء أزمة ١٨٦٦م، وإن ظلت وقتاً طويلاً لا تدرك ذلك. ولم يُنقذ الشركة مؤقتاً إلا دعوة المساهمين لدفع ٣ جنيهات عن السهم، ومساعدة من إسماعيل جاءت في حينها. ولكن معظم أرصدها ظلت مجمدة وانهار ائتمانها. وأراد بعض المساهمين أن يبحثوا الموقف. وفي ذلك قالوا إن لديهم ما يبرر اعتقادهم أن مديري الشركة بالإسكندرية متهمون بالفشل، إن لم يكن أسوأ من ذلك. ولكنهم هزموا بواسطة المديرين في اجتماع عاصف يمكن أن يُعتبر تاريخاً نموذجياً في تدبير أعمال الشركات. وعينت لجنة لبحث الموقف برئاسة هيث من الشركة المالية الدولية، وهي الشركة التي رعت الشركة التجارية المصرية وكانت، على الأرجح، تملك جزءاً كبيراً من الأسهم. ولكن مستر هيث، مع اعترافه بأن الشركة في «حالة مفزعة»، شعر بأن مديريها «يستحقون العطف أكثر مما يستحقون اللوم»، وذهبت نتائج تحقيق اللجنة أدراج الرياح. أما المساهمون المتذمرون، فقد وُصفوا بلباقة بأنهم مشاغبون وألزموا

أماكنهم. وقد أوضح هيث أن الوحدة والانسجام ضروريان حتى تجتاز الشركة المحنة، وأنه في «المفاوضات الدقيقة الصعبة» المقبلة عليه أن يكون مطمئنًا لمن يعملون معه؛ فاللجنة المنقسمة على نفسها لن تحقق شيئًا. وهكذا كان الاختيار أمام المساهمين بين هيث الجبار وبين المتمردين. واختار المساهمون هيث بالطبع.

غير أن هيث لم يكن كافيًا لإنقاذ الموقف. ففي خلال عام كانت الشركة تُصفي نفسها بشكل غير رسمي، وكانت كل التقارير المرفوعة إلى المساهمين تسبب خيبة أمل جديدة من زاوية الأرصدة. وانخفض رأس مال الشركة بسبب دفع الجنيهات الثلاثة عن كل سهم، الذي دعت إليه الشركة في ١٨٦٦م، وضياع ١٣٠٠٠ سهم مدفوعة في شركة بريجز التي انهارت عام ١٨٦٤م. ولم تستطع الشركة أن تدفع المستحقات عليها إلا في أكتوبر ١٨٦٨م، وبدأت تستعيد رأس المال الأصلي. وفي هذا الوقت كانت بعض أرصدها ما زالت مجمدة في سندات ما زال أمامها خمس سنوات. وتوقع المساهمون انتظارًا طويلًا واحتمال خسارة كبيرة.

ولقد كان وضع الشركة المالية بمصر أسوأ من ذلك؛ فالشركة لم تبدأ بعد، وقد بدأت تترنح حتى في قمة رواج القطن. وفي يناير ١٨٦٥م، قبل أن تبدأ البنوك الأخرى تحس بضغط الأزمة، اضطرت إلى دعوة المساهمين لدفع ٤ جنيهات عن كل سهم. ولم يدفع أحد. ولم يحل عام ١٨٦٦م حتى أوشكت الشركة أن تكون منسيّة. وفي آخر العام ألصقت إعلانات تحذر المساهمين المتقاعسين بأن الشركة ستضطر أن تبيع أسهمهم إذا لم يُلبوا نداءها. وكان هذا تهديدًا أجوف، فلا يوجد مساهم عاقل يرضى أن يدفع مليونًا واحدًا، ولا يوجد مستثمر عاقل يرضى أن يقترب من هذه الاسهم. وفي صيف ١٨٦٧م صوت المساهمون في باريس ولندن على إنهاء الشركة. ووزعت أول أرباح على رأس المال في نوفمبر من العام التالي: ٩٠ فرنكًا عن كل ٢٥٠ مدفوعة. أما بقية رأس المال فكان من الصعب تحقيقه. وفي أكتوبر ١٨٨٩م طلب المساهمون البريطانيون من قنصلهم أن يؤيد مطالبهم من الحكومة المصرية، وربما شجعهم على هذا ما حدث في موضوع الشركة الزراعية، وما أدركوا أن الخديوي كان قد ملّ المطالب. وعلى أية حال فإن تصفية على طريقة تصفية الشركة التجارية ثبت أنها بطيئة ومُخَيِّبة للآمال. وماتت الشركة كما عاشت، في صمت شبه كامل.

أما البنك الإنجليزي المصري فكان أفضل حظًا، فمساعدة إسماعيل السخية، بعد فشل قرض الدائرة السنوية، منحت البنك دفعة جديدة من الحياة، ولكن انهيار بنك

أجرا وماسترمان في أزمة ١٨٦٦م وتدهور شركة الائتمان والمالية العامة، قطع البنك عن مراعيه، ووجد البنك حامياً وحليفاً جديداً في بنك الكريدي فونسيه بباريس، الذي كان قد بدأ يهتم اهتماماً فعّالاً بالمالية المصرية، وكان في حاجة إلى مندوب كُفء خاضع له في الإسكندرية. وفي الفترة التي أعقبت شبه الكارثة في ١٨٦٦م حقق البنك الإنجليزي المصري نجاحاً مدهشاً؛ في خلال اثني عشر شهراً كان لدى البنك أرباح إضافية ١٥٣٠٠٠ جنيهه لمواجهة الخسارات القديمة، وفي العام التالي أعلن البنك عن أرباح ١٢٠٪، وفي عام ١٨٧٢م كان لدى البنك احتياطي قدره ١٠٠٠٠٠ جنيهه، وأرباح قدرها ٢٠٪؛ وقد توجّج البنك نجاحه في هذه السنوات السعيدة بعمليات الطرح والمضاربة المجزية في سندات الحكومة المتذبذبة بقرض قصير الأجل لإسماعيل قدره ٨ ملايين جنيهه في ١٨٧٥م. وكان هذا توقيتاً خاطئاً؛ فقد مسح إفلاس الحكومة المصرية كل احتياطات البنك. ومع ذلك، فمرة أخرى استطاع البنك الإنجليزي المصري أن يسترد نشاطه بفضل تولي بريطانيا وفرنسا إعادة تنظيم المالية المصرية؛ وعندما حل عام ١٨٧٧م كال الاحتياطي قد عاد إلى ١٠٠٠٠٠ جنيهه. وفي نهاية الأمر بدأ المساهمون، الذين أحبوا سنوات الرخاء ولم يتعلموا تحمّل السنوات العجاف، يدعون إلى انتظام أعمال الشركة واستقرارها بدلاً من الجري وراء المكاسب السريعة غير المأمونة. وفي ١٨٨٥م عبّر التقرير السنوي للمديرين عن هذه المطالبة بسياسة جديدة، فالبنك «يحرر نفسه، تدريجياً وفي ثبات من أي نظام، يجعله يعتمد على أعمان الحكومة المصرية»، فنحن نرسي أسس نشاط تجاري حقيقي، ولقد تم هذا بعد أن عاش عشرين عاماً كبنك تجاري.

أما بنك مصر، فيكاد يكون الشركة الوحيدة التي لم تُصَبْ بأذى كبير في أزمة ١٨٦٦م؛ فقد تركت مشكلة إلهامي البنك في حالة شلل بالدقة في السنوات التي كانت قمة الرواج، كأنه صبي في رحلة النقاها اضطرّ إلى الجلوس بجوار النافذة يراقب زملاءه وهم ينزلقون على الجليد. وكان أن اكتفى البنك بالعمليات التجارية المأمونة المعقولة بينما حقق منافسوه ثروات ضخمة من المضاربة وتمويل الخديوي. وكالصبي في مرحلة النقاها أيضاً، لم يكن يستطيع هذا البنك أن يسقط فيدق عنقه. وفي قمة الأزمة ظلت أسهمه ثابتة، وفي السنين التالية غرق البنك في لجّة من النسيان كانت مقياساً وعضاً لحرصه واحترام مركزه. ومن سوء الحظ أن الجيل التالي في البنك لم يكن مُستعداً — أو قادراً — للمحافظة على نفس التقاليد التي أرسيت خلال المرحلة الحرجة الأولى، وانهار بنك مصر قبل الحرب العالمية الأولى مباشرة خلال أزمة من أسوأ الأزمات المالية في تاريخ مصر.

لقد كان آل أوبنهايم السَّحرة الحقيقيين للمالية المصرية. فلم تُوجد شركة غير شركتهم استطاعت أن تُحافظ على مثل هذا المركز الهام لهذه المدة الطويلة في مثل تلك التقلبات المتطرفة، وكأنهم كانوا يملكون مصباحًا سحريًا.

وفي ١٨٦٥م أغضبوا إسماعيل غضبًا مزدوجًا حين انسحبوا في آخر لحظة من أحد القروض بعد أن خدعوه في قرض آخر. واستشاط الخديوي غضبًا، وهاج وماج، وأقسم بكل مقدس أنه سيحرر نفسه من مخالبهم الخائنة مهما كان الثمن. ولكن آل أوبنهايم زادوا الطين بلةً عندما قبلوا عقدًا جديدًا ثم عدلوا عنه، وحبسوا أرصدة الحكومة المصرية لإجبارها على الموافقة على شروط أفضل! أيمن أن يتحمل جسد إنسان أو رُوحه أكثر من هذه الإساءات؟

نعم يمكن! ففي ١٨٦٧م احتاج إسماعيل إلى عدة ملايين من الجنيهاً، فكان أن دبر له بنك أوبنهايم والبنك العثماني الإمبراطوري قرضًا بفائدة ٩٪، وفي ١٨٦٨م، عندما كان المطروح على وشك الغرق ومعه الخزنة المصرية؛ كان آل أوبنهايم هم الذين تولوا طرح قرض جديد لإسماعيل مقداره ١٢ مليون جنيه في لندن وباريس وأمستردام وفرانكفورت وبرلين والإسكندرية في آن واحد، ولم يتقاض منه إسماعيل غير سبعة ملايين جنيه.

ولم يكن هذا كافيًا لإسماعيل، الذي كان يقترض دائمًا لسداد ديون حل ميعادها، وفي آخر ١٨٦٨م كان الخديوي يُرتب بعض القروض لتغطية نفقاته العاجلة، ولم يكن هذا الوضع كافيًا أيضًا لآل أوبنهايم الذين كانوا يشعرون بأن تحقيق أرباح طيبة لا يستبعد تكرارها. وهكذا، فعندما تحول إسماعيل آنذاك إلى مصادر أخرى لمساعدات مالية صغيرة، شعر آل أوبنهايم بالإهانة لأن تقع هذه التفاهات المالية في أيدي غير أيديهم. وانتقامًا، بدءوا يثيرون مطالبهم التي نامت طويلًا ضد الشركة الزراعية. ففاتورة بخمسين ألف جنيه ستعلم إسماعيل أن الممول الذي يقدم أقل الفوائد ليس بالضرورة أرخص المولين. وبينما ألم هذا المسلك الخديوي بشدة، إلا أنه لم يمنعه من اللجوء إلى بنك أوبنهايم مرة أخرى في ١٨٧٣م، عندما بُذل جهدٌ ضخمٌ أخير لتجميد الدين المصري.

والحقيقة أنه لم يكن هناك مصباح سحري في يد آل أوبنهايم؛ فأولاً: كانت لهم في سنواتهم الأولى ميزة الاتصال بالشركات الأوروبية الهامة النشيطة، التي كانت مستعدة دائمًا لمساندة عملياتهم في السوق الوحيدة ذات الأهمية: لندن. وفي نفس الوقت كان آل أوبنهايم يعرفون عميلهم؛ فهم يتكلمون اللغة الوحيدة التي كان إسماعيل يفهمها: النقود، لا الصداقة أو الولاء، أو العطف والود. فعندما يريد الخديوي أن يُنفق كان آل أوبنهايم

مستعدين لتنفيذ طلباته مقابل أجر. وعندما يريد الخديوي أن يقترض كانوا مستعدين لإقراضه مقابل فائدة وعمولات ومصاريف متنوعة. ولكن عندما يكون الخديوي مرهقاً أو مثيراً للمتابع، عندما يتباطأ في الدفع أو في الاقتراض، عندما يكون جحوداً إلى حد البحث عن النقود في مكان آخر، عندئذٍ يستخدم آل أوبنهايم الضغط؛ بقطع أرصدته، أو بتهديده بقضية، أو بالإساءة إلى رصيده في أوروبا. وبالطبع لم يضغط آل أوبنهايم على إسماعيل أكثر من اللازم، فقد كان هدفهم إرجاع السفينة إلى صوابه وإلى الحظيرة، لا أكثر ولا أقل. ولكنهم كانوا يدركون أن الضربة الواحدة — في وجه مُبذّر لا أمل فيه كإسماعيل — تعادل مليون كلمة، وأن قرصاً طيباً واحداً يُقدمونه له بعد ذلك يمكن أن يمحو مئات الإهانات.

ومن ناحية أخرى لم يكن آل أوبنهايم الوحيد الذين استخدموا الوسائل العنيفة في التعامل مع إسماعيل؛ فمصر كانت مليئة برجال الأعمال الذين كان فكرهم مشابهاً. ولكن تفوق آل أوبنهايم على الجميع كان، دون شك، يعود إلى مهارتهم بقدر ما يعود إلى دقتهم ووقاحتهم. وفي كلمة كان آل أوبنهايم يعرفون متى يستخدمون الإغراء ومتى يستخدمون العصا! فإذا كان إسماعيل يريد أن ينفق أكثر مما هو معقول، من وجهة نظرهم لا من وجهة نظره، لم يفرضوا عليه حداً؛ إذ كانوا يعرفون جيداً أنهم إن لم يساعده فسيساعده شخص آخر، وإن «المهارة مع مدين كالخديوي تتمثل في إرخاء اللجام حتى لا يشعر بالألم، وإن هذا أفضل في السيطرة عليه». وإذا هاج الخديوي وماج، كما حدث في مشكلة قرض السكة الحديدية، كانوا يعرفون كيف يُقدمون التنازلات، وأن الزمن كافٍ لإعادته إلى صوابه عندما تهدأ الانفصالات. وخطابات ديرفيو ذاتها تتحدث في مناسباتٍ مختلفة عن زيارات سريعة لهيرمان أوبنهايم للقاهرة، وعن اصطدامات عنيفة تنتهي بمحادثات ودية في الوقت المناسب. وليس بالصدفة إذن أن تعمل شركات مساهمة كبيرة، مثل الشركة العامة بباريس والبنك الإمبراطوري العثماني في مصر، من خلال هذه الشركة الصغيرة الخاصة التي تكون أقل في مواردها، وإن كانت تفوقها في الخبرة والمهارة.

ورغم كل مهارتهم ونشاطهم كمصرفيين لم يجعل آل أوبنهايم من العمل المصرفي كل حياتهم. ففي ١٨٦٦م، أو حول ذلك الوقت، استقر هيرمان في باريس؛ حيث أصبح إحدى الشخصيات الاجتماعية المرموقة في الإمبراطورية الثانية المتدهورة. واشترى فندق «سكريب» في مقابل ٤٠٠٠٠٠ فرنك، وامتلك قصرًا في الريف، وملأً بيوته بصور الفنانين الكبار والتحف الغالية، وفعل كل ما تفعله الشخصية الاجتماعية المرموقة: ركوب الخيل

في غابة بولونيا، وإقامة الولائم التي تظهر صورها في الصحف ... إلخ. وأقام لإسماعيل أعظم استقبال في ١٨٦٩م، وفي هذا الاستقبال نظّم، بين وليمة الغداء ومسرحية المساء، حفلة رقص مليئة بالشخصيات، عزف فيها أوركسترا القصر الإمبراطوري. وبعد هذا الانتصار بسنوات قليلة مات أوبنهايم، أي مضى وهو في القمة كما يقول الرياضيون. أما هنري أوبنهايم فقد كان ذا طموح آخر. ففي ١٨٦٨م تزوّج جورجينا بتلر، ابنة جيمس بتلر وحفيدة لورد دانبوين الثالث عشر. وعلى الرغم من نشاطه في المالية المصرية حتى إفلاس ١٨٧٦م، فقد استقر في لندن. وهنري أوبنهايم هو الذي أخبر الصحفي جرينوود (ومن خلاله دزرائيلي) بنية إسماعيل في بيع أسهم القناة. وفي سنوات تالية اهتم هنري أوبنهايم بالسياسة، واشترى جزءاً من صحيفة «ديلي نيوز»، وأصبح مؤيداً قويا لحزب الأحرار، وأوشك أن يكون لوردًا. وعندما بدا في ١٩١١م أنه لا يمكن حل الأزمة الدستورية إلا بحل مجلس اللوردات، كان أوبنهايم في قائمة مرشحي أسكوت. ومات بعد ذلك بعام تاركاً ثروة تُقدر بنصف مليون جنيه، وهي ثروة كبيرة، وإن كانت غير فاحشة.

ومن الطبيعي أن يكون نجاح آل أوبنهايم على وجه الخصوص مثيراً لحقد ديرفيو، لا لأنه سبقهم في الإسكندرية، بل وساعدهم على أن يوطّدوا أقدامهم في المالية المصرية فحسب؛ وإنما لأنه كان من المنطقي أن يظل هو في رعاية الخديوي لا آل أوبنهايم، فديرفيو لم يكن يعدل عن عقوده ويحبس أموال الخديوي كما يفعلون، وديرفيو لم يكن يُسيء إلى رصيد مصر، بل ظل إلى قرب النهاية لا يهدد إسماعيل بالإجراءات الدبلوماسية أو يُهاجمه بالدعاوى القانونية. وعلى العكس ظل ديرفيو لسنوات عديدة يُظهر تواضعاً وخضوعاً يُذيب قلب فرعون. ولكن إسماعيل لا يستطيع إنفاق خضوع ديرفيو، بينما يستطيع إنفاق نقود أوبنهايم. ففي اليوم الذي لم يعد فيه ديرفيو قادراً على تدبير عمليات مالية هامة للحكومة، لم يعد له في مصر مكان.

ولم يكد يحل عام ١٨٦٨م حتى كان ديرفيو مستبعداً. وليس أدلّ على استبعاده من ميدان المالية الدولية من مثل هذه الفقرة من خطابه إلى أندريه في ١٣ يونيو بخصوص قرض ذلك العام: «هل أنت مشترك في اتحاد أوبنهايم؟ في هذه الحالة، هل يكون كثيراً أن أسألك ما هي شروط الاشتراك؟ لقد وعدني أوبنهايم بنصيبٍ وأخلف وعده. ولهذا أسألك هذه المعلومات.» لقد فقد ديرفيو مكانه على المائدة ولم يكن أمامه إلا أن ينتظر على الباب مؤملاً في الفتات. ولقد ألقى إليه أوبنهايم بقايا قيمتها ٧٥٠٠٠ جنيه.

في هذه اللحظة استشاط غضب إسماعيل؛ إذ شعر أن ديرفيو خدعه واستغله. ويبدو أن عنف غضب إسماعيل لم يكن مُتناسبًا مع الجريمة، فقد كان عديد من الأوروبيين في مصر جمعوا ثرواتهم من خداع الحكومة واستغلالها. ولهذا فالمرء مضطّر أن يستنتج أن ديرفيو (الذي كان خبيرًا في ملاطفة إسماعيل أكثر الضغط عليه) لم يكن لَبِقًا في اللجوء إلى الضغط الدبلوماسي في آخر لحظة، أو أن الخديوي قد اتخذ من ديرفيو كبش الفداء لكل سخطه على المستعمرة الأوروبية، أو أن هناك ما لا نعرفه في هذا الموضوع. ومن المحتمل أن إسماعيل كان مُستاءً من تغيّر تكتيك ديرفيو أكثر مما هو مُستاءً من التكتيك ذاته.

وعلى أية حال، فقد هدأ غضب إسماعيل في النهاية، وفي سنوات تالية استطاع ديرفيو أن يجدد علاقاته به، وأن يقدم له مرة أخرى خدماته المالية. وفي ١٨٧١م حاول عبثًا أن يقترح إصدار ١٠ ملايين جنيه من سندات البلدية بضمان الأشغال العامة القائمة والمقترحة في الإسكندرية والسويس. وفي ١٨٧٥م كان ديرفيو هو الذي خيّر إسماعيل طوال أسبوعين في شراء أسهم شركة القناة التي انتهت في نهاية الأمر إلى دزرائيلي. وعلى الرغم من مفاوضات مُضنية، لم يستطع ديرفيو أن يغري البنوك المساهمة والخاصة على أن تتجمع وتُقدم لإسماعيل شروطًا مناسبة. وعلى نطاق أضيق، قدم بنك أندريه ديرفيو وشركاه (وهو البنك الذي خلف البنك الأصلي، في الإسكندرية) سُلَفًا عديدة قصيرة الأجل لإسماعيل خلال هذه السنوات، فقد كان الخديوي في حاجة دائمة إلى مبالغ صغيرة بين القروض الكبيرة، ولقد عقد آخر هذه القروض في ١٨٧٦م عشية إفلاس مصر؛ وهو عبارة عن ٧٠٠٠٠٠ جنيه لخمسة شهور بفائدة ٢٤٪ في العام، بالإضافة إلى ٦٪ عمولة.

وغني عن البيان أن ديرفيو وإسماعيل لم يعودا أبدًا إلى صداقة الماضي وودّه. والكتابان اللذان كتبهما ديرفيو في ١٨٧٠م، ١٨٧١م كان كلُّ منهما هجومًا على المالية المصرية والسياسة المالية. وتاريخ قروض الدائرة السنية على وجه الخصوص يوضح كيف استخدم الخديوي زمنًا طويلًا أرصدة الخزنة لدعم ثروته الشخصية. وهكذا ظلت العلاقات بين الرجلين بعد ذلك نادرة وعلى أُسس عملية تمامًا.

وفي ١٨٦٩م، بدأ ديرفيو بناء بيت فخم بباريس في مواجهة قبة بارك مونسو. وعلى الرغم من خسارات ديرفيو في الشركة الزراعية وشركة شقيقه (دفع لشقيقه ٤٠٠٠٠٢ فرنك لإنقاذه من الإفلاس) استطاع ديرفيو أن يوفر حوالي ٥ ملايين فرنك من نشاطه في مصر. وفي ١٨٧٢م، افتتح بنكًا في باريس، استطاع بعد ذلك أن يساعد في تأسيس

مشروعات صناعية عديدة، من بينها شركات تعدين في اليونان وجنوب ويلز والشركة العامة للكبريت الكيميائي بباريس. وفي بعض هذه المشروعات كان ديرفيو مُرتبطاً برجال عرفهم في مصر من قبل، مثل سابتييه وأوترى، اللذين كانا يوماً ما قُنصلين في الإسكندرية ثم اشتهدا بعد ذلك كرأسمالين وأصحاب مشاريع. وفي شركة الكبريت كان شركاء ديرفيو هم ماليت وهوتينجر وفيرن ... وكلهم من ألع الأسماء في المالية العالمية.

وفي ١٨٧٨م كان ديرفيو واحداً من أصحاب مشروع بنك الاتحاد العام، والبنك الإنجليزي-العالمي في ١٨٨٠م، والبنك التجاري الصناعي في ١٨٨١م، الذي أصبح بعد ذلك واحداً من أهم بنوك فرنسا، واتخذ اسم بنك الائتمان الصناعي والتجاري. وكان هذا قمة نشاطه في باريس. ولقد انهار بنك الاتحاد العام في ١٨٨٢م، وعلى الرغم من أن ديرفيو كان قد استقال من مجلس الإدارة في ١٨٧٩م لخلافات في السياسة، إلا أنه كان قد أخطأ وترك أمواله في البنك. وفي نفس الوقت فقد ديرفيو ٤٠٠٠٠٠ فرنك في شركة أخرى، ٩٠٠٠٠٠ فرنك اختلسها صديق كان محلاً ثقته. وفي السنوات التالية كانت هناك خسارات أخرى، وفي عام ١٨٨٧م كان على ديرفيو أن يوقف أعماله. وخلال عام واحد دفع ديرفيو ديونه بالكامل مستهلكاً ثروته خلال السداد.

ولم يُعد بعد ذلك إلى النشاط المالي أبداً. وفي ١٩٠٥م مات ديرفيو في ظروف متواضعة ... رجل لطيف أبيض اللحية فوق الثمانين. وكان دائماً ورعاً تقياً، أدت تبرعاته السخية للكنيسة الكاثوليكية إلى أن يمنحه البابا في ١٨٨٠م لقب كونت روماني. وما زالت عائلته تذكره حتى اليوم لإخلاصه ومحبه التي دفعته إلى التضحية بمبالغ كبيرة من أجل رضاء أقاربه الأقل منه. ومن زوايا عديدة يُعتبر ديرفيو أقدر وأذكى التجار والممولين خلال مائتي عام من عهد التجار والممولين. ولقد أوشات مرتين في حياته المهنية أن يكسب له مكاناً في الدائرة الخاصة للمالية الدولية. ولكن الخطأ في هذه الحالة يكلف ميلاً أو أكثر. لقد وصل ديرفيو إلى أبعد الحدود، ولكنه خسر كل شيء.

ومثل ديرفيو لم يحقق ألفريد أندريه هدفه في المالية المصرية أبداً. فالبنك القومي لم يتحقق، ولم ينجح هو في باريس في أن يلعب نفس الدور الذي لعبه فروهلنج في لندن. فأولاً: كان أندريه من الحرص بحيث رفض أن يُعرض نفسه لأخطار عمليات طرح القروض إلا في الحالات المواتية تماماً. فقد كان أندريه يُشبه البحار الذي لا يُبحر إلا إذا كان الجو مثالياً ويلجأ إلى الشاطئ عند هبوط البارومتر. أضف إلى ذلك أن أندريه لم

يكن يستطيع أن يُقدم موضوعاً هاماً في باريس بدون مساعدة بعض زملائه. فالطلب محدود جداً، ولا يأمل أصحاب المشروعات في خلق سوق واسعة إلا بضم عملاء عدد من البيوت الخاصة. ولكن أصدقاء أندريه في «المالية العالية» كانوا أكثر حذراً منه فيما يتعلق بالضمانات المصرية. ولقد طلب في مناسبات عديدة مساعدة ماليت وهوتينجر وبيليت وبل والآخرين، ودائماً كانوا مُهذّبين وودودين في ردودهم وإن لم يفعلوا الكثير.

ومع ذلك، فحتى بعد مغادرة ديرفيو لمصر استمر بنك ماركوارد يُقرض الحكومة المصرية على نطاق ضيق. وفي ١٨٦٨م تعاقد البنك من الباطن على نصيب من قرض أوبنهايم في ذلك العام، وفي ١٨٧٢م ساهم بنك ماركوارد في اتحاد مع أوبنهايم والبنك العثماني الإمبراطوري وآخرين لإقراض إسماعيل ستة ملايين جنيه لفترة متوسطة. غير أن أهم عمليات البنك في مصر هي تلك التي لم تتحقق أبداً. فقد حاول أندريه أن يغري إسماعيل على أن يبيع أسهمه في القناة. وكان الخديوي راغباً في ذلك، ووضعت الخطط بحيث يمكن بيع الأسهم بدون خفض السعر. غير أن إسماعيل اضطرَّ إلى استبعاد المشروع في مواجهة إشارة من بريطانيا بمعارضة العملية. وفي الدبلوماسية تكون الإشارة في كثير من الأحيان بمثابة الأمر.

أما ألفريد أندريه نفسه، فقد بدا في أخريات حياته يجمع بين السياسة والعمل المصرفي. وفي ١٨٧٠م رُشح ليكون نائباً عن الدائرة التاسعة بباريس، وفي العام التالي انتُخب في المجلس؛ حيث ظل حتى عام ١٨٧٦م، مصوّتاً بشكل عام إلى جانب «الجمهوريين المحافظين» كما كانوا يسمونهم. وفي نفس الوقت كان أندريه واحداً من المتفاوضين مع ليون ساي في تعويضات حرب ١٨٧١م، وفي ١٨٧٤م عين في المجلس الأعلى للتجارة والصناعة. وكل هذه الاهتمامات السياسية استغرقت جزءاً كبيراً من وقته، ولكنه كسب في مقابل ذلك علاقات جديدة وأعمالاً جديدة كذلك. فمثلاً شهدت سنوات ما بعد ١٨٧٠م نشاطاً كبيراً لبنك أندريه في الإشراف على قروض الحكومة الفرنسية والحكومات الأجنبية. وفي سنوات ١٨٧١-١٨٨٠م حقق البنك أرباحاً صافية قدرها ١٤٦٩٤٠٠٠ فرنك مقابل ١٠٦١٠٠٠٠ في العقد السابق.

عند ذلك الوقت كان ألفريد أندريه يُمنح كل الألقاب التي يتطلع إليها المصرفي الفرنسي عادة؛ كان وصياً على بنك فرنسا، ولا يوجد في ميدان الأعمال في فرنسا مركز له مثل هذه الأهمية والسمعة، وكان مديراً في سكة حديد باريس-ليون البحر الأبيض، وفي شركة المسيجاري ماريتم، والشركة السويسرية للصناعة، وشركة التأمين الأهلية، والبنك

العثماني الإمبراطوري ... إلخ. وعندما اعتزل أخيراً في ١٨٨٧م كان رجلاً عجوزاً عظيماً وواحدًا من أقدم السياسيين في المالية الفرنسية.

وكان آنذاك في سن الستين، وأمامه عدد من السنوات الفعّالة المربحة في مجال الأعمال. ولكنه كان يشعر أن الله قد منحه فُسحةً من الوقت لا يستطيع أن يُضيعها في كسب المال. وهكذا كرّس سنواته الأخيرة لأعمال الخير، والأعمال الإنسانية التي كانت دائماً جزءاً هاماً من حياته. ولم ينجب أندريه أبناءً يخلفونه من بعده وعلى الرغم من أن شقيقه الوحيد جورج يصغره بتسعة عشر عاماً إلا أنه سبقه إلى الموت. وعندما مات أندريه في ١٨٩٦م كان آخر رعيه، وهو رعيه من المصرفيين عاش أكثر من مائتي عام.

ومن بين كل الممثلين في المسرحية كان إسماعيل هو أسوأهم حظاً، هذا إذا استثنينا الشعب المصري بالطبع. ولا شك أنه مسئول عن ذلك إلى حد كبير، لقد بقيت كل عيوبه كما هي: الطموح المبالغ فيه، وعدم التبصّر جرياً وراء العظمة، والسّفه والتبذير في شئون المال. وعندما انتهى رواج القطن بعودة الولايات المتحدة إلى السوق العالمية، تحول إلى السُّكَّر وأنفق ثرواته في بناء مصانع لتكرير محصوله. وإن لم يكن هناك نقص شديد في إنتاج السُّكَّر، كما كان الحال في القطن، كانت النتائج بطيئة ومُخَيِّبة للأمال. ولم يتخلّ إسماعيل عن أحلامه في إمبراطورية أفريقية، ولذلك أنفق مبالغ ضخمة في رحلات استكشافية وعسكرية في أعالي النيل، ولكن المنطقة ظلت متمردة. وخطّ سكة حديد الخرطوم لم يتحول إلى واقع أبداً. واستمر إسماعيل في شتى برامج المشروعات العامة: أرصفة في الإسكندرية، وخطوط سكة حديدية، وترع للري، ولكنه أنفق ثروة كبيرة في أعمال تجميل المدن والقصور وحفلات الزفاف وكماليات مماثلة.

وأخيراً ضاعت مبالغ غير معقولة كتعويضات، وإجابة لدعاوى قائمة على النصب أو شبه النصب، وأسعار باهظة تقاضاها المتعهدون والمقاولون، وكل ألوان الرشوة التي تستهدف الحصول على التشريف الرخيص، أو الراحة من إرهاق المطالب. ولقد كانت شركة القناة خصوصاً متوالية المطالب دائماً. ففي ١٨٦٨-١٨٦٩م، عندما كانت الشركة في ظروف مالية صعبة، حاولت أن تفرض على الخديوي أن يدفع نظير حقّه في أخذ رسوم جمركية عن البضائع الداخلة إلى منطقة القناة. وكانت حُجة الشركة أن حقها الأصلي الوارد في الامتياز بأن تستورد «آلاتها ومؤونها» دون رسوم جمركية، يعني أن كل ما يستورده أي شخص في المنطقة يُعفى من الرسوم الجمركية كذلك! حتى القنصل

الفرنسي لم يوافق على هذا التفسير، وتخلّت الشركة عن هذا المطلب في النهاية. وتم الاتفاق مع دي ليسبس على أن يقتصر هذا الحق على موظفي الشركة فحسب، وهو امتياز لا مُبرّر له، ويوضح إلى أي مدى كانت مصر حريصة على تهدئة دي ليسبس وتهذئة الإمبراطور من ورائه. ودفع القنصل الفرنسي وظيفته ثمنًا لضميره الحي.

إن هذه الهزيمة الجزئية لدي ليسبس (وهي الهزيمة الوحيدة التي واجهها في معاملاته مع الحكومة المصرية) دفعته إلى البحث عن حجج أخرى للهجوم على الخزنة المصرية. ووجد حُجته فورًا (فخزنة الشركة لم تكن تحتل التأخير) في كل النفايات التي لم تُعد مفيدة للشركة، أو أنها لم تكن ملكًا لها على الإطلاق. وهكذا، فوفق اتفاق ١٨٦٩م باعت الشركة للحكومة المصرية المعسكرات والمستشفيات والمباني التي أقيمت خلال فترة شق القناة ولم تُعد مطلوبة الآن، ومحجّر سمحت الحكومة للشركة أن تستغله لأغراض البناء، والحق الذي ذكرناه آنفًا في استيراد بضائع مُعفاة لحساب موظفي الشركة (وهو حق وَصَفه دي ليسبس بأنه عبء؛ إذ على الشركة أن تحتفظ بقوة عمل كأمر واقع حتى تستفيد من هذا الحق!) وحق الشركة في الصيد وحدها في القناة والبحيرات المحيطة (وهو حق اعترف دي ليسبس بأنه لم يُمنح للشركة أبدًا) وسائر «الحقوق» الوهمية. وأخيرًا، وهذا هو الأهم لمصر، تنازلت الشركة عن أي مطالب أخرى. وإذ كانت القناة على وشك الانتهاء، شعر دي ليسبس أنه قد حان الوقت لأن يُوقف غزوات نهبه!

ودفعت الحكومة المصرية في هذا الاتفاق ٣٠ مليون فرنك. ولما كانت بلا نقود، تخلت عن حقها في فوائد وأرباح أسهمها في الشركة لمدة خمسة وعشرين عامًا. وبدوره أصدر دي ليسبس ١٢٠٠٠ سند بسعر ٢٦٠ فرنكًا للواحد تغطي الكوبونات المعزولة. وكان إجمالي ما حققته الشركة من هذه الصفقة حوالي ٦٠ مليون فرنك، بينما يأمل مشترو هذه السندات في فوائد قدرها ١١٠ ملايين فرنك خلال فترة الخمسة والعشرين عامًا. وكأن كل هذا لم يكن كافيًا، فوافقت الحكومة المصرية على أن تشاركها الشركة في مكاسب بيع الأراضي التي حول القناة بعد تحسينها، هذا على الرغم من أن قرار تحكيم الإمبراطور كان صريحًا في منع الشركة من أي مكاسب من هذا المصدر. والحق أن دي ليسبس كان مستعدًا لأن يُبرّر موقفه، على أساس أنه إذا كان قرار التحكيم قد حرم الشركة من تحقيق أي كسب من هذه الأراضي، فإن قرار التحكيم لا يمنع الشركة من هذا «الحق» لطرف ثالث! وإذ كان إسماعيل يعرف الكثير عن «عدل» المحاكم القنصلية، فقد شعر إسماعيل أن نصف الرغيف أفضل من لا شيء!

وعلى أية حال، لم تكن شركة القناة إلا واحدة من مُطالبين عديدين. وفي كل عام أنفق الخديوي أكثر مما أخذ بكثير. والحق أن إسماعيل لم يكن ينفق المقرضون، بل على العكس لقد زاد عددهم؛ إذ إن أرباح عمليات المالية المصرية تزيد كلما ساءت أحوال الخزانة. ولم يكن إسماعيل مستعداً لدفع نقود أكثر فحسب، وإنما فتح تضخُّم الديون الباب لأشد المضاربات جزاءً. وكان عائد هذه العمليات كبيراً، إلى درجة أنه في أواخر عهد إسماعيل كان تبادل القروض الخاصة القصيرة والسندات العامة لنقل عبء هذه الديون إلى المستثمرين في أوروبا قد أصبح نظاماً محدداً. وأصبح مبدأ ديرفيو — القائل بأن طريق كسب النقود في المالية الخديوية هو إشباع جوع إسماعيل إلى المال، ودفعه إلى الحد الذي يصبح القرض العام هو الشيء الوحيد المنقذ له — قانوناً لمن جاءوا بعده.

وفي النهاية انهار جبل الورق. وفي ١٨٧٣-١٨٧٤ م كان قرض الاثنين وثلاثين مليوناً من الجنيهات نجاحاً كبيراً للمتعاقدین — بفضل كرم إسماعيل في سحب الكسثناء لهم من النار — وإن كان كارثة للخزانة المصرية. وكانت العمليات التالية أبهظ ثمناً، وفي نهاية ١٨٧٥ م واجهت مصر مسألة توقف الدفع. وحاول إسماعيل أن يوقف الكارثة بالموافقة على بيع كل أسهمه في شركة القناة. ولم يحصل بعد ذلك إلا على أربعة جنيهات، وهو مبلغ صغير إذا ما قيس بما حدث لمالية بلاده. ولكنه كان محظوظاً بأن يحصل على هذا المبلغ.

وفي الأشهر الأولى من ١٨٧٦ م كان إسماعيل يقترض بفائدة ٣٠٪، وبدأت بعض اللجان الأوروبية تبحث حالة المالية المصرية. وبسبب تقاريرها أنشئ صندوق الدَّين في مايو. وأدت تحقيقات أخرى في نوفمبر من نفس العام إلى إقامة الرقابة الثنائية؛ حيث أشرف مندوب إنجليزي على الإيرادات، وأشرف مندوب فرنسي على المصروفات. وفي نفس الوقت أعلن تدويل السكة الحديدية وميناء الإسكندرية. وفي ١٨٧٨ م وُضعت الدائرة السنية في أيدي أوروبية.

وكان هذا الإجراء هو القشة الأخيرة. وحاول إسماعيل أن يخلص نفسه من هؤلاء الحكام الأجانب، فوافق على إنشاء وزارة دستورية تضمنت عضوين أوروبيين لهما حق الفيتو. وفي خلال سبعة أشهر اكتشف إسماعيل أن هذا الحل ليس أقل سوءاً من الآخر. وفي نفس الوقت ازداد سخط المتعلمين والمتحدثين من المصريين على هذه الاعتداءات على السيادة المصرية. ووقعت اضطرابات في القاهرة، وأصبح واضحاً أن الخديوي يواجه خطر العزل، لا من جانب الأوروبيين فحسب، وإنما من جانب رعاياه الوطنيين أيضاً.

وفي أبريل ١٨٧٩م حل إسماعيل مجلس وزرائه وشكل مجلساً من المصريين فحسب. وكان هذا آخر جهد له في تحدي القوى الأجنبية. وقررت إنجلترا وفرنسا أن تتخلصا منه نهائياً، وعندما تجاهل التلميح له بالتخلي عن العرش، طلبت الدولتان من السلطان عزله! ولقد كانت القسطنطينية سعيدة بتنفيذ هذا الطلب؛ إذ بتنفيذه تؤكد سلطتها على مصر، وفي ٢٦ يونيو وصلت إسماعيل البرقية الشهيرة الموجهة إلى «الخدوي السابق»، التي دعتة إلى أن يترك العرش لابنه توفيق. لم يقاوم إسماعيل، ومثلما فعل فاروق أبهر إسماعيل إلى إيطاليا. واستطاع في النهاية أن يحصل على إذن له بالاستقرار في قصره على البوسفور ... حيث مات في ١٨٩٥م.

لقد عاش إسماعيل حتى رأى بلاده مَحَمَّية بريطانية، ورأى ماليتها تُدار في كفاءة لمصلحة حملة الأسهم الأجانب، ورأى شركة القناة تزدهر فوق كل خيال، والأسهم التي حاول في يوم من الأيام بيعها بسعر ٤٧٠ فرنكاً تُباع بسعر ٣٢٧٥ فرنكاً. أما الشيء الوحيد الذي لم يتغير فهو مصر وشعبها. فما زالت هناك الأرض والنهر والفلاح الكادح يعيش في قذارة وفقر لا مثيل لهما حتى في الهند أو الصين. وصحيح أن عبء الضرائب الثقيل الذي عُرف في أواخر أيام إسماعيل قد زال، وأصبح من النادر سماع صوت الكرباج، ومع ذلك فإذا كانت الآلام قد هدأت مؤقتاً فقد ظل البؤس والمرض كما هما، لا تخفف منهما المتعُ الحيوانية، وظل هذا نصيب الفلاح منذ بدء التاريخ.

الفصل السادس عشر

الخاتمة

إن أسباب فشل ديرفيو النسبي في مصر عديدة مُعقَّدة (من الصعب أن نستخدم كلمة الفشل بالمعنى المطلق للكلمة في وصف رجل اعتزل في فرنسا ومعه ثروة قدرها ٥ ملايين فرنك). فسقوط بنك ديرفيو كان متضمَّنًا في طابع ازدهاره السريع. ومن ناحية أُسس هذا البنك ازدهاره على رواج القطن، وكان من المحتم أن يتأثر بانهيار الأسعار. ومن ناحية أخرى كان تفوُّق ديرفيو الشخصي في الإسكندرية ناجمًا عن علاقاته بالخدوي، وهي علاقات فرضت عبئًا ضخماً على موارده. ولقد كانت الشركة تتحمل هذا العبء بصعوبة في أوقات الرخاء، فلما جاءت الأزمة انهارت من شدة الإجهاد. ومما عقَّد الموقف، اعتمادُ الشركة على تعاون ومساعدة المالية الأوروبية، التي توقَّفت قدرتها واستعدادها على المساعدة غالبًا على عوامل خارجة عن الموقف التجاري في مصر. وعلى وجه الخصوص زاد من قسوة اعتماد ديرفيو على أوروبا أن علاقاته الرئيسية كانت بباريس لا بلندن، وأن مُراسليه في باريس كانوا من أشد المحافظين في سوقِ محافظة.

تلك كانت، من جانب، الأسباب الموضوعية لفشل بنك ديرفيو وشركاه. ومن جانب آخر كان هذا الفشل من صنَّع رجل بقدر ما كان بسبب تحالف مجموعة من الظروف غير المواتية. وبهذا المعنى كان ديرفيو أسوأ أعداء نفسه.

ومن الخطأ أن نُصوِّر هذا العامل الشخصي بأنه أقل في أهميته — أو أكثر — من الاعتبارات الموضوعية التي لحظناها فيما سلف. فالمؤرخ الذي يقترح مقارنة ووزن متغيرات ذات طبيعة مختلفة، أي الذي يحاول جمع وطرح التفاح والكمثرى، هو في غالب الأمر أكثر جرأةً وأقل حكمة. ولننقل ببساطة إن سوء إدارة ديرفيو لشركته ومركزه كان عنصرًا أساسيًا في فشله النهائي. ونحن لا نعني بسوء الإدارة الأخطاء التكتيكية التي ارتكبها من حين لآخر (فكل رجل أعمال يرتكب أخطاء)، وإنما نعني الأخطاء الاستراتيجية

طويلة المدى، والطموح الخاطئ الذي دفعه إلى اختيار الطريق الخاطئ والأوهام التي قيده إلى نهاية حياته المالية في مصر تقريباً.

ولا يحتاج الطموح إلى تفسير، فكثير من الناس تطلّع مثل ديرفيو إلى السماء. وككل رجال الأعمال تقريباً في مصر كان ديرفيو انتهازياً، تلقى أرباح المضاربة الضخمة والعمليات المالية الخطرة عنده ظلّاً على التجميع الدءوب للمكاسب التجارية الصغيرة. وعلاوة على ذلك كانت الغاية عند ديرفيو أهم من الوسيلة في مجال العمل المالي. وبخلاف صديقه أندريه لم يكن ينظر إلى العمل المصرفي كأسلوب في الحياة بكل قواعدها وتبريراتها، وإنما رأى فيه سُلماً إلى أشياء أكبر وأفضل، واعتقد أنه حرّ في أن يُعدّل ويُغيي القواعد كلما مضى الوقت. وفي النهاية اكتشف خطورة الصعود على سلم مُتّهاو!

ولكن ماذا عن الأوهام؟ كيف يفسر الإنسان إصرار ديرفيو على الثقة بإسماعيل في مواجهة تحذيرات أندريه وحقائق التجربة المحزنة؟ أنقول نوعاً من سذاجة المشاعر؟ لا شك في ذلك، إلا أن ذلك وحده ليس كافياً. بل على العكس فلأوهام ديرفيو — أو غروره — نتائج أبعد كثيراً، وتلك أمور تستحق البحث بشيء من التفصيل.

فإذ كان ديرفيو رجلاً أميناً في أعماقه، فقد وُفق في داخل نفسه بين دوافع الربح الأنانية عنده وبين رغبته المخلصة في مساعدة إسماعيل على أن يجعل مصر مُزدهرة. وكان الاعتبار الأول أساسياً من ناحية الواقع، وكان الاعتبار الثاني أساسياً من ناحية المبدأ. وصحيح أن ديرفيو لم يذهب إلى حدّ الاعتقاد أن قروضه لإسماعيل سنة ١٨٦٣م — التي استهدفت ضمان خضوع الخديوي ودفعه إلى فكرة القرض العام — كانت عملاً من أعمال الخير المنزه عن الغرض، ولا أن خدماته الشخصية لإسماعيل (كسكرتير خاص وكاتم سره ... إلخ) قدمت بروح الكرم الذي لا أنانية فيه. ولكن ديرفيو كان معجباً بما يصنعه هو لإسماعيل أكثر من إعجابه بما كان يصنعه إسماعيل له. وفي صفحة الحساب الذي قدره ديرفيو بشكل غير واعي لعلاقته بالخديوي كانت خدماته تفوق جزاءه. ومن هنا يتبين سبب إشارته المستمرة إلى الدين المستحق له، وإشارته عندما تقدم الزمن وفترت عواطف الرجلين إلى الجحود الذي رآه.

ولا شك أن ديرفيو كان مخلصاً في موقفه هذا. فقد كان يعتقد بحق أنه بتقديم المال إلى الخديوي بفوائد عالية، كان يعطي أكثر مما يأخذ، وأن عمولة ١٠٪ والأسعار الباهظة المأخوذة عن البضائع المقدّمة إلى القصر والحكومة ليست أمراً مبالغاً فيه، وأن المصائب التي أدى إليها وضع أرصده — عن وعي وإرادة — تحت تصرف إسماعيل هي خطأ

إسماعيل. ولقد خاب أمله وتآلم عندما أحس استعداد عميله الخديوي أن يتخلّى عنه في وقت الحاجة، وبلغ استيائه إلى حد استخدام وسائل الضغط السياسي وغيره من الوسائل التي كان قد أدانها من قبل. ولكن أشد ما يلفت النظر أنه حتى بعد خصامه المرير مع سيده، ظل يأمل ويتوقع أن يشمله إسماعيل برعايته ويساعده.

والخلاصة أن ديرفيو كان متفائلاً بالمعنى الدقيق للكلمة، فقد كان يعتقد في نبل ذاته، وفي نبل الآخرين أيضاً. وشعر أنه كان طيباً مع إسماعيل، وتوقع أن يكون إسماعيل طيباً معه. غير أن هذا يؤدي بنا إلى السؤال الحقيقي: كيف أمكن لديرفيو أن يوفّق بين حقائق سلوكه إزاء إسماعيل وبين مفهومه عن هذا السلوك؟

وربما لا يستحق هذا السؤال إجابة لو كان الأمر متعلقاً بديرفيو وحده، لو كان هذا التوفيق بين المسلك والضمير هو ثمرة الترشيد الفردي باستخدام حجج لها طابع شخصي. إن على كل واحد منا أن يتعايش مع نفسه، ومعظم الناس ينجحون في ذلك. ولكن ديرفيو لم يكن وحده؛ فقد كان أكثر دقة وشرفاً من زملائه بالإسكندرية، ومعظمهم رضي عن نفسه بتبريرات بهلوانية. ويكفي أن يقرأ المرء أرشيف القنصليات ليصطدم بالإخلاص الذي قدّمت به معظم المطالب ضد حكومة الخديوي، وبالاستياء الأخلاق الحقيقي من جانب أشد الأوغاد شهرة عندما وُجِّهوا بجهود مصر لحماية نفسها من النهب! وغني عن البيان أنه كان هناك عدد من رجال الأعمال تظاهروا بالغضب؛ لأن مصر قد خانت الأمانة، وحاولوا أن يلونوا مطالبهم بالقيم الخلقية، فمن الصعب مثلاً أن ننسب إلى «بريفي» صفة الأمانة، وهي أرخص الفضائل. ولكن المؤرخ، مع ذلك، مضطّر إلى إدراك أن معظم مجتمع رجال الأعمال في مصر كانوا أُمّاء من وجهة نظر أنفسهم. وهذا الاتحاد، بين الاستغلال الواقعي الغير المبدئي بشكل واضح وبين الضمائر الواضحة المستريحة، هو الجانب البارز في العلاقة بين المستعمرة الأجنبية وممثليها الدبلوماسيين من ناحية، وبين السكان الوطنيين والحكومة من ناحية أخرى.

وتفسير ذلك يكمن في أنه بينما كان معظم الأوروبيين في مصر يعيشون وفقاً للمبادئ، كان هناك في الحقيقة نوعان من المبادئ: مبادئ للتعامل في داخل مجموعة الغربيين، ومبادئ للتعامل مع السكان المحليين. وبعض الأوروبيين كانوا أكثر حدة من الآخرين في تحديد حد فاصل بين المجتمعين. فقد كان هناك من الأوروبيين من يعتقد أن التركي خائن بطبيعته، وأن العدل الإسلامي فاسد، وأن المواطن المحلي خسيس وجدير

بالاحتقار^١ وكان هناك آخرون لا يعتقدون أن التركيبي سيئ عن قصد، وإنما هو كسول ومهمل، ويدركون صحة القانون الإسلامي في إطار المجتمع المصري، وإن كانوا يشعرون أنه لا يقدم حماية كافية للأجانب الذين تعودوا على شرائع أخرى، وأن المحاكم الوطنية خاضعة إلى حد كبير لضغط الحكومة. وهؤلاء يشعرون بالعطف على العربي لا احتقاره، وإن كانوا ساخطين على عدم تكيفه مع النظام والدقة المتضمنة في الصناعة الحديثة والتجارة. وثمة أناس كانوا يرون في كل مصري عدوًا كامنًا، تحتاج نواياه السيئة إلى اليقظة والإجراءات العنيفة، وآخرون ينظرون إلى المواطنين المحليين كأطفال، يحتاج سوء تصرفهم وعبتهم إلى الرعاية الأبوية من جانب أصدقائهم وحُماهم الأوروبيين. غير أن الجميع كانوا متفقين على أن المجتمع المصري متخلف، وأن الحضارة المصرية أردأ من حضارتهم، وأن الأوروبيين يتحملون الخضوع لعادات البلاد، وأن على المصري أن يتعلم أساليب الأوروبيين ويقبل عدلهم، وأن مقاييس السلوك المقبولة في أوروبا — قيم الأمانة والتعامل العادل والتعقل ... إلخ، التي تشكل، على الأقل، في المبدأ العلاقات الاجتماعية والمالية في الغرب — ينبغي أن تُعدَّل حتى تناسب ظروف هذه البيئة الغربية.

وليست مهمة هذا البحث الحكم على مزايا هذا الرأي. فالمهم عند المؤرخ، الذي يختلف عن رجل علم الأخلاق، هو أن يصف الظاهرة ويدرس نتائجها.

وبعض جوانب هذه المسألة قد نوقش فعلاً من خلال السياق؛ فالعدل الذي كان يُمارس في المحاكم القنصلية بالإسكندرية، أو في المفاوضات مع الحكومة المصرية، لم يكن إلا كاريكاتيرًا للمثل الغربية. وفي العادة رُوِّعت المحافظة على الشكل؛ إذ كان على الأوروبي أن يُثبت دعواه، ولكن المقاييس المزدوجة كانت تنعكس في الوزن المختلف الذي يُعطى لشهادة الأوروبي أو مصالحه بالنسبة لشهادة المصري أو مصالحه؛ فكلما الرجل الأوروبي أثنى من كلمة المصري، وأملاكه أغلى من أملاك المصري، ومحاميه أقيم من محامي المصري. وفي معظم الأحيان كان ادعاء الغربي هو البرهان، ومثول المصري دليلاً على المسؤولية. وبدا

^١ ابتداء من هذه الفقرة، وفي فقرات قادمة، يرى القارئ نماذج من تعسف عديد من الأوروبيين آنذاك — وحتى اليوم — في فهم المجتمع المصري وروحه وحضارته. وفي الفقرات التالية تبدو محاولتهم تفسير عداء المصريين للأوروبيين آنذاك على أساس ديني مُعَادٍ للمسيحية؛ ولا شك أن هذا التفسير مُناقض للحقيقة والواقع، وهو ليس إلا ستارًا لتغطية عداء الشعب المصري — مسلمين ومسيحيين — للاستغلال الاقتصادي والاجتماعي البشع الذي عاناه على يد الأوروبيين. (المترجم)

وكأن كل الضمانات القانونية والاحتياطات وعرائض الدعاوى والحواجز المعقّدة للقانون الحديث؛ قد زالت تمامًا، وظل الهيكل فحسب ليغطي فضيحة العدل المحدد سلفًا. إلا أن القانون كان جانبًا واحدًا فحسب من العلاقة بين الغربي والمصري في مصر. فالمقياس المزدوج، بكل ما يجرّه من مشاعر التفوق، يشكل كل فعل ورد فعل في المستعمرة الأوروبية، ويمكن ملاحظته في شكل التخاطب وفي المجاملات التي تُمنع أو تُحجّب، وفي شعور الفخر والتكبر الذي يُظهره الغربي، وفي شعور الذلّة والطاعة الذي يتوقعه. والأرشفيف الدبلوماسي والكتيبات الخاصة بتلك الفترة مليئة بالقصص والبيانات التي تعكس هذه العلاقة، ومن الممكن تأليف كتاب خاص عنها.

ومن وجهة نظرنا، تُعتبر النتائج المترتبة على هذا المقياس المزدوج ذات أهمية خاصة؛ أولًا: لغزاها بالنسبة لوضع المستعمرة الأوروبية عمومًا، وثانيًا: لدورها في نجاح وفشل إدوارد ديرفيو.

والأهم من كل شيء آخر، الأهم حتى من الثمن المادي الضخم للإمبريالية، أن فرض الوضع الاجتماعي والروحي هو الذي شكل رد فعل المصري إزاء الأوروبي. والحق أن أحدهما يتضمن الآخر، فالاستغلال المادي صعب، بل هو مستحيل بدون عقوبة القيم المزدوجة والقانون المزدوج للسلوك الذي يناظرها. وإن لم يكن هذا القانون موجودًا كان على المستغل أن يخلقه. ومع ذلك فعند دراسة التأثير المتعدد الجوانب للإمبريالية يتبين أن الإساءة إلى احترام الذات هي التي تؤلم أكثر من غيرها؛ فالسخط الذي يثيره الإذلال الروحي هو الذي يؤدي إلى استجابة غير رشيدة للاستغلال المعقول. والمقاومة غير المعقولة، وبالتأكيد غير المربحة، التي تُبديها كثير من دول العالم المتخلفة اليوم للمؤسسات التجارية الغربية؛ لا تُفهم إلا في هذا الإطار.

وصحيح أن الاستياء الطبيعي في مصر من التمييز في المعاملة ومن الوضع الأدنى قد عوضه، إلى حد كبير، إعجاب المصري الحقيقي واحترامه لمنجزات الحضارة الغربية. ومنذ البداية حاول كثير ممن كانوا على صلة بالأجانب، بما في ذلك الخديوي نفسه، أن يُقلدوا الغربي، وأن يحصلوا بهذا التقليد على موافقة جماعة كان تفوقها الحضاري والاجتماعي محل اعتراف ضمني. ولقد كان ثمة عنصر مُرضٍ في جهود سعيد وإسماعيل لتقديم نفسيهما إلى العالم كأرستقراطيين بالمعنى الغربي. ولقد ذهب سعيد، على وجه الخصوص، إلى آخر حدود التطرف ليثبت نُبل تربيته بالتبذير. أما إسماعيل فعلى الرغم

من قراراته المتعددة ضد هذا الاتجاه، إلا أنه لم يتخلف كثيراً عن سلفه. ولقد تشبه سعيد بدوق ماكسيماليان، وتشبه إسماعيل بإمبراطور فرنسا نابليون. والاثنتان استقبلا في مصر زواراً مرموقين وغير مرموقين من أوروبا في بدخ لا يُمائله إلا سخاؤهما في رحلاتهما إلى أوروبا. وكلُّ منهما دفع جزاء خوفه من الخجل أمام العالم الخارجي. ولم يكن هذا الموقف مجرد ضعف واستغلال للنفوذ كأداة في السياسة، فلا شيء يوضح قوة التطلع إلى موافقة الغرب قدر احتفال إسماعيل بافتتاح القناة، هذا الاحتفال الضخم لعمل فاقت تكاليفه في الهم والأسى تكاليفه في النقد والمال.

غير أن هناك حداً لفاعليه عنصر السمعة؛ ففي كل علاقة بين الأدنى والأعلى يتعلم الأدنى في النهاية أن يتمرد على وضعه. وفي مصر، حيث كان للسكان الوطنيين حضارة متقدمة عظيمة، ومقياس مزدوج لأعضاء المجتمع المسلمين وغير المسلمين، كان من المحتم أن يظهر رد فعل معادٍ. وفي هذا المجال لدينا خطاب مثير للكلونيل ميرشر (معلم الأمير توفيق بن إسماعيل) يحذر رؤساءه في باريس من تأثير المعلمين الأتراك والعرب الضارّ عليه. كتب ميرشر يقول إنهم ملئوا رأس الصبي «بأسوأ الاتهامات ضد الأوروبيين، على الرغم من أنه، بفضل هؤلاء، لم تتجه هذه البلاد التعيسة إلى الفوضى والبربرية منذ موت محمد علي.» ونتيجة لهذا، بدا الصبي توفيق يجري هنا وهناك يتحدث عما سيفعله عندما يصبح حاكمًا لمصر، ويعلن لكل من يود أن يسمع أن المساهمات التكنيكية من الحضارة الغربية في مصر ليست إلا أضحوكة، وأن كل شيء في العالم الغربي أتى من العرب في المحل الأول. ويقول ميرشر في فزع: «إنه مقتنع أن الكتاب العرب وضعوا منذ زمن طويل الآلة البخارية والسكة الحديدية ... إلخ.»

وفي صراع بين غريمين غير متكافئين في القوة، يكون رد فعل الضعيف مشروطاً بتفاوت القوى. فعندما يكون الضعيف أضعف بكثير لا يستطيع، في أفضل الأحوال، مضايقة العدو، وعندما يكون الطرفان أقرب إلى التساوي يمكن أن يلجأ إلى القوة المكشوفة، وإن كان يتجنب المعارك الكبيرة، وإذا كانت الظروف مواتية بشكل خاص، يستطيع الطرف الأضعف أن يطرد الطرف الأقوى من البيت، ودليل ذلك «عبدان» و«السويس»!^٢

^٢ يتجاهل المؤلف في هذه الفقرة حقيقة هامة، هي: أن قوى الشعوب الثائرة من أجل التحرر الوطني، حتى أصبحت اليوم بالفعل — عند تجمعها — أقوى من قوى الاستعمار. وإذا كان مصدق قد فشل — في

وفي سنة ١٨٦٠م كانت مصر في مرحلة المضايقة؛ فالبوليس المحلي الذي كان يضايقه فقدان السلطة على الأوروبين، كان ينتقم بتطبيق تعليمات «وقوف العربات» على عربات الأجانب، ويترك سائقي عربات المصريين يفعلون ما يشاءون، وموظفو الجمارك يمكنهم مضايقة رجال الأعمال الأجانب بالأخطاء والإحراج، وكتب الخزانة يمكنهم إغصاب ديرفيو ببطء حساباتهم ومراجعاتهم، وإسماعيل يمكنه أن ينتقم من مُقرضيه ومتعهديه ومقاويله والمعدّبين الآخرين بالتأخيرات المعذبة، والوعود المضلّة وطرق مماثلة. وصحيح أن هذه التكتيكات كانت تكلف إسماعيل أموالاً، وكان المراقبون الغربيون مندهشين باستمرار من إصرار الخديوي على هذه الوسائل غير المجزية، إلا أنها كانت تقدم له نوعاً من الراحة النفسية.

هذا هو ما فشل ديرفيو في إدراكه إلا في آخر الأمر بعد فوات الأوان؛ فمع كل الصعوبات النقدية التي أجبرت إسماعيل على التراجع في التزاماته وارتباطاته كان هناك عنصر من الخبث المدبّر سلفاً. والواقع أن إسماعيل، كما أحس أندرية بسرعة، كان ينوي استخدام مموليه كما كانوا ينوون استخدامه، وبينما يصعب أن نقول كم هذه النوايا سبق خبراته في حكم مصر (حتى قبل توليه العرش كانت لإسماعيل أفكار عن استغلال الغرب لسلفه)، إلا أن هذه تدعّمت ورسخت خلال حكمه بعد ١٨٦٣م. والحق أن إسماعيل الخديوي قضى جزءاً كبيراً من حكمه يتعلّم (على حساب أخطاء عديدة باهظة؛ كلقوئه إلى نابليون للتحكيم في مشكلة قناة السويس) كيف يحمي نفسه من جشع الأجنبي، والأكثر من هذا كيف يمكن استغلال هذا الجشع لأغراضه الخاصة. وإذا كان في عمليات الدفاع والهجوم يلجأ غالباً إلى الطريق غير المباشرة والخفية، فإن السبب في هذا مجرد إحساسه بأن المواجهة المباشرة ليست فعّالة مع مثل هذه القوة الصريحة المتفوقة؛ إذ إن إسماعيل لم يكن يريد استغلال الأجنبي فحسب؛ بل كان يريد إيلائه.

وفي ربيع ١٨٦٨م كتب ديرفيو إلى أندرية يُعبّر عن «حُزنه الشديد لأن يرى الخديوي يناور بهذا الخبث ويستمر في حنثه وكذبه»، ومن الصعب على ديرفيو أن يصدق ذلك: «لقد كنت شبه واثق أن البرقية ستُفسر لك الحقائق التي كان عليّ أن أكتبها». وبعد توقف الشركة الزراعية بسنتين لم يكن ديرفيو متحرراً تماماً من أفكاره القديمة.

نهاية الأمر — في معركة عبدان، فما ذلك إلا لأنه تجاهل هذه الحقيقة ولم يستفد منها. أما مصر الثورة فقد أدركت هذه الحقيقة وتصرفت على أساسها، ولذلك انتصرت في معركة السويس ضد العدوان الثلاثي. (المترجم)

ولقد كان ديرفيو ضحية خُلُقَيَّاتِهِ؛ فمقياسه المزدوج لم يكن قائماً على أساس الاحتقار وعدم الثقة، وإنما كان قائماً على الأبوية الخيِّرة. ونتيجة لذلك لم يكن مسلحاً بالشك أو القسوة التي كان زملاؤه مسلحين بها. وعندما قدم نوعاً من اللباقة مثلها ولم يدرك أبداً النتائج المزدوجة الجانب لمثل هذه العلاقة. فلا غبار في أن تنتزع من إسماعيل كل ما يمكن انتزاعه منه من نقود، ولكنه من الغباء أن تتوقع من إسماعيل رد الجميل.

ثمة نهاية قاسية وساخرة لكل هذا؛ فقد صرف سعيد وإسماعيل ملايين الجنيهات للمحافظة على حسن العلاقة مع الغرب، ولكسب احترامه وإرضاء مطالبه ومنع غضبه. ولكن الغرب — وقد أثارته المبالغات المتعصبة في عالم اليوم — لا يذكر إلا مضايقات ومراوغات واحتقار الأُمس. وَمَنْ الذي دفع ثمن القناة؟ فرنسا. ومن الذي بناها؟ دي ليسبس «أعظم مقال في العالم في النصف الثاني من القرن التاسع عشر».

غير أن سعيد وإسماعيل أنفقا ملايينهما لسبب آخر، هو إحياء عظمة مصر، وترك آثار خالدة بعدهما،^٢ فقناة السويس هي الهرم الأكبر في الأزمنة المعاصرة، والشركة المجيدية هي نواة الأسطول البحري والتجاري. واليوم يتذكر المصريون، النفاية، الضعف في مواجهة مطالب الغرب، بيع أسهم القناة إلى إنجلترا، إفلاس ١٨٧٦م. لقد كانت هناك سفينة من سفن الشركة الخديوية التي تملكها الحكومة، والتي أعقبت الشركة المجيدية، تُدعى «الخديوي إسماعيل». وفي أغسطس ١٩٥٦م، عند قمة الصراع حول السيطرة على قناة السويس، غُيِّرَ اسم السفينة وأصبح «كليوباترة»، وليست أسماء مثل بورسعيد والإسماعيلية غير قابلة للتغيير أيضاً!

عندئذٍ لن يكون هناك شيء باقي غير الذكريات المريرة.

^٢ إن التوفيق يخطئ المؤلف في هذه الفقرة عند ما يحاول أن يعطي لأعمال سعيد وإسماعيل باعاً وطنياً، وعند ما يقول إن المصريين لا يتذكرون إلا النفاية. فما يسميه المؤلف بالنفاية هو في الحقيقة بيع مصر واقتصادها ومصالحها وشعبها للاستعمار الأوروبي، وذلك ما لا ينساه المصريون — ولا يستطيعون غفرانه — لسعيد وإسماعيل. (المترجم)

