

Dominacja Sterlinga, 1789–1914

Złoto kontra papier... znalezienie udanego kompromisu

Choć jest prawdą, że historia gospodarcza, w przeciwieństwie do historii politycznej, nie ma nagłych punktów zwrotnych, to jednak historia monetarna, finansowa i fiskalna dzieli z historią polityczną pewne decydujące daty, które oznaczają zmiany w polityce, a także dzieli z historią ekonomiczną stopniową ewolucję czynników, które pomagają wywołać te bardziej nagłe zmiany w polityce. Tak więc, jak wiedzą wszyscy uczniowie na świecie, rewolucja francuska rozpoczęła się 14 lipca 1789 r.; ale napisano wiele ezoterycznych i kontrowersyjnych tomów dotyczących tego, kiedy rozpoczęła się rewolucja przemysłowa. Wszyscy jednak zgadzają się, że pierwsza na świecie rewolucja przemysłowa miała miejsce w Wielkiej Brytanii i była w pełnym rozkwicie w okresie rewolucji francuskiej, ze wzajemnie oddziałującymi na siebie efektami, nie w ostatniej kolejności w odniesieniu do istotnych zmian w walucie złotej, srebrnej i miedzianej, banknotach i długu publicznego. W związku z tym rok 1789 można przyjąć, koniecznie nieco arbitralnie, jako nasz przybliżony punkt wyjścia dla historii monetarnej XIX wieku. Jest znacznie mniej miejsca na wątpliwości co do naturalnie wygodnej daty końcowej stulecia. Wybuch I wojny światowej 4 sierpnia 1914 r. oznaczał praktycznie koniec wyjątkowo wspaniałej ery monetarnej, podczas której Wielka Brytania rozwinęła powszechnie podziwiany system płatności krajowych i międzynarodowych oparty na standardzie złota, gdy prestiż funta szterlinga osiągnął apogeum, a pozycja City of London na światowych rynkach pieniężnych i kapitałowych była niezrównana. Poniższy rozdział przedstawia główne cechy tego historycznego rozwoju. Widzieliśmy, że pierwsze na świecie monety były wykonane ze złota około 700 r. p.n.e. i że wiele greckich miast-państw ustanowiło własne formy „standardu złota”, którego koncepcja została rozszerzona na całe imperium przez Aleksandra, a później przez cesarzy rzymskich i bizantyjskich. Włoskie miasta, na czele z Florencją w 1252 r., przywróciły popularność złotych monet w średniowiecznej Europie, naśladowane w Anglii bardzo krótko, jako odruchowa reakcja już w 1257 r., ale bardziej regularnie od połowy XIV wieku. Mimo to, pomimo tak długiego doświadczenia, sytuacja na początku XIX wieku była taka, że żadne nowoczesne państwo nie rozwinęło tego, co można by uczciwie nazwać systemem standardu złota. Oficjalnie Wielka Brytania nadal stosowała standard srebra szterlingowego, który istniał od wielu stuleci. Podobnie, chociaż pewne formy kredytu papierowego istniały w starożytnym świecie, chociaż weksle były dość powszechnie używane w Europie przez ponad 400 lat, a banknoty były popularne w Londynie od połowy XVII wieku, to jednak na początku XIX wieku nie istniał żaden właściwy system kontrolowania zalewu banknotów emitowanych przez różnorodny zbiór wielu setek banków, które powstawały w większości części Wielkiej Brytanii. Nie trzeba dodawać, że żaden kraj do tego czasu nie opracował skutecznego połączenia roboczego między wysokiej jakości złotymi monetami z jednej strony a kontrolowaną, ale wystarczająco elastyczną podażą pieniądza papierowego z drugiej strony. Brytyjskie władze monetarne, po rozpoczęciu stulecia bez żadnych oznak, że znają odpowiedź na ten problem, musiały następnie skierować swoją energię na finansowanie długiej i uciążliwej wojny, w wyniku której funt stał się zdeprecjonowany i niewymienialny przez pierwszą ćwierć wieku, i ostatecznie podjęły szereg dobrze przemyślanych i rozważnych kroków w latach 1816-1844, aby rozwiązać problem. Po pierwsze, złoto zostało w końcu oficjalnie uznane za standard wartości, a następnie ustalono podstawowe zasady, dzięki którym można było praktycznie zagwarantować nieinflacyjną, a jednocześnie wystarczająco elastyczną podaż pieniądza papierowego. W rezultacie, do połowy stulecia większość problemów, które doprowadziły do ponownego odpływu złota z rezerw Banku Anglii i rezerw banków jednostkowych, została w końcu przezwyciężona. Druga połowa stulecia miała pokazać, jak Bank Anglii, z zadziwiająco niskimi rezerwami, mógł również skutecznie radzić sobie z potencjalnie bardzo dużymi drenażami zewnętrznymi i gwałtownym wzrostem importu złota, przy jednoczesnym zachowaniu pełnej wymienialności funta. W ciągu stulecia całkowita podaż złota wzrosła znacząco, ale w

nieregularnych skokach; nie mogła jednak nadążyć za stałym wzrostem populacji i wzrostem średniego standardu życia. Bardziej zarządzalną elastyczną część podaży pieniądza zapewniał system bankowy i była dostępna dzięki powiązaniom utrzymywanym ze złotem w sposób, który utrzymywał ogólny poziom cen na niezwykle stabilnym poziomie, w najbardziej pochlebnym kontraście z „zarządzanymi pieniędzmi” XX wieku. Władze, świadomie poszukując „automatycznego” systemu monetarnego, zdołały ustanowić, w otwartej gospodarce dzielącej ryzyko i korzyści wolnego handlu, najbardziej udany kompromis między dyscyplinami złota a zachętami bankowości. Imperium brytyjskie mogło zostać zbudowane w przyptywie roztargnienia, ale standard złota, który pomógł je utrzymać, był w przeciwieństwie do tego wynikiem świadomej nauki z doświadczenia praktycznych bankierów, tych, którzy ponieśli porażkę, jak i tych, którym się powiodło, oraz z gotowości władz do zaakceptowania mądrości i odrzucenia głupoty niezliczonych debat parlamentarnych, komisji, książek, czasopism, broszur i artykułów, którymi obfitował ten okres. Oczywiście pewna doza szczęścia była zaangażowana w kształt fali odkryć złota w odległych częściach świata, ale brytyjski system monetarny był tak opracowany, że był w stanie w pełni wykorzystać te nowe źródła dostaw. Kontynenty były ściślej połączone statkami parowymi, telegrafem i kablem – i ostatnim złotym lotem Clippersów. Tymczasem wnętrza tych kontynentów otwierały się dzięki kolejom, „darowanemu światu koniowi Anglii”, większość takiego rozwoju była w dużym stopniu finansowana przez brytyjski kapitał i rachunek za Londyn. Udany system monetarny wspierał udaną gospodarkę – tak przynajmniej pewnie myślano. Będziemy musieli rozważyć później bardziej szczegółowo, czy i jeśli tak, to w jakim stopniu, ciąg przyczynowo-skutkowy był odwrotny. Teraz przechodzimy od tego pierwszego spojrzenia na udany kompromis, który połączył papier ze złotem i który stanowił tło obrazu rozwoju pieniądza w całym stuleciu, do bardziej szczegółowej analizy nowego systemu bankowego, który stworzył większość zwiększonej podaży pieniądza, a następnie przechodzimy do zbadania stanu waluty metalicznej i znaczenia spóźnionego uznania, że złoto ostatecznie zastąpiło srebro jako oficjalny standard wartości.

Bankowość wiejska i rewolucja przemysłowa do 1826 r.

Autorytatywne i kompleksowe badania profesora Pressnella na ten temat (1956) potwierdziły współczesny pogląd Edmunda Burke'a, że w połowie XVIII wieku, co jest mniej więcej tradycyjną datą rozpoczęcia rewolucji przemysłowej, w Anglii i Walii poza obszarem Londynu istniało zaledwie kilkanaście domów bankowych. Sir John Clapham również podaje dobre powody, aby sądzić, że prawdopodobnie nie więcej niż pół tuzina regularnie zakładanych banków godnych tej nazwy (1970). Najwcześniejszy został założony w 1658 r. przez Thomasa Smitha, sukiennika z Nottingham. James Wood z Bristolu zaczął emitować banknoty w 1716 r., które zostały przyjęte z entuzjazmem przez przedsiębiorców w tym rejonie, a ich sukces kilka lat później doprowadził do założenia podobnego banku w Gloucester. Rodzina Gurney z Norwich zajęła się bankowością około 1750 r., w którym to czasie istnieją dowody na istnienie drugiego banku w Bristolu i kolejnego w Stafford. Po 1750 r. tempo wyraźnie wzrosło, tak że w 1775 r., w zależności od tego, jak ściśle używa się terminu „bank”, było ich od 100 do 150. Nie można być precyzyjnym, ponieważ bankowość jednostkowa, ze swej natury, a tym bardziej w początkach, jest ryzykownym biznesem; liczby wahały się, w trendzie rosnącym, od załamania do rozkwitu. Ponadto banki nie musiały mieć licencji na wydawanie banknotów przed 1808 r. i nie każdy bank emitował banknoty, chociaż większość banków wiejskich to robiła. Wzrost stał się naprawdę silny od lat 80. XVIII wieku, wzrastając z 119 w 1784 r. do 280 w 1793 r., podczas gdy liczba licencjonowanych banków w szczytowym roku 1810 wynosiła 783, co wraz z rozsądnym przydziałem dla banków bez licencji daje łącznie ponad 800. Ten zwiększony pęd tworzenia banków wspiera pogląd Rostowa, że między 1783 a 1802 r. Wielka Brytania doświadczyła pierwszego na świecie „wzrostu samowystarczalnego wzrostu” (1971), podczas gdy szerokie geograficzne i przemysłowe rozprzestrzenienie takich banków sprzytałoby raczej „szerokiemu pchnięciu” niż wąskiemu „sektorowi wiodącemu” poglądowi na podstawowe przyczyny ekonomiczne rewolucji przemysłowej (Hartwell

1971). Fascynującą różnorodność początków bankowości wiejskiej można wywnioskować z poniższej listy niektórych głównych branż lub zawodów, w których zaangażowani byli ich partnerzy założycielscy, gdy po raz pierwszy zostali bankierami: agenci wojskowi, agenci statków pocztowych i prawnicy; adwokaci, piwowarzy, rzeźnicy i wytwórcy guzików; kupcy, skarbnicy kościołi, faktorzy węglowi, właściciele kopalń, górnicy miedzi, handlarze zbożem i producenci bawełny; pasterze bydła i sukiennicy; inżynierowie i akcyzowcy; rolnicy wszelkiej maści; rusznikarze, kupcy spożywczy i złotnicy (ci ostatni nie są tak znani jak w Londynie); pasmanterzy, kapelusznicy, plantatorzy chmielu, pończosznicy i handlarze konopiami; karczmarze, handlarze rudą żelaza, hutnicy żelaza i właściciele odlewni żelaza; jubilerzy i wytwórcy japońskich wyrobów; koronkarze, handlarze skórą, handlarze płótnem i oczywiście właściciele ziemscy; bławatnicy, młynarze i oczywiście pożyczkodawcy; wytwórcy cyny; poborcy skarbowi; skrybowie, armatorzy, szewcy, wytwórcy tabakier, hodowcy bydła, prawnicy i wytwórcy mieczy; garbarze, handlarze herbatą, górnicy cyny, handlarze drewnem i handlarze tytoniem; lakiernicy; tkacze, handlarze winem i wełną itd. Być może najdziwniejsze z takich początków to początki Fryer's Bank w Wolverhampton, który powstał, gdy dębowa skrzynia pełna francuskich złotych monet pozostawiona przez zwolenników Bonnie Prince Charlieego w 1745 r. została ostatecznie otwarta przez Richarda Fryera w 1807 r. w celu zapewnienia początkowego kapitału wykorzystywanego do inwestowania w to, co wówczas stało się jednym z najmodniejszych przedsięwzięć, bankowością (Sayers 1957). Jakkolwiek różnorodne mogłyby być początki, Pressnell pokazuje, że to przemysłowcy i przekaziele funduszy byli najczęstszymi źródłami partnerstw bankowych, wraz z prawnikami, którzy, podobnie jak londyńscy skrybowie, od dawna przyzwyczaili się do zarządzania pieniędzmi innych ludzi. Tak więc prawie wszystkie wczesne banki wiejskie powstały jako produkt uboczny jakiejś innej głównej działalności. Ta mieszana praktyka nie tylko dalej wyjaśnia drobny punkt dotyczący niedokładnej natury wczesnych statystyk bankowych, ale ma również wiele o wiele ważniejszych aspektów ekonomicznych. Po pierwsze, ułatwiała próby i błędy, dając potencjalnemu bankierowi możliwość sprawdzenia wody przed zanurzeniem się. Typowe dla takich wczesnych, próbnych przedsięwzięć jest to, że drugi bank w Birmingham, założony przez Roberta Coalesa około 1770 roku, opisany w Business Directory z tego roku jako „Sword-Cutler and Merchant” bez nawet wspomnienia o jego bankowości. W 1789 roku był znany jako „Banker and Sword-Cutler”, a w 1797 roku po prostu jako „Banker”. Proces ten był typowy dla bankowości wiejskiej w ogóle, ponieważ stopniowo działalność pozabankowa, która dotowała raczkującą działalność bankową, została oddzielona, sprzedana lub po prostu upadła, a banki wiejskie wyłaniały się jako wyspecjalizowane instytucje finansowe, tym bardziej zdolne do docenienia potrzeb innych klientów biznesowych dzięki temu, że same były blisko zaangażowane w takie sprawy. Kolejna powszechnie pomijana zaleta mieszanego pochodzenia wynikała z faktu, że bycie bankierem, nawet w niewielkim stopniu typowym dla wczesnych startujących, dawało partnerom strategiczny przegląd lokalnej sceny biznesowej, wyraźnie wskazując możliwości, które w przeciwnym razie mogłyby zostać przegapione. Wcześni partnerzy bankowi zwykle mieli palce w pół tuzina biznesowych tortów, nie zawsze ograniczonych do ich własnych miejscowości. Posiadanie bankiera jako partnera nie tylko zapewniało inne priorytetowe kwestie w usługach bankowych, ale także umożliwiało partnerom bankowym dzielenie się partnerstwami gdzie indziej, zwłaszcza że wymagania dotyczące czasu i zasobów finansowych przedsiębiorcy, jakie stawiało prowadzenie wczesnych małych jednostek, lokalnych banków, nie były zbyt surowe. Bankier pracujący na pół etatu jest więc często widziany, jak zakłada biznesy, w tym inne banki, gdzie indziej, co pomaga wyjaśnić, dlaczego po początkowym stuletnim opóźnieniu w stosunku do Londynu, bankowość wiejska, gdy już się przyjęła, rozprzestrzeniła się tak szybko i szeroko. Wiele jaj bankowych wykluwało się w dużej liczbie małych gniazd, a geograficzne i przemysłowe rozproszenie działało jak makroekonomiczna polisa ubezpieczeniowa dla zasadniczo ryzykownej branży. Jednym z głównych powodów zakładania banku było proste zabezpieczenie na regularnej i niezawodnej podstawie środków na płaćenie za towary i usługi, biorąc pod uwagę

niepewność dostaw i bardzo słabą jakością większości oficjalnych podaży pieniądza metalowego oraz ograniczony zasięg geograficzny, brak wiedzy lub wiary w banknoty Banku Anglii, szczególnie w okresach, gdy jego banknoty były emitowane tylko w dużych nominatach. Spośród wielu przemysłowców, którzy weszli do bankowości, ponieważ uznali za konieczne produkowanie własnych monet lub banknotów, lub obu, możemy wziąć za przykład Wilkinsonów, właściciele hut i kopalni węgla, pierwotnie z Bilston, wówczas znanej jako „największa wioska w Anglii” z populacją 6000 osób. Wydawali monety symboliczne z żelaza, miedzi i srebra oraz banknoty o różnych nominatach za pośrednictwem szeregu banków, w których byli partnerami w Midlands i Północnej Walii, z których większość ostatecznie została wchłonięta przez Midland Bank. Spośród 114 banków, które do lat 30. zostały wchłonięte przez Midland, około czterdziestu jeden było pierwotnie małymi bankami wiejskimi. To właśnie handel żelazem dostarczał większą część rodzinnego majątku, co pozwoliło Sampsonowi Lloydowi połączyć się z Johnem Taylorem, producentem guzików i japońskich wyrobów, aby założyć prawdopodobnie pierwszy właściwy bank w Birmingham w 1765 roku. Spośród 142 banków wymienionych przez profesora Sayersa jako połączone z Lloyds do 1957 roku nie mniej niż 126 było bankami wiejskimi. W ten sposób przemysłowe serce Anglii dało początek temu, co w latach dwudziestych miało być dwoma największymi bankami świata, odpowiednio Midland i Lloyds. Barclays powstał w wiejskim regionie uprawy kukurydzy East Anglia, gdzie John i jego brat Henry Gurney założyli dom bankowy w Norwich w latach pięćdziesiątych XVIII wieku. Ta słynna rodzina kwaków, za pośrednictwem swoich krewnych, przyjaciół i współwyznawców, rozszerzyła swoje wpływy na tak odległe miejsca jak Keswick i Irlandia, a także założyła w Londynie firmę, która miała się stać największą firmą maklerską w połowie XIX wieku. Rolę przekazów pieniężnych w rozwoju bankowości można zilustrować na przykładzie banków pasterskich środkowej Walii, takich jak Black Ox Bank założony przez Davida Jonesa z Llandovery w 1799 r., którego banknoty trafnie przedstawiały czarną rasę walijskiego bydła. Regularny i rozwijający się handel pasterski z londyńskim rynkiem Smithfield stał się wygodnym i stosunkowo bezpiecznym sposobem przesyłania weksli, które można było łatwo zdyskontować w Londynie. Podobne pasterskie początki można dostrzec w Banku Czarnych Owiec, który uzupełnił krótkotrwały Banc y Llong lub Ship Bank, ponownie tak nazwany od wzorów na banknotach, który powstał w Aberystwyth około 1762 r., kiedy to, co znamienne, w mieście otwarto nowy urząd celny (Crick i Wadsworth 1936). Pressnell, kwestionując znaczenie „bydłęcego ojcostwa bankowości”, podaje jednak szereg przykładów tak zwanych „banków bydła” w małych miasteczkach targowych, takich jak Peacock’s, który działał w Sleaford w Lincolnshire w 1801 r., i cytuje co najmniej jednego kupca ze Smithfield, Josepha Pilkingtona, który w 1828 r. był znany jako „biorący pieniądze i bankier”. Sugeruje również, że nadmiernie duża liczba banków w East Riding of Yorkshire powstała z powodu potrzeb pasterzy kupujących szkockie bydło. Równie, jeśli nie bardziej, ważne w pomaganiu w powstaniu bankowości wiejskiej były przekazy pieniężne poborców podatkowych, takie jak Exchange Bank of Bristol założony przez Samuela Worralla w 1764 r. i bank Josepha Berwicka założony w Worcester w 1781 r. Wojny francuskie, wymagając znacznie większych dochodów i publicznego przekazywania pieniędzy, zwłaszcza w celu płacenia żołnierzom stacjonującym w różnych częściach kraju, również pośrednio znacząco stymulowały dalszy rozwój bankowości wiejskiej i jej powiązań z Londynem. Powiązania z Londynem miały kluczowe znaczenie zarówno na poziomie mikro-, jak i makroekonomicznym, to znaczy dla bezpieczeństwa i rentowności poszczególnych banków oraz dla postępu gospodarki jako całości. Większość banków wiejskich była indywidualnymi, pojedynczymi biurami; przed 1800 r. było bardzo mało oddziałów. Niemniej jednak nie były to odizolowane jednostki, ale poprzez kontakty nawiązane na różne sposoby z bankami londyńskimi miały dostęp do rezerw pieniężnych scentralizowanych w City lub przyczyniały się do nich, zależnie od okoliczności. Umożliwiło to bankom wiejskim działanie z niższym kapitałem i rezerwami niż miałyby to miejsce w innym przypadku lub, co sprowadza się do tego samego, ale postrzegane bardziej pozytywnie, umożliwiło im wydanie większej sumy pożyczek poprzez rozszerzenie emisji banknotów lub dyskontowanie większej

liczby weksli, niż mogłyby to zrobić bez takiego powiązania. Tak więc banki wiejskie, chociaż nie były jeszcze w stanie rozwinąć w pełni zintegrowanego systemu, który musiał czekać na rozwój bankowości oddziałowej w drugiej połowie XIX wieku, zdołały przewyciężyć wiele, choć nie wszystkie, bardziej oczywistych wad zasadniczo jednostkowego systemu bankowego. Spośród 119 banków wiejskich w 1784 r. tylko siedem (lub 6 procent) miało w ogóle jakiegokolwiek oddziały, sytuacja praktycznie niezmienną, jeśli chodzi o trend w rozgałęzianiu się, do 1798 r., kiedy to tylko czternaście (lub 5 procent) z 312 działających wówczas banków miało oddziały. Spośród 483 banków wymienionych przez Pressnella w 1830 r. około 362 banków (lub 75 procent) miało nadal tylko jeden oddział. Spośród pozostałych 121 banków, które prowadziły oddziały, około sześćdziesięciu sześciu miało tylko jeden oddział. Całkowita liczba oddziałów w bankach oddziałowych, wynosząca 359, stanowiła niemal dokładnie połowę całkowitej liczby 721 oddziałów bankowych, które wówczas istniały. Zupełnie wyjątkowo firma Gurneys, działająca głównie w East Anglia, miała już się dwudziestu jeden oddziałów, co przedwcześnie wskazywało drogę do naturalnego rozwoju w drugiej połowie XIX wieku (Pressnell 1956). Integracja, taka, jaka miała miejsce w okresie świetności bankowości wiejskiej, nastąpiła zatem nie poprzez rozgałęzianie, ale poprzez zakładanie agencji przedstawicielskich, a czasami poprzez wspólne partnerstwa z londyńskimi firmami bankowymi, które z kolei miały bezpośredni dostęp do Banku Anglii w celu uzyskania jego banknotów i sztabek. W ten sposób nadwyżki oszczędności City i obszarów wiejskich za pośrednictwem City zostały udostępnione bankom wiejskim w obszarach przemysłowych, gdzie popyt na fundusze ogólnie przewyższał lokalne dostawy. Chociaż historycy ekonomii od dawna uznawali istnienie takich powiązań, znaczenie tego powiązania nie było zazwyczaj wystarczająco doceniane z powodu ogólnego braku zrozumienia wartości kapitału obrotowego – w przeciwieństwie do tradycyjnego nacisku na kapitał stały – w inwestycjach biznesowych we wczesnych i głównych dniach rewolucji przemysłowej. Kiedy Wielka Brytania stała się pierwszym warsztatem na świecie, to mały warsztat, mała kopalnia, mały bank itd., wszystkie wymagające bardzo skromnych kwot kapitału stałego, ale dużych kwot kapitału obrotowego, w głównej mierze doprowadziły do tej transformacji gospodarczej. Nie chodzi o to, aby potępiać znaczenie dużych fabryk, kopalni, kanałów, statków i wielkich wynalazków, takich jak maszyna parowa, która wymagała dużych nakładów kapitału własnego, ale raczej o to, aby położyć większy nacisk na niezliczone drobne ulepszenia w całym kraju, otaczające bardziej spektakularne wydarzenia, które łącznie umożliwiały wzrost krajowej produkcji regularnie przewyższający wzrost populacji. Wczesne banki były bardzo słusznie nazywane „domami”, a biuro kierownika, zwykle jedyne pomieszczenie, w którym znajdował się urzędnik i sejf, było znane (i nadal jest) jako „salon”, przypominając, jak mało kapitału stałego potrzeba było na założenie banku wiejskiego w tamtych czasach. Nawet salon był czasami pożyczany od jednego ze współników, aby początkowy kapitał mógł być wykorzystany na pieniądze do kasy, drukowanie banknotów, pensje urzędników itd. Jak stwierdza pan R. A. Hodgson w swoim pionierskim badaniu „Ekonomia angielskiej bankowości wiejskiej” (1976), „Kilkaset funtów prawdopodobnie pokryłoby wydatki niezbędne do wyposażenia zakładu... reszta kapitału była dostępna na sfinansowanie jego początkowej działalności i otwarcie rachunku u londyńskiego bankiera”. Ze względu na ograniczenia po uchwaleniu ustawy Bubble Act i czujność Banku Anglii w nadzorowaniu jego monopolu, maksymalna liczba partnerów w bankach w Anglii i Walii wynosiła sześciu. Zagrożenia nieograniczonej odpowiedzialności były ponadto tak duże, że w rzeczywistości tylko dwadzieścia sześć z 552 banków w 1822 r. miało sześciu partnerów; średnio było ich tylko trzech. Tak więc A. H. John w swojej książce *The Industrial Development of South Wales* (1950) cytuje Williama Crawshaya, hutnika z Merthyr, w następujący sposób: „Nie twierdzą, że bankowe spółki kapitałowe mogą nie być dobre, ale gdybym nie był jedynym kontrolującym menedżerem, nie byłbym współnikiem nawet w Anglii, gdyby cały mój majątek ponosił odpowiedzialność”, jak by było. Słabość banków angielskich w porównaniu ze szkockimi została już wspomniana. W 1810 r. średni kapitał szkockich banków akcyjnych wynosił 50 000 funtów w porównaniu z 10 000 funtów szacowanymi dla angielskich banków wiejskich. Pomimo uciążliwych

ograniczeń prawa dotyczącego partnerstw i ścisłego nadzoru nad przywilejami monopolistycznymi przez Bank Anglii, małe banki wiejskie skutecznie zaopatrywały brytyjskie rolnictwo i przemysł, w tym rzedzie wielkości, w kapitał obrotowy, którego potrzebowały podczas rewolucji rolnej i przemysłowej od około 1760 do około 1826 roku. Jak pokazuje Rondo Cameron w swoim badaniu *Banking in the Early Stages of Industrialisation* (1967), dopiero niedawno historycy ekonomii byli w stanie ocenić ilościowe znaczenie różnych form inwestycji kapitałowych. Większość firm rozwijała się poprzez reinwestowanie własnych zysków i tylko „rzadko reprezentatywna firma inwestowała aż 50 procent swoich całkowitych aktywów w kapitał stały. Większe znaczenie zbiorowe miały fundusze płynne lub dostęp do kredytu potrzebnego do zakupu surowców, wypłaty wynagrodzeń... i udzielanie kredytów nabywcom”. Banki wiejskie były niemal idealnie przygotowane do dostarczania tego. Już zauważyliśmy, że istniał bardzo ścisły związek między bankowością a inwestycjami przemysłowymi, ze zwyczajowym odnawianiem krótkoterminowych pożyczek, aby zaspokoić większość średnio- i długoterminowych potrzeb przedsiębiorcy. Ponadto, dostarczając przedsiębiorcom tak dużo kapitału obrotowego, zyski firm były tym bardziej odpowiednie, aby inwestować je z powrotem w kapitał stały. Bliskie powiązania między bankowością a przemysłem – tak wyraźnie różniące się od późniejszych wydarzeń w Wielkiej Brytanii – czasami poprzez wspólne partnerstwa, a bardziej ogólnie poprzez wspólne zaangażowanie we wzrost lokalnej gospodarki, z której wszyscy czerpali swoje główne zyski, były w większości relacją symbiotyczną. Chociaż czasami upadek banku powodował upadek innych przedsiębiorstw, w którym to przypadku bankowość była postrzegana jako pasożyt, w sumie nie ma wątpliwości, że gwałtowny wzrost bankowości wiejskiej odegrał istotną rolę, a nie tylko bierną, w stymulowaniu pierwszej rewolucji przemysłowej na świecie. Bez banków rewolucja została zduszona w początkach.

Waluta, bulioniści i niewymienialny funt, 1783–1826

Stan waluty pod koniec XVIII wieku był, po raz kolejny, opłakany. Sir John Craig pokazuje, że „Mennica została pozbawiona miedzianych monet; srebrne monety umarły; a bicie złotych monet było podejmowane tylko na małą skalę” (1953). Złote monety były jednak bite na rekordowym poziomie w ostatnim ćwierćwieczu, około 46 000 000 funtów złota zostało wybitych między 1774 a 1795 rokiem, podczas gdy tylko 68 609 funtów srebra zostało wybitych między 1760 a 1816 rokiem. To właśnie srebrnych i miedzianych monet, chleba powszedniego życia, niedobór był paraliżujący. W obliczu żałośnie niewystarczającego i zawodnego zaopatrzenia w oficjalne monety, przedsiębiorcy w prowincjach w szczególności byli zmuszeni coraz bardziej improwizować. Istniało pięć głównych metod stosowanych w celu próby wypełnienia luki walutowej: żetony metalowe; ciężarówka lub płatność w towarach; papierowe banknoty wydawane przez sklepy firmowe i quasi-banki; używanie monet zagranicznych, zwłaszcza srebrnych; i ostatecznie i zdecydowanie najskuteczniej, jak widzieliśmy, przez właściwe banki, które emitowały zarówno banknoty, jak i weksle, i zazwyczaj mogły korzystać z oficjalnej waluty, takiej jaka była, od swoich londyńskich agentów. Chociaż obieg złota nigdy nie uległ pogorszeniu w takim stopniu, jak srebro i miedź, jego zły stan został zademonstrowany, gdy Matthew Boulton był w stanie kupić w 1772 r. złotą monetę królestwa o wartości ponad 1000 funtów za banknot 1000 funtów. Nierównomierny rozkład geograficzny pogłębił trudności wynikające z ogólnej niewystarczalności i bardzo niskiego wewnętrznego standardu monet w obiegu. Pan F. Stuart Jones w swoich badaniach nad „Rzędem, walutą i bankami wiejskimi w Anglii 1770–1797” (1976) odnotowuje dość typowe zmagania Samuela Oldknowa, producenta bawełny z Lancashire, o zdobycie wystarczającej ilości pieniędzy na płać dla swojej siły roboczej. Krewni wysyłali mu gotówkę ukrytą w paczkach materiału; zajęli się handlem detalicznym wyłącznie w celu zgromadzenia wystarczającej ilości gotówki na pokrycie rachunków za pensje, a gdy ten plan zawiódł, zmuszony był racjonować wypłaty gotówkowe dla swoich pracowników przez osiemnaście miesięcy od 1792 do 1794 r., płacąc im głównie w „banknotach sklepowych” o wartości jednej gwinei do 1 szylinga i 6 pensów, które można było wymienić w niektórych sklepach firmowych. Z powodu późniejszych nadużyć cały system ciężarowy

zyskał złą sławę. Niewątpliwie w najgorszym przypadku oznaczało to arbitralne płacenie pracownikom przemysłu bawełnianego w jardach tkaniny, górnikom w tonach węgla itd., wraz z rażącym wyzyskiem poprzez pobieranie wysokich cen w sklepach „Tommy”, „Truck” lub „Company”, gdzie ciężarówki, żetony lub banknoty były wymieniane, często z dużymi zniżkami od ich wartości nominalnej, a pracownicy tracili na obu końcach skali. Ale istniały uzasadnione i uczciwe powody dla wielu wczesnych sklepów firmowych zakładanych w obszarach przemysłowych oddalonych od ustalonych właścicieli i wiosek, a także dla emisji żetonów i banknotów przez wielu zdesperowanych i pomocnych pracodawców. „Tak wielu producentów zostało zmuszonych do przyjęcia takich środków, że pierwsza dekada XIX wieku była świadkiem rozkwitu prywatnej monety żetonowej. Kiedy osiągnięto ten etap, rząd prawie całkowicie stracił kontrolę nad metalową walutą Królestwa” (F. S. Jones 1976). Monety żetonowe nie były w praktyce, a z pewnymi wyjątkami, nielegalne, pod warunkiem, że nie były kopiami wzorów na oficjalnej monecie, w którym to ostatnim przypadku były falsyfikatami pociągającymi za sobą najsurowsze kary, w tym śmierć, dla producenta i użytkownika falsyfikatów. Ekonomicznie wszystkie trzy rodzaje monet spełniały większość funkcji waluty niemal równie dobrze, wróbel w rękę był wart dwóch na krzaku; ale społeczne konsekwencje, które często obejmowały śmierć za oferowanie sfałszowanych banknotów, jak i za fałszowanie, nie mogły być większe. Ale prawdziwe żetony, jeśli można użyć takiego określenia, były uczciwą grą. Pierwsza wielka era produkcji żetonów podczas rewolucji przemysłowej rozpoczęła się od wydania w 1787 r. przez Anglesey Copper Company, wykorzystując wysokiej jakości rudę z lokalnej kopalni Parys, bardzo atrakcyjnego „Druid Penny”, który można było wymienić na oficjalną monetę o pełnej wartości, jeśli tak sobie życzyli, w dowolnym ze swoich sklepów lub biur. Wkrótce praktycznie każde miasto w kraju produkowało własne żetony, często kupując blanki, stemple i wzory z Birmingham i innych miejsc. Na przełomie wieków całkowita podaż i szybkość obiegu żetonów, monet zagranicznych i innych substytutów najprawdopodobniej przekroczyły te dotyczące oficjalnej monety królestwa. Zaniepokojony rząd był częściowo uspokojony, słysząc od Królewskiej Mennicy, że żetony „nie są nielegalne”; w rzeczywistości niektórzy z głównych grawerów mennicy osiągnęli dobry zysk ze sprzedaży nowych wzorów (oczywiście nieoficjalnych) na wolnym rynku monetarnym. Ta najbardziej użyteczna, ale niestabilna wielkość kredytu była tworzona „przez potrzeby handlu” lub, jak to się mówi współcześnie, endogenicznie przez efektywne żądania biznesu, a nie egzogenicznie przez centralny organ monetarny – przez rynek, a nie przez Mennicę Królewską. Jak pokazuje Peter Mathias w swoim badaniu *English Trade Tokens: The Industrial Revolution Illustrated* (1962), „lokalne pieniądze dają dramatyczny dowód stanu życia gospodarczego i wgląd w aspiracje ludzi, którzy nim kierowali”. Kiedy Wilkinson, „żelazny król”, wybił swoją głowę królewsko na swoich monetach, a na odwrocie przedstawiono jego młot kowalski i kuźnię, ta symbolika, która wydawała się przesadzona jego współczesnym i większości późniejszych historyków, była w rzeczywistości o wiele bardziej uzasadniona, niż się wydawało. Dało to prawdziwy obraz tego, jak podaż pieniądza w ogóle, częściowo w metalu, ale głównie w papierze, stała się produktem endogenicznym, tworzonym prowincjonalnie jako niezbędny składnik pierwszej rewolucji przemysłowej na świecie. Łącznie banki wiejskie i producenci tokenów dostarczali niemal cały zakres potrzebnej waluty, a z pewnością większość jej najbardziej elastycznego i responsywnego składnika. Dalsze wsparcie tego punktu widzenia podaje Stuart Jones: „Depozyty bankowe mogły zwiększyć wolumen waluty dostępnej dla przedsiębiorców znacznie ponad dziesięciokrotnie”, a zatem „banki, za pomocą samych swoich depozytów, stymulowały ekspansję przemysłową”, wskazując w ten sposób „znaczenie ponownej oceny roli banków w promowaniu industrializacji” (1976). Drugi przyływ produkcji tokenów w 1811 i 1812 roku zaniepokoił rząd, ponieważ podczas gdy był on skłonny przymknąć oko na miedziane tokeny, nieoficjalna produkcja srebrnych pieniędzy wydawała się znacznie bardziej bezpośrednim wyzwaniem dla tradycyjnej władzy monetarnej. Większość producentów srebrnych żetonów bardzo dbała o to, aby wyraźnie zaznaczyć pomocniczy charakter swojego produktu. Tak więc srebrny żeton Merthyr z 1811 r. nosił ostrzegawczy napis „Aby ułatwić

wymianę handlową, która jest rzadkością”, podczas gdy po drugiej stronie Wielkiej Brytanii żeton Ipswich 1s. z 1811 r. został wydany „Aby ułatwić armii i społeczeństwu”. Biznesmen z Bristolu, pan E. Bryan, był jednak mniej ostrożny i pewnie wydał żeton 6d. z dziwnym napisem: „Oryginalny srebrny dolar”. Waluta większości żetonów była ograniczona do ich własnych miejscowości i podlegały one rosnącej zniżce wraz z odległością. Aby temu zaradzić, żeton 1s. wydany w Londynie w 1811 r. z napisem „Aby ułatwić wymianę handlową” miał również wzór czterech połączonych rąk i nazwy czterech miast „London, York, Swansea, Leeds”, gdzie były akceptowane. Fałszerstwa, nawet żetonów, były powszechne, wiele z nich to „muły”, które łączyły awers jednej monety z rewersem innej (choć nie wszystkie muły były fałszywkami). Wymagania techniczne dotyczące produkcji żetonów były oczywiście takie same, jak te potrzebne do fałszerstwa; była to łatwa, dochodowa, ale bardzo niebezpieczna pokusa. Tak więc William Booth, aby podać tylko jeden przykład, farmer z Perry Bar, wyprodukował nie tylko swoje żetony „Wheatsheaf”, ale także podrobił żetony Bank of England 3s. 15 sierpnia 1812 r., podczas trzeciej makabrycznej próby, został ostatecznie powieszony za fałszerstwo i fałszerstwo. Nieudany projekt ustawy parlamentarnej próbował powstrzymać produkcję i przekazywanie żetonów w 1812 r., ale nadal były przedmiotem obrotu w znacznych ilościach, aż do uchwalenia „Ustawy o zapobieganiu emisji i obiegowi kawałków miedzi i innych metali, zwykle zwanych żetonami” w lipcu 1817 r.; ale nawet wtedy dopuszczano pewne wyjątki, na przykład żetony emitowane przez związki zawodowe Poor Law, aż do 1821 r., kiedy to oficjalna podaź monet wzrosła na tyle, że żetony stały się zbędne. Zanim zobaczymy, w jaki sposób przywrócono tę oficjalną kontrolę nad monetami, konieczne jest zbadanie polityki rządowej dotyczącej finansowania wojen tamtego czasu i ich inflacyjnych konsekwencji, wraz ze współczesnymi opiniami w wielkiej debacie między „bullionistami” a „antibullionistami”, która stanowi jeden z najstojniejszych przykładów odwiecznego wahania wahadła między wąską a szeroką interpretacją znaczenia pieniądza. Nagły wybuch wojny z Francją w lutym 1793 r. szybko doprowadził do upadku wielu banków wiejskich i spadku ich obiegu banknotów, co pociągnęło za sobą trudności dla wielu przedsiębiorstw, które zaczęły na nich polegać. Jednak stopień upadku i prawdopodobnie wielkość spadku obiegu zostały znacznie wyolbrzymione. Zamiast stu powszechnie podawanych i powtarzanych przez Sir Johna Claphama upadłości banków, badania Pressnella pokazują tylko szesnaście upadłości banków w całym 1793 roku – ponurych, ale nie dewastujących. W latach 1750–1830 całkowita liczba banków wiejskich, które upadły, wyniosła 343. Oczywiście jest, że system bankowości wiejskiej był niestabilny; jednak przesadny obraz, który zwykle się maluje, dawał niezastężoną siłę ogólnemu niedocenianiu pozytywnej roli, jaką banki odegrały w rozwoju przemysłowym Wielkiej Brytanii (Pressnell 1956). Jakkolwiek by było, kryzys z 1793 r. doprowadził do tak poważnego odwodnienia Banku Anglii, że rząd powołał „Komitet ds. Stanu Kredytu Handlowego”, w wyniku czego Skarbowi Państwa zezwolono na wydawanie bonów skarbowych o wartości do 5 000 000 funtów, z czego faktycznie wyemitowano około 2 202 000 funtów o nominałach 100, 50 i 20 funtów. Ponadto Bank, jak widzieliśmy, najpierw zaczął emitować banknoty o wartości zaledwie 5 funtów. Pomagając w ten sposób złagodzić niedobór waluty i w efekcie działając jako pożyczkodawca ostatniej szansy (choć ta koncepcja miała zostać odkryta w przyszłości), Bank i Skarb Państwa wspólnie pomogli krajowi przetrwać to, co zostało opisane jako „najgorszy kryzys finansowy i handlowy, jaki kiedykolwiek zaznał” (Clapham 1970). Ledwie Bank Anglii odbudował swoje rezerwy złotych monet i sztabek z najniższego poziomu 4 milionów funtów w 1793 r. do około 7 milionów funtów w 1794 r., zaczęły pojawiać się poważne nowe drenaże, zarówno wewnętrzne, jak i zewnętrzne. Jednym z największych drenaży było udzielanie pożyczek samemu rządowi. Na początku 1793 r. dyrektorzy Banku Anglii byli coraz bardziej zaniepokojeni, że zgadzając się na takie pożyczanie, narażają się na naruszenie klauzuli w ich pierwotnej karcie, która zabraniała im udzielania pożyczek rządowi bez wyraźnej zgody Parlamentu. Dyrektorzy zaproponowali zatem, aby rząd wprowadził ustawę przyznającą im prawne odszkodowanie w przypadku udzielania rządowi pożyczek do kwoty 50 000 funtów. William Pitt, premier, chętnie zgodził się na ustawę o odszkodowaniu – ale sprytnie ją

zmodyfikował bez żadnych ograniczeń! Oczywiście jest, że na początku każdej wojny ciężar wszelkich wydatków musi zostać pokryty z pożyczek, zanim wolniejszy dochód z podatków nadrobi zaległości. Oprócz zwiększonych wydatków na własne siły zbrojne Wielkiej Brytanii Pitt wysłała swoim sojusznikom duże subsydia, w sumie ponad 15 milionów funtów w latach 1793–1801, w tym pożyczkę w wysokości 1 200 000 funtów wysłaną do Austrii w lipcu 1796 r. Zewnętrzny drenaż znacznie się nasilił, gdy rażąco inflacyjne emisje asygnat (papierowych banknotów pierwotnie opartych na wartości Kościoła i innych ziem skonfiskowanych przez francuski rząd rewolucyjny) zostały zastąpione w lipcu 1796 r. walutą opartą na złocie. Miało to efekt wycofania sztabek z Wielkiej Brytanii. Chociaż próba francuskiej inwazji na Irlandię zimą 1796 roku została udaremniona, inwazja na Wielką Brytanię była nieuchronna. 22 lutego 1797 roku wojska francuskie wylądowały w Carreg astad w pobliżu Fishguard: trudno to nazwać rajdem, a tym bardziej inwazją, ponieważ wojska francuskie, myśląc odległe zgromadzenie kobiet w walijskich strojach z umundurowanymi oddziałami, haniebnie się poddały. Jednak gdy plotki o lądowaniu dotarły do Londynu, szybko nastąpił szturm na banki, co spowodowało, że rezerwy Banku Anglii 25 lutego spadły do najniższego poziomu w wojnie, wynoszącego 1 272 000 funtów. W niedzielny poranek, 26 lutego, zwołano nadzwyczajne posiedzenie Rady Tajnej, na którym postanowiono, że „Bank Anglii powinien powstrzymać się od wydawania gotówki”, co potwierdziła „Ustawa o ograniczeniach bankowych” z 3 maja 1797 r. Ograniczenie, które wówczas miało trwać bardzo krótko, miało w rzeczywistości trwać do 1 maja 1821 r. Nadeszła nowa era papierów niewymiennych. Ustawa o odszkodowaniach bankowych ułatwiła Pittowi zabezpieczenie większości krótkoterminowych funduszy, których potrzebował. Według Andreadesa „żaden rząd nigdy nie miał w rękach tak potężnej broni” (1909). Wkrótce Pitt znalazł jeszcze potężniejszą broń do zabezpieczania finansów długoterminowych, a mianowicie podatek dochodowy. Wszedł on w życie w kwietniu 1799 r. w wysokości 2 szylingów od funta (10 procent) od dochodów powyżej 200 funtów, z niższymi stawkami do 60 funtów, poniżej których nie pobierano podatku dochodowego. Średnio w ciągu pierwszych trzech lat, ku wielkiemu zadowoleniu rządu, nowy podatek dochodowy przyniósł 6 milionów funtów rocznie. Zakres podatków pośrednich został rozszerzony tak dalece, jak to było możliwe. Jak napisał nieśmiertelny Sidney Smith w *Edinburgh Review* ze stycznia 1820 r., było:

Podatki od każdego przedmiotu, który wchodzi do ust, lub pokrywa plecy, lub jest położony pod stopą – podatki od wszystkiego, co jest przyjemne do zobaczenia, usłyszenia, dotknięcia, wąchania lub smaku – podatki od ciepła, światła, lokomocji – podatki od wszystkiego na ziemi i wód pod ziemią – od wszystkiego, co pochodzi z zagranicy lub jest uprawiane w kraju – podatki od surowca – podatki od każdej świeżej wartości, która jest do niego dodawana przez przemysł człowieka – podatki od sosu, który rozpieszcza apetyt człowieka, i narkotyku, który przywraca mu zdrowie – od gronostaja, który zdobi sędziego, i sznura, na którym wiesza przestępcę – od soli biedaka i przyprawy bogacza – od mosiężnych gwoździ trumny i wstęg panny młodej – w łóżku lub stołówce, na kanapie lub na lewo, musimy zapłacić. Uczeń szkoły smaga swoją opodatkowaną górę; bezbrody młodzieniec kieruje swoim opodatkowanym koniem opodatkowaną uzdą, na opodatkowanej drodze; i umierający Anglik wlewający swoje lekarstwo, które zapłaciło siedem procent, do łyżki, która zapłaciła piętnaście procent, rzuca się z powrotem na swoje łożo z porcelany, które zapłaciło dwadzieścia dwa procent, sporządza testament na znaczku ośmioletowym i umiera w ramionach aptekarza, który zapłacił licencję w wysokości 100 funtów za przywilej skazania go na śmierć. Cały jego majątek zostaje natychmiast opodatkowany od dwóch do dziesięciu procent. Oprócz postępowania spadkowego, żąda się wysokich opłat za pochówek w prezbiterium. Jego cnoty są przekazywane potomnym na opodatkowanym marmurze, a on zostanie zabrany do swoich ojców, aby nie był już opodatkowany

Jest zupełnie jasne, że ciężar obciążeń fiskalnych, zarówno poprzez opodatkowanie, jak i długoterminowe pożyczki, poprzez pozbawienie ludzi tak dużej siły nabywczej, znacznie ułatwił zadanie polityki pieniężnej. Oprócz wysokich podatków rząd zebrał tak dużo pieniędzy poprzez

długoterminowe pożyczki, że dług narodowy, który wynosił 273 miliony funtów w 1783 r., wzrósł do 816 milionów funtów w 1816 r. w postaci długu finansowanego, plus duża kwota 86 milionów funtów długu płynnego lub krótkoterminowego. W tych samych latach roczne odsetki lub opłata za usługi związane z długiem narodowym wzrosły z 9,5 miliona funtów do 31 milionów funtów. Gdyby opodatkowanie było niższe lub gdyby dług narodowy był niższy, rząd musiałby polegać, choćby nieświadomie, na ukrytym opodatkowaniu znacznie bardziej inflacyjnej polityki pieniężnej niż faktycznie miała miejsce. Dla współczesnych obserwatorów, przesiąkniętych silnymi oczekiwaniami inflacyjnymi dotyczącymi tego, co rządy mogą czuć się zmuszone zrobić w czasie wojny, wzrosty cen na początku XIX wieku wydają się chwalebnie skromne. Dla współczesnych, zagorzałych wyznawców zalet stabilnej wartości pieniądza, ogólny trend wzrostu cen wydawał się głęboko niepokojący i zagadkowy. Sprawy osiągnęły punkt kulminacyjny po opublikowaniu 8 czerwca 1810 r. „Raportu z komisji Izby Gmin na temat wysokiej ceny sztabek złota”, jednego z najsłynniejszych dokumentów monetarnych ostatnich dwóch stuleci. Nauka o wskaźnikach cen była w powijakach na początku XIX wieku i tak naprawdę nigdy nie weszła na arenę publicznej dyskusji aż do znacznie późniejszego okresu. W związku z tym potrzebne były inne wskaźniki, aby ocenić, czy i w jakim zakresie zachodzą ogólne zmiany cen. Dwa podstawowe wskaźniki zmian wartości funta papierowego, powiązane ze sobą i wzajemnie się potwierdzające, to z jednej strony stan wymiany walut z innymi głównymi krajami handlowymi, a z drugiej strony „ premia za złoto”, przez którą rozumieno stopień, w jakim cena złota wzrosła ponad jego parytet menniczny sprzed wprowadzenia niewymienialności. Wartość nominalna funta szterlinga w mennicy wynosiła 123,25 granów 22-karatowego złota, tj. jedenaście dwunastych czystego, lub po kursie 3 funtów 17 szylingów i 101/2 pensa za uncję. Była to cena płacona przez mennicę i naturalnie wiązała się z pewnymi kosztami i niedogodnościami dla klienta oraz oczekiwaniem na swoją kolej, więc nie była opłacalna w przypadku mniejszych transakcji. Znacznie wygodniejsze i natychmiastowe wymiany w Banku Anglii, obejmujące cały zakres klientów indywidualnych, detalicznych lub hurtowych, były wyceniane po oficjalnym kursie 3 funtów 17 szylingów i 6 pensów, czyli 41/2 pensa. różnica jest po prostu symbolicznym wkładem w znacznie wyższe rzeczywiste koszty zaoszczędzone dzięki wykorzystaniu Banku jako pośrednika. Osoby, które chciały jak najszybciej powrócić do tej tradycyjnej wymienialności, były zatem znane jako „bullioniści”, podczas gdy zwolennicy rządu i Banku Anglii w jego polityce odrzucania takiej wymienialności do czasu zakończenia wojny i w międzyczasie podkreślania praktycznych korzyści z tłumienia płać gotówkowych, tj. w złocie, byli znani jako „antybullioniści”. Zakres Komitetu ds. Sztabek Złota polegał zatem na „badaniu Przyczyny Wysokiej Ceny Sztabek Złota i wzięciu pod uwagę Stanu Obiegowego Medium oraz Wymiany między Wielką Brytanią a Zagranicą”. Krótko mówiąc, dobrze uzasadnione i jasno wyrażone ustalenia komisji były takie, że premia na złoto i deprecjacja wartości funta na walutach obcych były w znacznym stopniu spowodowane tworzeniem nadmiernej ilości kredytu, głównie przez Bank Anglii poprzez emitowanie zbyt wielu banknotów, ale także przez zbyt liberalne dyskontowanie weksli. Dlatego jedynym lekarstwem było przywrócenie pełnej wymienialności banknotów Banku Anglii po dwóch latach, a wkrótce potem banknotów banków wiejskich i banków licencjonowanych Irlandii i Szkocji, niezależnie od tego, czy wojna do tego czasu się skończy. Przewodniczącym komisji był Francis Horner, syn kupca z Edynburga, wykształcony w Edynburskiej Szkole Średniej i na Uniwersytecie w Edynburgu, ale z dwoma latami spędzonymi w Anglii, „aby uwolnić się od wad prowincjonalnego dialektu” (Rees 1921). Oprócz bycia współzałożycielem Edinburgh Review, ten raport był jego jedynym, ale w pełni wystarczającym tytułem do sławy. Wiceprzewodniczącym komisji był William Huskisson, który miał zostać liberalizującym prezesem zarządu handlu i który poniósł ostatnią wątpliwą karę, zostając zabitym przez pociąg podczas uroczystego otwarcia linii kolejowej Liverpool-Manchester w 1830 roku. Ci dwaj, wraz z bankierem-ekonomistą Henrym Thorntonem, faktycznie napisali raport, który został niezwłocznie przedstawiony parlamentowi 10 czerwca 1810 roku, ale nie był ani nie był przedmiotem debaty aż do maja 1811 roku. Poglądy w nim zawarte były szeroko dyskutowane poza Parlamentem,

przy czym większość ekonomistów, w tym Malthus i Ricardo, zdecydowanie popierała stronę bulionistów, ale większość praktykujących bankierów i biznesmenów popierała antybulionistowską pozycję Banku Anglii i rządu. Ale istniały przeciwstawne nurty opinii i pewne znaczące zmiany stanowiska na przestrzeni lat, w debacie, która odzwierciedlała kontrowersje sprzed ponad wieku, poprzedzające wielką reformę walutową z 1696 r. i która zapowiadała argumenty Currency versus Banking School z połowy XIX wieku oraz monetarystyczne w przeciwieństwie do neokeynesowskich przekonań dzisiejszych czasów. Osoby zainteresowane kontrowersyjnymi nurtami krzyżowymi powinny przeczytać Viner (1937) lub Claphama (1970), natomiast osoby chcące prostego, neutralnego sprawozdania z pełną kopią raportu powinny zapoznać się z książką Edwina Cannana *The Paper Pound* (1919). Z perspektywy czasu możemy stwierdzić, że poglądy wyrażone przed komisją przez gubernatora i byłego gubernatora Banku Anglii były niezwykle przewrotne. Przedstawili oni pogląd, że (a) nie było potrzeby rozważania stanu walut obcych ani premii za złoto, gdy decydowali o polityce wydawania lub dyskontowania weksli, pod warunkiem, że zajmowali się wyłącznie weksłami wystawionymi w toku solidnej działalności handlowej; (b) z zastrzeżeniem tego samego zastrzeżenia niemożliwe było nadmierne wydawanie lub nadmierne dyskontowanie; c) podniesienie lub obniżenie stopy dyskontowej nie miałyby wpływu na wolumen działalności, ponieważ żaden przedsiębiorca nie poniósłby kosztów pożyczania, chyba że byłoby to niezbędne do prowadzenia działalności gospodarczej. Tak więc pan Whitmore, gubernator, stwierdza całkiem kategorycznie: „Nigdy nie uważam za konieczne zwracanie uwagi na cenę złota lub stan giełdy w dniach, w których dokonujemy naszych postępów” (Cannan 1919). Na pytanie, czy pokusa nadmiernej emisji lub nadmiernego dyskontowania wzrośnie, jeśli obniżymy stawkę z 5 procent – maksimum dozwolonego przez prawa lichwiarskie – do 4 lub nawet 3 procent, gubernator odpowiedział, że wynik będzie „dokładnie taki sam”; podczas gdy zastępca gubernatora sumiennie go poparł, odpowiadając „Zgadzam się z tą odpowiedzią” (Cannan 1919). Komitet łatwo wykazał, że poleganie na solidnych rachunkach komercyjnych – słynna „doktryna prawdziwych rachunków” – stanowiło niewystarczające zabezpieczenie przed nadmierną emisją banknotów lub zaliczek: „Podczas gdy stopa zysku komercyjnego jest znacznie wyższa niż pięć procent, w rzeczywistości nie ma ograniczeń co do żądań, jakie kupcy mogą być skłonni stawiać Bankowi w celu uzyskania zakwaterowania i udogodnień w formie rabatu” (Cannan 1919). Komisja wykazała następnie, że emisja banknotów faktycznie wzrosła z 13 334 752 funtów w 1798 r. do 19 011 890 funtów w 1809 r., co stanowi wzrost o 45 procent, ale ze wzrostem o 170 procent w przypadku banknotów poniżej 5 funtów, których wartość wzrosła z 1 807 502 funtów w 1798 r. do 4 868 275 funtów w 1809 r. Komisja podkreśliła również znaczenie szybkości obiegu i innowacji finansowych – poglądy zaskakującej nowoczesności, niedostatecznie podkreślane przez większość historyków. Zatem raport pokazuje, że „Efektywna waluta kraju zależy od szybkości obiegu i liczby wymian dokonywanych w danym czasie, jak również od jej wartości liczbowej”, podczas gdy „Twój Komitet jest zdania, że ulepszenia, które miały miejsce w ostatnich latach w tym kraju w odniesieniu do wykorzystania i oszczędności pieniędzy wśród bankierów oraz w sposobach regulowania płatności handlowych, musiały mieć znacznie większy wpływ, niż im dotychczas przypisywano, sprawiając, że ta sama suma była odpowiednia do znacznie większej ilości handlu i płatności niż wcześniej”. Jednakże nie wszystkie prawdy ekonomiczne posiadali sztabowcy. Niedocenili autonomicznej natury uprawnień większości banków wiejskich do tworzenia pieniędzy i, wykorzystując całkiem wiarygodną wymówkę braku wiarygodności danych dotyczących całkowitej liczby emisji banknotów przez te banki i braku danych dotyczących ich dyskontów, zbyt łatwo doszli do wniosku, że „wielkość obiegu Banku Wiejskiego jest ograniczona wielkością obiegu Banku Anglii” (Cannan 1919) i w ten sposób uwolnili bankierów wiejskich od ich części winy za nadmierną emisję, zrzucając ją całą na Bank Anglii. Nawet Sir John Clapham zmuszony jest przyznać, że „świadkowie Banku wypadli źle jako ekonomiści” (nie mógł zrobić inaczej); ale podnosi niezwykle wymowny argument, że „wielu ich krytyków wypadło nie lepiej jako politycy” (1970). Trwała bowiem wojna, a każda poważna próba

powrotu Banku w czasie wojny do pełnej wymienialności doprowadziłyby do tak silnych nacisków deflacyjnych, że siła gospodarcza kraju została poważnie zagrożona w najbardziej krytycznych momentach. Jak napisał wówczas Kanclerz Skarbu, Spencer Percival, zalecenia Raportu o Sztabach były równoznaczne z „deklaracją, że musimy poddać się wszelkim warunkom pokoju, zamiast kontynuować wojnę”. To właśnie ta istotna kwestia, a nie jakiegokolwiek subtelności ekonomiczne, przeważyły, gdy nadszedł czas głosowania nad debatą w Parlamencie. Horner opracował główne wnioski swojego raportu w formie Szesnastu Uchwał, które przedstawił parlamentowi, z których jedna została odrzucona. Poglądy rządu i przeciwników bulionu zostały przedstawione przez Nicholasa Vansittarta, który, będąc o jeden punkt lepszy od Hornera, przedstawił siedemnaście kontrrezolucji, które zostały przyjęte, pomimo słabej podstawy ekonomicznej wielu z nich. Trzecia rezolucja Vansittarta, oparta na mieszance myślenia życzeniowego i bezwładności ogółu społeczeństwa w ich zwyczajach monetarnych, stwierdzała, że „weksle Banku Anglii były dotychczas i są w tej chwili uważane w opinii publicznej za równoważne z prawną monetą królestwa”. To bezczelne zaprzeczenie jakiegokolwiek aprecjacji funta papierowego zostało natychmiast zakwestionowane przez Lorda Kinga, który w liście do swoich dzierżawców zażądał zapłaty w złocie lub w dodatkowej kwocie banknotów równej cenie rynkowej tego złota. W rezultacie ustawa Stanhope’a z 1811 r. została pospiesznie uchwalona, co miało na celu zabezpieczenie płatności w banknotach po nominalnie zakontraktowanych cenach. Ustawa odmówiła podjęcia jasnej i logicznej decyzji o uczynieniu banknotów Banku Anglii prawnym środkiem płatniczym, ale przynajmniej był to krok, niezręczny i potykający się, w tym kierunku. Kiedy w końcu w 1815 r. nadszedł koniec długiej, uciążliwej wojny, wydawało się na początku, że Bank będzie w stanie powrócić do wymienialności w ciągu sześciu miesięcy, tak jak zamierzał rząd; ale ponowne wyczerpanie rezerw Banku wymusiło dalsze odroczenie. Rząd podjął się jednak ustanowienia złota jako bez wątpienia oficjalnego standardu waluty. Raport Tajnej Rady na temat systemu monetarnego zalecił w maju 1816 r., aby złoto było jedynym standardem, przy tradycyjnym parytecie 123,25 granów za funt szterlinga, i aby wyemitowano nową monetę, „suveren” o nominalnie 20 szylingów. Na mocy ustawy o monetach z 1816 r. zalecenia te wprowadzono w życie, wykorzystując nową mennicę, która była gotowa na tak duże żądania, czekając na powrót pokoju, od 1810 r. Wielka Brytania w ten sposób prawnie i z dużym opóźnieniem uznała standard złota, do którego kraj bardzo mocno zmierzał na początku poprzedniego stulecia. Wymagało to wznowienia wymienialności, aby potwierdzić legalność nowego standardu złota w praktyce. Długo oczekiwany akt o wznowieniu płatności gotówkowych został uchwalony w 1819 r., zezwalając na wolny handel sztabkami i monetami i stanowiąc, że pełna wymienialność będzie musiała zostać przywrócona do 1 maja 1823 r. Jak się okazało, rezerwy Banku poprawiły się tak mocno, że płatności gotówkowe zostały wznowione w całości od 1 maja 1821 r. – bez konieczności uciekania się do etapu pośredniego „systemu wymiany sztabek” propagowanego przez Ricardo – po dwudziestu czterech latach i dwóch miesiącach funta papierowego. Powiązany z tym akt z 1819 r. ponownie usunął odszkodowanie Banku za udzielanie pożyczek rządowi przez ponad trzy miesiące bez zgody Parlamentu, która została udzielona w 1793 r. System monetarny, nadal uważany za oczywisty i niepodważalny fundament systemu monetarnego kraju, został w ten sposób solidnie zrekonstruowany. Nadszedł czas, aby zwrócić uwagę opinii publicznej na to, co w rzeczywistości stało się już znacznie ważniejszym składnikiem pieniądza, nie tylko w Londynie i Szkocji, ale w całym królestwie, tj. system bankowy.

Bank Anglii i banki akcyjne, 1826–1850

Trzy ustawodawcze kamienie milowe w historii rozwoju bankowości w XIX wieku to lata 1826, 1833 i 1844. W każdym przypadku centralną cechą była monopolistyczna pozycja Banku Anglii w bankowości, szczególnie w odniesieniu do emisji banknotów, chociaż inne aspekty uprawnień banków do tworzenia kredytów, takie jak te dotyczące dyskontowania weksli, również przyciągnęły znaczną uwagę. Interesujące jest to, jak opinie praktycznych bankierów, polityków i ekonomistów, w erze rozgłosu,

zmieniały się, aby objąć szerszą definicję pieniądza lub zaakceptować pogląd, że szerszy zakres instrumentów finansowych musi być kontrolowany w celu kontrolowania ilości pieniądza. Stopniowo argumenty bulionistów kontra antybulionistów zmieniły się w te Currency versus the Banking School, opisane poniżej, ponownie ilustrując wieczne wahanie wahadła między węższą a szerszą wizją podaży pieniądza, co do której wszyscy się zgodzili, że była większa i szersza niż wcześniej. Nawet ci, którzy wcześniej mieli najwęższy, najbardziej ograniczony pogląd, teraz otwarcie akceptowali banknoty jako pieniądź, a nie po prostu jako substytut pieniądza, podczas gdy nawet Bank Anglii przed końcem lat dwudziestych XIX wieku wyraźnie przyznał, że jego całkowita emisja banknotów była zależna od zmian stopy procentowej, którą pobierał za dyskontowanie weksli; i – co stanowi kolejną znaczącą zmianę – było tak nawet w okolicznościach, w których wszystkie takie weksle były generowane w trakcie prawdziwych i uczciwych transakcji handlowych. Antybulioniści przyznali teraz argument bulionistów, że emisje banknotów mogły być zatem zwiększane lub zmniejszane według uznania Banku; i to pociągało za sobą wniosek, że osiągnięcie wymienialności, nawet w połączeniu z konserwatywną i ostrożną polityką dyskontowania, nie wystarczyło, aby dostarczyć odpowiednią ilość pieniędzy, aby zaspokoić potrzeby handlu. Wymienialność niosła ze sobą jedynie mikroekonomiczną zaletę zagwarantowania osobie możliwości wymiany papierowych pieniędzy na złoto po ustalonej cenie. Wszyscy musieli teraz przyznać, że wymienialność nie mogła również nieść żadnej makroekonomicznej gwarancji dostarczenia krajowi optymalnej ilości pieniędzy. Niektóre dodatkowe kontrole nad papierowymi pieniędzmi, jak również nad pieniędzmi metalowymi, nad relacją między banknotami Banku Anglii a banknotami innych banków, nad polityką stóp dyskontowych i nad metalowym zabezpieczeniem banknotów, były uważane za konieczne, chociaż światło nie zajaśniało w jednym blasku wiedzy. Jak zwykle to nawrót kryzysów finansowych skryształizował debaty w formie legislacyjnej. Ściśle powiązane ze sobą rozwój teorii i praktyki można zatem wygodnie prześledzić w trzech etapach, odpowiednio do 1826, 1833 i 1844 roku.

Ustawy bankowe z 1826 r.

Odrodzenie dobrobytu na początku lat dwudziestych XIX wieku, po początkowej depresji, stopniowo nabrało rozpędu w spekulacyjny boom, który zakończył się kryzysem gospodarczym i paniką bankową pod koniec 1825 r. Kiedy w 1819 r. uchwalono ustawę o wznowieniu płatności gotówkowych, deklarowanym zamiarem było zakończenie obiegu banknotów poniżej 5 funtów dwa lata po faktycznym wznowieniu. Jednak stan rolnictwa, wciąż będącego zdecydowanie największym pracodawcą w kraju, w połączeniu z interesami bankierów wiejskich, skłonił rząd do przyjęcia polityki inflacyjnej, ekspansywnej poprzez połączenie środków pieniężnych, fiskalnych i administracyjnych. Już w 1821 r. Bank Anglii wydłużył swój normalny maksymalny okres akceptacji weksli na dyskonto z sześćdziesięciu pięciu do dziewięćdziesięciu pięciu dni, zwiększając w ten sposób płynność weksli w ogóle. W 1822 r., odwracając poprzednią politykę, rząd uchwalił ustawę przedłużającą życie małych banknotów o dziesięć lat, z 1823 r. do 1833 r., co stanowiło nowe życie, które nie miało być w pełni zrealizowane. Jednocześnie ze wzrostem płynnych funduszy, rynkowe stopy procentowe zaczęły spadać, co zostało potwierdzone w czerwcu 1822 r., kiedy Bank Anglii obniżył swoją stopę dyskontową z 5% do 4%. Polityka kredytowa Banku, nawet w przypadku bardzo długoterminowych pożyczek, była podobnie ekspansywna, ponieważ zaczynając od pożyczki w wysokości 300 000 funtów przy 4% dla księcia Rutland w 1823 r., bank udzielił ponad pięćdziesięciu hipotek na łączną kwotę ponad 150 milionów funtów, zabezpieczonych majątkami ziemskimi, w ciągu następujących dwóch lat (Clapham 1970). Kanclerz skarbu, F. J. Robinson, trafnie nazywany „Robinsonem Prosperity”, wraz z Huskissonem, wówczas prezesem zarządu handlu, opracowali politykę fiskalną w celu wzmocnienia inflacyjnej polityki pieniężnej. W swoich budżetach z lat 1823, 1824 i 1825 Robinson znacznie obniżył stawki i zawęził zakres podatków. Rząd wykorzystał niższe stopy procentowe, aby zmniejszyć ciężar długu narodowego. Vansittart zamienił 150 milionów funtów 5-procentowego kapitału na 4 procent w

1822 roku, podczas gdy Robinson poszedł w jego ślady, zamieniając 70 milionów funtów 4-procentowego kapitału na 31/2 procent w 1824 roku. Udany bunt meksykańskich i południowoamerykańskich kolonistów przeciwko Hiszpanii otworzył szeroko drzwi dla eksportu brytyjskich towarów – ekonomiczny odpowiednik słynnego „wezwania Nowego Świata do przywrócenia równowagi Starego” Canninga. Większą liberalność rządu w kwestii zakładania spółek pokazało uchylene ustawy Bubble Act w 1825 r. W latach 1824–1826 tymczasowo zarejestrowano około 624 nowych spółek z kapitałem nominalnym o wartości prawie 400 milionów funtów, ale ponieważ duża liczba z nich nigdy nie ruszyła, rzeczywiste sumy były znacznie niższe. Mimo wszystko panowała swoista mania spółek przypominająca tę z 1720 r. Oprócz krajowych nowych inwestycji na dużą skalę nastąpił znaczny eksport kapitału, część na odbudowę europejskiego biznesu i rządów, część na bardziej ryzykowne transakcje w Meksyku i Ameryce Południowej. Moda bogatych Brytyjczyków na odbywanie Grand Tour po Europie doprowadziła do znacznego deficytu na „rachunku turystycznym”. Jednak polityka wolnego handlu Huskissona, niewątpliwie dla długoterminowego dobra brytyjskich producentów i konsumentów, miała początkowy skutek w postaci wzrostu importu (a także trwałego zniszczenia przemysłu tkackiego jedwabiu w Spitalfields). Czystym rezultatem tych różnych drenaży było zmniejszenie rezerw Banku Anglii z wyjątkowo wysokiej kwoty 14,2 mln funtów w 1823 r. do niebezpiecznie niskiego poziomu zaledwie 1 260 890 funtów na początku grudnia 1825 r. Bank zareagował z opóźnieniem, podnosząc stopę dyskontową z powrotem do ustawowego maksimum 5 procent 13 grudnia. Już we wrześniu 1825 r. upadło kilka banków w Devon i Kornwalii, w tym dość duża firma Elford's of Plymouth. Znacznie poważniejszy był upadek, pomimo pomocy Banku Anglii, londyńskiej firmy Pole, Thornton and Co., ponieważ przy czterdziestu trzech krajowych bankach korespondencyjnych skutki jej upadku były szybko odczuwalne w całym kraju. W grudniu 1825 roku upadło około trzynastu banków krajowych, a w trakcie całego kryzysu upadło łącznie sześćdziesiąt banków (liczba raczej mniejsza niż siedemdziesiąt lub częściej podawana, ale niektóre z tych ostatnich „upadków” to oddziały, a kilka to tymczasowe upadki banków, którym ostatecznie udało się ponownie otworzyć). Niemniej jednak upadek sześćdziesięciu banków wymagał pilnych działań i fundamentalnej reformy systemu bankowego. Natychmiastową panikę złagodziła liberalna akceptacja zabezpieczeń przez Bank Anglii i wydanie banknotów jednofuntowych wydrukowanych w 1818 roku, które od tamtej pory leżały na wpół zapomniane w dużym pudełku magazynowym. Mennica również pracowała ponad siły, aby wyprodukować jak najwięcej suwerenów, aby pomóc przezwyciężyć niedobór płynności, który zawsze towarzyszy kryzysowi finansowemu. Pomimo obwiniania Banku Anglii i polityki rządowej w ogóle za nadmierne stymulowanie gospodarki, panowała niemal jednomyślna zgoda, że najważniejszą przyczyną była elastyczna podaż małych banknotów przez małe i słabe banki wiejskie, słaba zwłaszcza w porównaniu ze spółkami akcyjnymi i bankami partnerskimi w Szkocji, gdzie tylko jeden bank upadł od 1816 roku. Premier, Lord Liverpool, wprowadzając ustawodawstwo naprawcze, wygłosił swoją słynną krytykę: „Każdy drobny rzemieślnik, sprzedawca sera, rzeźnik lub szewc może otworzyć bank wiejski, ale grupa osób z majątkiem wystarczającym do prowadzenia działalności z zabezpieczeniem nie ma pozwolenia na to”. Silniejsze banki emitujące banknoty o większych nominałach, to były kluczowe reformy, które, jak pokazało doświadczenie, były pilnie potrzebne. Na mocy ustawy z 22 marca 1826 r. nie wolno było emitować żadnych banknotów o wartości mniejszej niż 5 funtów, a wszystkie wyemitowane małe banknoty musiały zostać wykupione do 5 kwietnia 1829 r. Na mocy drugiej ustawy, uchwalonej 26 maja 1826 r., stuletni monopol Banku Anglii został częściowo złamany, poprzez umożliwienie zakładania banków akcyjnych z uprawnieniami do emisji banknotów poza promieniem sześćdziesięciu pięciu mil od centrum Londynu. W zamian Bank Anglii został wyraźnie upoważniony do zakładania oddziałów lub „agencji” w dowolnym miejscu w Anglii i Walii. Bank „London” Daniela Defoe miał stać się w rzeczywistości Bankiem Anglii. Oddziały Banku Anglii zostały szybko otwarte w 1826 r. w Gloucester (19 lipca), Manchesterze (21 września) i Swansea (23 października). Pięć kolejnych otwarto w 1827 r. w Birmingham, Liverpoolu, Bristolu, Leeds i Exeter.

Oddział w Newcastle otwarto w 1828 r., a następnie w Hull i Norwich w 1829 r., w Plymouth i Portsmouth w 1834 r. oraz w Leicester w 1844 r. Oprócz oddziałów w Londynie – „Western” w 1853 r. i „Law Courts” w 1881 r. – jedynym innym oddziałem był oddział w Southampton, otwarty w 1940 r., w tym samym roku, w którym otwarto „Biuro” w Glasgow w celu kontroli wymiany walut, niebędące ściśle rzecz biorąc „oddziałem” ani „agencją”. Oddziały spotkały się z mieszanym przyjęciem, były ciepło witane w niektórych miastach, takich jak Gloucester i Swansea (i zapraszane na próżno do innych, takich jak Carlisle) i aktywnie sprzeciwiały się w miastach takich jak Exeter; lokalna gazeta, Exeter Flying Post, ubolewała, że „ze wszystkich ludzi, przeciwko którym zgrzeszyła ta nieuzasadniona ingerencja ze strony Banku Anglii, żaden nie zasługuje na nią mniej niż bankierzy naszego miasta” (BEQB, grudzień 1963, 280). Nowe oddziały w większości postrzegały siebie jako agresywnych, aktywnych konkurentów lokalnych banków, czy to starych banków wiejskich, czy nowych banków akcyjnych. W szczególności dyskontowały lokalne weksle po najbardziej konkurencyjnych stawkach – dyskontując prawie 5,5 miliona funtów dla 1000 klientów w 1830 r., przekraczając tym samym sumę dla Threadneedle Street – i zawierały specjalne umowy z lokalnymi bankami w celu zwiększenia emisji banknotów Banku Anglii, częściowo dla własnego zysku, ale także z powodów ekonomicznych i społecznych stojących za ustawodawstwem z 1826 r. Bank zawsze miał szczególną niechęć do małych i innych łatwych do podrobienia banknotów. W latach 1797–1829 około 618 osób zostało skazanych na karę śmierci za fałszowanie banknotów, a wiele z nich powieszono. Surowość kary śmierci nie tylko sprawiła, że ława przysięgłych była coraz bardziej niechętna skazywaniu winowajców, ale także wciągnęła oskarżycielski Bank w publiczną niechęć. W związku z tym w komentarzu historyka Banku, że „z przyczyn zarówno finansowych, jak i humanitarnych Dyrektorzy zaprzestali emisji małych banknotów, tak szybko, jak tylko mogli” jest wiele prawdy (Giuseppi 1966). Nathan Rothschild oraz Overend i Gurney odegrali znaczącą rolę w przekonaniu Peela do wprowadzenia ustawy z 1832 r., która zmniejszyła maksymalną karę za fałszerstwo ze śmierci na zesłanie na całe życie. (Francis 1862, 230–1). Zakaz małych banknotów miał obowiązywać również w Szkocji, pomimo znacznie większej roli, jaką odgrywały tam małe banknoty, i znacznie większej siły szkockich banków. Propozycja ta wywołała gniew Szkotów i potężne drwiny Sir Waltera Scotta, który napisał serię listów, które ukazały się w Edinburgh Weekly Journal w lutym i marcu 1826 r. pod pseudonimem Malachi Malagrowthier. Po wykazaniu wyższości szkockiego systemu bankowego i katastrofalnych konsekwencji, jakie nastąpiłyby po zniesieniu ich zwyczajowych małych banknotów, pyta: „Czyż wszystko ma zostać stracone, aby ujednoczyć system walutowy między Anglią a Szkocją? Moim zdaniem Holendrzy mogliby równie dobrze przeciąć tamy i pozwolić morzu wejść na ląd”. Listy zmusiły rząd do zezwolenia Szkocji na małe banknoty; nic dziwnego, że portret Scotta nadal zdobi niektóre bieżące wydania. Listy, choć wywołane przyziemnymi sprawami finansowymi, kwestionowały politykę Unii. Jak napisał P. H. Scott w nowym wydaniu Listów Malachiego Malagrowthera (1981), „traktowali oni w sposób, który jest nadal aktualny w kontekście całego zagadnienia relacji między Szkocją a Anglią”. Szkockie banknoty krążyły w graniczących hrabstwach Anglii przez wiele lat i pomimo ustawy z 1826 r. i kolejnego wniosku kanclerza skarbu z 1828 r. „o ograniczenie obiegu szkockich banknotów w Anglii” cieszyły się one popularnością w tych okręgach aż do 1845 r.

Ustawa o Karcie Bankowej z 1833 r.

W grudniu 1827 r. Bank Anglii zaprotokołował przyjęcie poglądu bulionistów, że wielkość jego dyskontowania może rzeczywiście wpływać na wartość funta na rynkach walutowych. Dzięki temu przyznaniu się do poprzedniego podstawowego błędu otworzono drogę do dyskusji na temat zniesienia maksymalnej stopy 5% na mocy przepisów o lichwie. Jednak wielkość dyskont Banku i powiązana z nią wielkość banknotów Banku Anglii nie mogły być logicznie omawiane w oderwaniu od kwestii kontrolowania emisji innych banków ani prawnego środka płatniczego banknotów Banku Anglii, w przypadku braku którego inne banki zawsze nalegałyby, gdy tylko napotkałyby najmniejsze

trudności, na wypłatę złota, a nie banknotów z Banku. Gdy tylko ustawa z 1826 r. weszła w życie, utworzono szereg banków akcyjnych, których liczba wzrosła do około pięćdziesięciu do 1832 r., z czego trzydzieści dwa były nowe, a reszta to rozszerzenia poprzednich banków partnerskich. Thomas Joplin, kupiec drewna z Newcastle, dobrze zorientowany w wyższości szkockiej bankowości, aktywnie uczestniczył w promowaniu wielu z nich, ponieważ, co było dość stosowne, był jedną z najpotężniejszych sił napędowych w doprowadzeniu do modyfikacji monopolu Banku Anglii. Zajmował się również planowaniem ambitnego „National Provincial Bank of England” z oddziałami w głównych miastach, choć nie doszło to do skutku aż do 1833 r. W międzyczasie posunął swój spór z Bankiem Anglii o krok dalej. Według jego skrupulatnej lektury oryginalnych ustaw, banki akcyjne, pod warunkiem, że nie emitują banknotów, mogły być całkowicie legalnie zakładane nawet w odległości sześćdziesięciu pięciu mil od Londynu, co było opinią gorąco kwestionowaną przez Bank. Różnica wynikała z faktu, że kiedy Bankowi po raz pierwszy przyznano monopol, emisja banknotów była uważana za nierozzerwalnie niezbędną dla bankowości. To, że tak już nie było, wydawało się dużą luką prawną dla Joplina i jego zwolenników, ale jedynie nieuzasadnionym drobiazgiem dla Banku Anglii. Tak się złożyło, że statut Banku Anglii miał zostać odnowiony w 1833 r., więc nadszedł właściwy czas, aby poszukać dalszych wyjaśnień w kwestiach spornych. Na początku 1832 r. rząd powołał komisję śledczą, która rozważyła wszystkie aspekty istotne dla odnowienia, w tym prawa dotyczące lichwy, monopol Banku, pozycję prawną banków nieemitujących banknotów i przyznanie statusu prawnego środka płatniczego weksłom Banku Anglii. Bank nie mógł być zadowolony z ustępstw, których mógł być zmuszony dokonać, aby zabezpieczyć odnowienie swojego statutu, ponieważ w czasach wielkich niepokojów społecznych Bank został skojarzony w umysłach niektórych ze swoich najbardziej zagorzałych krytyków z tą częścią ultrakonserwatywnej opinii, która sprzeciwiała się reformie parlamentarnej. Stąd radykałowie byli gotowi pójść w ślady takich liderów jak Francis Place, który wymyślił hasło „Aby powstrzymać księcia [Wellington] przed szukaniem złota”, podżeganie, które doprowadziło do nieskutecznego, ale przerażającego ataku na Bank w maju 1832 r. i wysłania piki i szabli do jego oddziałów, z których niektóre nadal stanowią przyciągającą wzrok ekspozycję w oddziale w Bristolu. Po wielu burzliwych debatach w Parlamencie i poza nim, ustawa o karcie bankowej została ostatecznie uchwalona 23 sierpnia 1833 r. Ustawa odnowiła kartę Banku na dwadzieścia jeden lat od 1 sierpnia 1834 r., ale z klauzulą zerwania po dziesięciu latach. Weksle Banku Anglii miały stać się prawnym środkiem płatniczym (wbrew woli Peela i znacznej mniejszości) w Anglii i Walii, przywilej nierozszerzony na Szkocję ani Irlandię. Pomogłoby to powstrzymać wewnętrzne odpływy. Weksle do trzech miesięcy zostały usunięte z zakresu przepisów dotyczących lichwy. W ten cichy sposób narodziło się to, co miało stać się słynnym instrumentem polityki na następne 150 lat, jakim była „Bank Rate”, chociaż pierwsze przekroczenie pułapu 5 procent nastąpiło dopiero w 1839 r. Aby rząd mógł dokładniej monitorować politykę banku, cotygodniowy raport z rachunków banku, w tym emisja banknotów i rezerwa kruszcu, musiał być przesyłany poufnie do Skarbu Państwa, podczas gdy miesięczne podsumowanie miało być publikowane w London Gazette. Towarzyszące ustawodawstwo wymagało od wszystkich innych banków publikowania kwartalnych raportów z emisji banknotów, aby wszelkie tendencje do nadmiernej emisji mogły być łatwiej ujawnione opinii publicznej. Po tej siedmioletniej serii dochodzeń i ustawodawstwa można by wybaczyć oczekiwanie okresu porozumienia lub przynajmniej kompromisu i spokoju finansowego. Wręcz przeciwnie, debata zaostrzyła się, osiągając nowy poziom intensywności, gdy poglądy dwóch przeciwstawnych obozów monetarnych stały się bardziej donośne i dogmatyczne.

Currency School kontra Banking School

Wyznawcy „Zasady Walutowej” byli tak nazywani, ponieważ, co naturalne, wierzyli, że złoto i banknoty, zwłaszcza banknoty Banku Anglii, były jedynymi właściwymi pieniędzmi lub walutą; wszystkie inne formy kredytu bankowego były po prostu substytutami drugiej kategorii, użytecznymi tylko dlatego, że

pozwalają ludziom oszczędzać na prawdziwych pieniądzech. Ich logicznym punktem wyjścia był londyński rynek walutowy, na którym złoto stanowiło łącznik i wskaźnik wartości między walutami wewnętrznymi i zewnętrznymi. Waluta brytyjska, tj. złoto plus banknoty, powinna zachowywać się tak, jakby była w całości ze złota. Doświadczenie pokazało, że wymienialność nie wystarczy, aby to zagwarantować. Każda strata złota na rzecz innych krajów powinna wymagać od banków zmniejszenia emisji banknotów o tę samą bezwzględną kwotę, aby ceny w Wielkiej Brytanii spadły, a ceny zagraniczne wzrosły, co razem przywróci równowagę na rynkach walutowych i względnych poziomach cen. Nic dziwnego, że sama wymienialność nie wystarczyła, skoro setkom banków pozwolono, w całkowicie nieskoordynowany sposób, emitować własne banknoty. Odpowiedź nie była w tych okolicznościach wystarczająco szybka, aby zapobiec nadmiernym wahaniom w finansach i handlu. W idealnym przypadku, jak zalecał Ricardo, jeden państwowy organ emitujący banknoty byłby najlepszym sposobem na zwiększenie lub zmniejszenie emisji banknotów zgodnie z „napływem” lub „odpływem” złota. Ponieważ ideału tego nie dałoby się osiągnąć z dnia na dzień, następną najlepszą alternatywą byłoby zachęcenie Banku Anglii do polityki przejmowania emisji innych banków. (Widzieliśmy, jak Bank zawarł specjalne porozumienia z wieloma bankami krajowymi, aby te ostatnie zrezygnowały ze swoich emisji na rzecz banknotów Banku Anglii, otrzymując uprzywilejowany dostęp do dyskontowania weksli po niskiej stopie 3 procent.) We współczesnej terminologii Currency School (w latach 40. XIX wieku oba obozy nazywały siebie „szkołami”) była klasycznym przykładem pieniądza postrzeganego w najwęższy możliwy sposób, zgodny z okolicznościami tamtych czasów i, co typowe dla wszystkich takich wąskich poglądów, najwyraźniej wierzyli, że pieniądz powinien być tworzony i kontrolowany przez centralne władze monetarne – egzogenicznie, jak byśmy powiedzieli – w finansowej i administracyjnej stolicy kraju, City of London i Parlamencie w Westminster. Głównymi zwolennikami Currency School byli Samuel Jones Loyd, bankier, który później został Lordem Overstone; Robert Torrens, były pułkownik piechoty morskiej i zapalony ekonomista amator; G. W. Norman i W. Ward, obaj dyrektorzy Banku Anglii, co pomogło wzmocnić naturalne upodobanie banków centralnych do opowiadania się za węższym spojrzeniem na pieniądz. Wyjątkowo, jak widzieliśmy w czasie Bullion Report z 1810 r., Bank poczuł się wówczas zmuszony do poparcia antybullionistycznego stanowiska rządu, poglądu, który szczęśliwie odwołano w 1827 r., a w praktyce wiele lat wcześniej. Już w 1832 r. J. Horsley Palmer, gubernator Banku, wraz z G. W. Normanem, doszli do wniosku, że Bank musi posiadać około jednej trzeciej swoich aktywów w formie sztabek, a resztę w papierach wartościowych rządowych. Tak więc wszystkie zobowiązania płatne na żądanie, tj. weksle i depozyty, były zabezpieczone rezerwą jednej trzeciej w sztabkach. Ta tak zwana Reguła Palmera nie była, jak pokazuje Clapham, ściśle przestrzegana: „Palmer i Norman opisywali praktykę dobrej pogody jednej dekady, a nie ogłaszali dogmatu” (1970). Jak się okazało, na niekorzyść Reguły Palmera, zmienność depozytów bankowych była większa niż zmienność banknotów, tak że gdy klienci wypłacali swoje depozyty, aby otrzymać złoto z Banku, emisja banknotów nie była odpowiednio zmniejszana. A jak Loyd jasno stwierdził w swoim zeznaniu przed Komitetem Banków Emisyjnych w 1840 r., „Kiedykolwiek łączna cyrkulacja papierów wartościowych w kraju nie dostosowuje się do wahań w sztabkach, wówczas słusznie mówi się, że dochodzi do złego zarządzania” (Feavearyear 1963). Szkoła walutowa rozpaczliwie poszukiwała lepszej metody niż Reguła Palmera, aby ściślej powiązać podaż banknotów ze zmianami w przepływach sztabek. Banking School kierowali Revd J. Fullarton; Thomas Tooke, autor obszernej History of Prices; J. W. Gilbart, założyciel London and Westminster Bank; i James Wilson, założyciel-redaktor The Economist. Była to bardzo utalentowana grupa z szerokim i zróżnicowanym doświadczeniem w biznesie i finansach. Banking School zaczynała z przeciwnego bieguną niż Currency School, ponieważ ta pierwsza nalegała, aby banki dostarczały pieniądze w szerokiej gamie form, aby sprostać wymaganiom swoich klientów, a banknoty były tylko jedną formą wśród wielu innych funkcjonalnie podobnych form pieniędzy. To przepływ handlu we wszystkich częściach kraju wygenerował emisję banknotów lub wolumen czeków lub weksli itd. Chociaż zwolennicy Szkoły Bankowej nie zawsze byli konsekwentni lub w pełni zgodni w kwestiach

metody, byli jednomyślni i niezłomni w opinii, że w praktyce pieniądz to znacznie więcej niż tylko złoto i banknoty. „Banknoty” powiedział Fullarton to po prostu „drobne dobra kredytowe”. Wynikało z tego, że „absurdem jest próba regulowania cen poprzez zajmowanie się tylko banknotami, ponieważ były one jedynie częścią i szybko stawały się niewielką częścią całkowitego obiegu papierowego” (Feavearyear 1963). Szkoła bankowa była jednak zbyt ślepa, by dostrzec, że swoboda, jaką banki posiadały w udzielaniu kredytów, mogła być wykorzystana w nadmiarze, usprawiedliwiając się „prawem refluksu” Fullartona, zgodnie z którym każdy weksel wystawiony w odpowiedzi na żądanie pożyczki automatycznie wracał do banku po spłaceniu pożyczki, tak że „bankier musiał jedynie zadbać o to, aby były one pożyczane przy wystarczającym zabezpieczeniu, a refluks i emisja będą się w dłuższej perspektywie zawsze równoważyć” (Fullarton 1845). Pilne wydarzenia miały zapobiec samozadowoleniu z akceptowania długoterminowych tendencji. Oczywiście jest, że szkoła bankowa reprezentowała klasyczny przypadek szerokiej interpretacji znaczenia pieniądza i ważnej, a jak dotąd wciąż rozproszonej geograficznie roli banków jako (pasywnych) dostawców pieniądza. We współczesnej terminologii pieniądz był głównie pieniądzem bankowym, endogenicznie tworzonym w całym kraju przez siły rynkowe, a nie tylko egzogenicznie i arbitralnie przez mennicę i Bank Anglii w Londynie. Każda szkoła zdała sobie sprawę, że ich opinie są czymś więcej niż tylko kwestią akademicką. Kraj cierpiał z powodu dwóch kryzysów w ciągu trzech lat, w 1836 i 1839 roku. Rząd powołał Komitet ds. Banków Akcyjnych, który spotykał się od 1836 do 1838 roku, a następnie został uzupełniony o Komitet ds. Banków Emisyjnych w 1840 roku. Oczywiście było, że rząd miał zamiar ponownie uchwalić prawo w sprawach pieniędzy i bankowości, ponieważ rosły obawy dotyczące tego, jak poradzić sobie z wzajemnymi powiązaniem między upadłościami banków, bankructwami przedsiębiorstw i poważnym odpływem złota z rezerw. W listopadzie 1836 roku upadł jeden z najwyraźniej najsilniejszych nowych banków akcyjnych, Northern and Central Bank of England. Mając siedzibę w Manchesterze, szybko zbudował sieć trzydziestu dziewięciu oddziałów na północnym zachodzie, który cieszył się bohem wywołanym przez handel z ożywionym rynkiem w USA. Kontrowersje bimetaliczne w USA, upadek Agricultural and Commercial Bank of Ireland w listopadzie 1837 r. i Banku Belgii wraz z runem na francuski dom bankowy Lafitte i inne niepowodzenia na kontynencie w tym samym czasie, doprowadziły do powtarzających się drenaży złota z rezerw Banku Anglii. Chociaż udało mu się przetrwać kryzys z 1836 r. bez większych trudności i odbudował swoje rezerwy do poziomu wiarygodności kredytowej 9,5 mln funtów w styczniu 1839 r., w kolejnych miesiącach drenaż stał się tak poważny, że był zmuszony podjąć historyczny krok podniesienia stopy bankowej po raz pierwszy do 5,5 proc. 20 czerwca, a następnie odważniej do 6 proc. 1 sierpnia. Musiał również stawić czoła upokorzeniu pożyczki 2 mln funtów z Paryża i 0,9 mln funtów z Hamburga. Mimo to jego rezerwy spadły do niebezpiecznie niskiego poziomu 2,3 mln funtów w październiku. Obawy o niewymienialny funt zostały w niewielkim stopniu zażegnane dzięki tym tymczasowym sposobom. Oczywiście było, że pilnie potrzebny był nowy sposób uporządkowania finansów kraju.

Ustawa o Karcie Bankowej z 1844 r.: zasady plus dyskrekcja

Z możliwym wyjątkiem Ustawy z 1694 r., która powołała Bank Anglii, żadna inna ustawa finansowa nie spowodowała tak dużego rozlewu atramentu jak Ustawa o Karcie Bankowej z 1844 r., zarówno w tamtym czasie, jak i później. Łączyła ona większość zasad wymaganych przez Currency School i Bank Anglii z niewielką ilością dyskrecjonalnych uprawnień wymaganych przez Banking School dla banków komercyjnych, ale przejętych przez Bank Anglii, który w interesie narodowym, jak to widział, zdołał uzyskać to, co najlepsze z obu szkół. Być może najbardziej pochlebne i wymowne podsumowanie znaczenia Ustawy w pomaganiu w zabezpieczeniu realnego, nieinflacyjnego wzrostu przez większość z następujących siedemdziesięciu lat zostało podane, co jest ironią, przez Radcliffe Committee z 1959 r., którego raport oznacza najniższy poziom wiary w znaczenie pieniądza i nie bez powodu zapowiadał najbardziej szalejący okres inflacji w brytyjskiej historii:

Ustawa pozostała w księdze ustaw, ponieważ ustalony przez nią pułap (w przypadku emisji banknotów) zaczął być uważany za zabezpieczenie przed jakimkolwiek załamaniem wartości funta. Z tego powodu ustawodawstwo z 1844 r., pomimo wszystkich swoich niedociągnięć, było jednym z filarów angielskiego systemu monetarnego i odcisnęło swoje piętno na późniejszych ustawach, nawet do całkiem niedawnych czasów. (Raport Radcliffe'a 1959)

W „Ustawie o regulacji emisji banknotów i o przyznaniu gubernatorowi i spółce Banku Anglii pewnych przywilejów na ograniczony okres” – aby nadać ustawie z 1844 r. pełną nazwę – około osiemnaście z dwudziestu ośmiu klauzul dotyczy bezpośrednio problemu emisji banknotów Banku Anglii lub innych banków, podczas gdy szereg innych klauzul robi to pośrednio. Klauzula 1 stanowi, że „emisja banknotów Banku Anglii... będzie oddzielona i odtąd całkowicie oddzielona od ogólnej działalności bankowej”. Jak później wyjaśnił Peel, „Departament emisji może znajdować się w Whitehall, a Departament bankowości na Threadneedle Street”, co jasno wyraża ogólnie przyjętą koncepcję sztywnych zasad dotyczących waluty i pozornie nieograniczonej swobody w prowadzeniu jej zwykłej działalności bankowej; swobody, która wkrótce zostanie ograniczona przez potrzebę rozwijania funkcji banku centralnego. Departament Emisji miał otrzymać od Departamentu Bankowości około 14 milionów funtów papierów wartościowych rządu, aby zabezpieczyć emisję powierniczą banknotów, każda emisja powyżej tej kwoty miała być w pełni zabezpieczona złotem i srebrem, przy czym to drugie nie mogło przekraczać jednej czwartej złota. (Od 1861 r. Bank nie przechowywał żadnych rezerw w srebrze). Banknoty miały być wydawane na żądanie po cenie 3 funtów, 17 szylingów i 9 pensów za uncję; cena ta, a nie poprzednia oficjalna stawka 3 funtów, 17 szylingów i 6 pensów, powstała dzięki sile przetargowej Nathana Rothschilda, który w 1836 r. nalegał na bezpośrednie zawieranie transakcji z mennicą po cenie 3 funtów, 17 szylingów i 10 pensów, dopóki Bank nie podniósł ceny dla niego, a więc dla wszystkich innych, o 3 pency. Bank musiał teraz wysyłać cotygodniowy raport do Skarbu Państwa, a wówczas publikowano słynny „Return”. Według jednego historyka, piszącego w setną rocznicę Ustawy, ten cotygodniowy raport był jej najważniejszym postanowieniem – wybaczną przesadą. (Był to wspniany czas dla oświecenia ekonomicznego. James Wilson z Banking School wydał właśnie pierwszego Economist 2 września 1843 r., a Bankers' Magazine w 1844 r.) Bank of England został upoważniony do zwiększenia swojej emisji powierniczej o dwie trzecie każdej wygasłej emisji, podczas gdy inne klauzule Ustawy miały na celu upewnienie się, że emisje innych banków zostaną zakończone tak szybko, jak to możliwe (choć miało to zająć ponad siedemdziesiąt lat, a nie kilkanaście, jak oczekiwali Peel i jego zwolennicy Currency School). Ostatnia klauzula zawierała różne definicje, w tym „termin Banker”, który „ma zastosowanie do wszystkich korporacji, stowarzyszeń, partnerstw i osób prowadzących działalność bankową, czy to poprzez emisję banknotów, czy w inny sposób”. Jak się okazało, z pewnością „inaczej” niż poprzez emisję banknotów rozwinęła się bankowość, a dzięki temu zapobiegła poważnym ograniczeniom późniejszego wzrostu brytyjskiej gospodarki. Te ograniczenia dotyczące banknotów innych banków były następujące. Żaden nowy bank emitujący banknoty nie miał zostać utworzony nigdzie w Wielkiej Brytanii. W odniesieniu do istniejących emitentów w Anglii i Walii, każda fuzja, z wyjątkiem sytuacji, gdy liczba połączonych partnerów pozostała mniejsza niż siedem, miała zaprzestać emisji; kara miała również zastosowanie do każdego banku otwierającego oddział w odległości sześćdziesięciu pięciu mil od Londynu. Każde tymczasowe zaprzestanie emisji, a oczywiście każde bankructwo, pociągało za sobą anulowanie emisji. Maksymalna emisja dozwolona dla dowolnego banku wynosiła jego średnią emisję w ciągu dwunastu tygodni poprzedzających 26 kwietnia 1844 r. Do 1856 r. Bank Anglii mógł płacić prowizję, aby skłonić inne banki do dobrowolnego zaprzestania emisji swoich banknotów. Ustawa jasno zatem stanowiła, że „prawdziwe pieniądze” powinny być nadal prerogatywą scentralizowanego państwa. Jednak banki szkockie zachowały swoje istniejące emisje, podobnie jak te w Irlandii, zgodnie z ustawami bankowymi

z 1845 r., które miały na celu zastosowanie niektórych postanowień ustawy angielskiej do tych krajów. Pozostały ważne różnice. Mogli (podobnie jak Bank of England) zwiększyć swoje emisje, jeśli byli zabezpieczeni sztabkami. Fuzja nie wiązała się z żadnymi karami, podobnie jak założenie biura w Londynie; i zachowali swoje banknoty 1-funtowe, jak w 1826 r.: pozytywna dyskryminacja celtycka, choć z czasem malejące zyski.

Fuzja, ograniczona odpowiedzialność i koniec bankowości jednostkowej

Chociaż fuzje między prywatnymi bankami XVIII wieku miały miejsce od czasu do czasu, to dopiero po ustawodawstwie z 1826 r. fuzje stały się czymś znaczącym. Jednym z najwcześniejszych przykładów fuzji prywatnych banków w Londynie była fuzja Humphreya Stokesa z Black Horse, założonego w 1662 r., który połączył się z Johnem Blandem w 1728 r., a następnie z Barnettem i Hoare w 1772 r. Jedną z pierwszych fuzji krajowych (również podobnie jak poprzednia, która ostatecznie stała się częścią Lloyds) był bank Caernarvon, który został przejęty przez bank Chester w 1796 r., a właściciel byłego banku pozostał jako menedżer tego, co było teraz oddziałem. Chociaż takie przykłady nie były rzadkie, tempo fuzji pozostało bardzo powolne aż do kryzysu z 1825 r. W ciągu następnych dziewiętnastu lat, aż do momentu, gdy ustawodawstwo z 1844 r. je zahamowało, doszło do 122 fuzji. Dla porównania, w ciągu osiemnastu lat od 1844 r. do 1861 r. łącznie w Anglii i Walii doszło do zaledwie pięćdziesięciu czterech fuzji (Sykes 1926). Ta zmiana tempa fuzji była w dużej mierze spowodowana ograniczeniami dotyczącymi emisji weksli określonymi w ustawie z 1844 r., ponieważ chociaż banki londyńskie i te w większości hrabstwa Lancashire zrezygnowały z emisji weksli, zdecydowana większość banków w kraju nadal była silnie uzależniona od własnych weksli. Nowa ustawa pozbawiła te banki ich tradycyjnej metody wzrostu i ograniczyła oraz zniekształciła fuzje, czyniąc fuzje większości średnich i dużych banków kosztownymi, jednocześnie pozwalając małym bankom z zaledwie dwoma lub trzema partnerami na łączenie się bez konieczności ponoszenia tak dużej kary za utracone emisje weksli. Podobnie w czasie, gdy handel i komunikacja między Londynem a prowincjami nabierały tempa i rosły na skalę jak nigdy dotąd, naturalny proces łączenia się banków w stolicy i regionach został mocno ukarany. Sytuacja w odniesieniu do wielkości emisji banknotów w 1844 r. była taka, że około dziewiętnastu banków w Szkocji było upoważnionych do emisji banknotów o łącznej wartości 3 087 000 funtów, podczas gdy 280 banków emitujących banknoty w Anglii i Walii (208 prywatnych i 72 akcyjnych) miało łączną autoryzowaną emisję w wysokości 8 632 000 funtów. Oprócz emisji powierniczej w wysokości 14 000 000 funtów Bank Anglii miał zmienną emisję zabezpieczoną złotem, która w 1844 r. wyniosła średnio 5,1 miliona funtów, co dawało łączną emisję dla całego kraju wynoszącą około 31 milionów funtów. Ofiara emisji banknotów o wartości 8,6 mln funtów dla banków angielskich nie była łatwa, ponieważ zaangażowane banki musiały zmienić swój styl bankowości. Ponadto emisja banknotów była nie tylko dochodowa, ale także była tanim i skutecznym sposobem reklamy i niosła ze sobą pewną dozę szacunku i prestiżu. Niemniej jednak nowy trend w kierunku bankowości depozytowej w połączeniu z wykorzystaniem czeków zamiast banknotów był już wyraźnie widoczny przed ustawodawstwem z 1844 r., które dało systemowi bankowemu jako całości silny impuls w tym kierunku. Tak więc podczas gdy 93 (lub 82 procent) z 114 banków utworzonych w latach 1826–1836 emitowało banknoty, tylko 7 (lub 19 procent) z 37 banków założonych w latach 1837–1844 emitowało banknoty (Pressnell 1956). Kolejna bariera dla postępu bankowego została wzniesiona w 1844 r. w postaci „Ustawy o lepszym uregulowaniu bankowości akcyjnej”, chociaż jej ograniczenia miały dotyczyć tylko nowych banków. Żaden nowy bank nie mógł zostać założony bez uzyskania dwudziestoletniego statutu przyznanego przez Koronę. Minimalny kapitał nominalny miał wynosić 100 000 funtów, a żaden bank nie mógł rozpocząć działalności, dopóki co najmniej 50 procent jego kapitału nie zostało opłacone. Minimalna wartość akcji miała wynosić 100 funtów, sprawozdania z aktywów i zobowiązań musiały być publikowane co miesiąc, a sprawozdania roczne musiały być niezależnie audytowane. Warunki te były wówczas uważane za tak rygorystyczne, że w następnej dekadzie

założono tylko trzy banki, a do 1857 r. tylko dziesięć, w którym to czasie rząd zdecydował się uchylić tak ewidentnie nadmiernie uciążliwe ustawodawstwo. Inne czynniki oprócz niewłaściwego ustawodawstwa zniechęcały do tworzenia nowych banków w tym okresie, gdy kapitał był przyciągany do kolei i innych instytucji finansowych w kraju i za granicą w tak spekulacyjnym szale, że nowy Bank Charter Act musiał zostać zawieszony dwukrotnie, w 1847 i 1857 roku. Podobnie jak złe zbiory w 1845 i 1846 roku doprowadziły do uchylenia Ustawy Zbożowej, która wcześniej ograniczała import, w 1846 roku – zwycięstwo Ligi Anty-Zbożowej – tak pilna potrzeba większej płynności w szczytowym okresie szaleństwa na punkcie kolei w 1847 roku wydawała się uzasadniać roszczenia „Ligi Anty-Złota”, że Bank Charter Act z 1844 roku był zbyt restrykcyjny. List Skarbu Państwa zawieszający wszelkie kary dla Banku Anglii za przekroczenie limitu powierniczego, w połączeniu z wysoką stopą bankową, wystarczyły, aby przywrócić spokój (jak zobaczymy później, śledząc rozwój domów dyskontowych). W 1857 r. Bank został jednak zmuszony do wydrukowania dodatkowych banknotów o wartości 2 milionów funtów, z czego faktycznie wyemitowano około 928 000 funtów. Do 1857 r. stało się dla wszystkich jasne, że bez względu na to, jak użyteczna może być ustawa o karcie bankowej, nie ma żadnego celu w utrzymywaniu w mocy ustawy o bankach akcyjnych z 1844 r. Jej uchylenie wiązało się z bardziej kompleksowymi reformami prawa spółek. Większość uciążliwych postanowień ustawy o bankach akcyjnych z 1844 r. została zatem uchylona w 1857 r., a reszta w 1862 r., w którym to czasie dwa kolejne pytania dotyczące struktury bankowej, w tym fuzja, stały się przedmiotem publicznej dyskusji i ustawodawstwa. Te dwa palące problemy dotyczyły przyznania ograniczonej odpowiedzialności akcjonariuszom i „zastrzeżonej odpowiedzialności” inherentnej w autoryzowanym, ale nieobowiązującym kapitale spółki. Wzrost gospodarki zależał w dużej mierze od efektywnej mobilizacji oszczędności i ich dystrybucji za pośrednictwem wydajnego rynku kapitałowego w taki sposób, aby wszelkie ryzyko dla akcjonariuszy było ograniczone do części kapitału przez nich subskrybowanego. Mówiąc ogólnie, nowe przywileje przyznane akcjonariuszom w miarę rozwoju rynku kapitału zostały udostępnione akcjonariuszom spółek niebankowych, zanim zostały przyznane akcjonariuszom banków, którzy byli uważani za przypadek szczególny: a nawet gdy nowe swobody prawne zostały rozszerzone na banki, wielu bankierów początkowo wolało z nich nie korzystać. Spółki utraciły automatycznie swój nielegalny status, gdy w 1825 r. uchylono ustawę Bubble Act, ale akcjonariusze nadal odpowiadali za długi swojej spółki bez ograniczeń, chyba że spółka miała Królewską Kartę lub została specjalnie upoważniona przez ustawę parlamentu. To właśnie ten ostatni aspekt, a także jego obietnica techniczna sprawiły, że koleje stały się główną atrakcją dla inwestorów wiktoriańskich i „to kolej zyskała akceptację ogólnej ograniczonej odpowiedzialności” (Shannon 1954). Jednak pomimo wątpliwości co do ograniczonej odpowiedzialności, „po kolejach, banki były jednymi z najważniejszych obiektów tworzenia spółek akcyjnych w XIX-wiecznej Wielkiej Brytanii” (Anderson i Cottrell 1975). Rok 1844 był również kamieniem milowym w prawie spółek, ponieważ w tym roku uchwalono „Ustawę o rejestracji, zakładaniu i regulacji spółek akcyjnych”. Nie dotyczyła ona Szkocji ani banków, które zostały już w pełni uregulowane. Ustanowiła ona Rejestratora, u którego przyszłe spółki musiały się zarejestrować, i określiła warunki dotyczące akcji i prospektów. Na mocy tej ustawy spółki mogły być teraz prawnie uznawane i regulowane, ale akcjonariusze nadal musieli ponosić nieograniczoną odpowiedzialność, częściowo dlatego, że opinia publiczna była podzielona w tej kwestii. Nawet raport Królewskiej Komisji Prawa Handlowego (1854) miał większość przeciwko ogólnej nieograniczonej odpowiedzialności, i chociaż paradoksalnie nastąpiła późniejsza Limited Liability Act z 1855 r., była to tak nieśmiała i niejednoznaczna sprawa, że została uchylona niemal natychmiast i zastąpiona znacznie skuteczniejszą Joint Stock Companies Act z 1856 r. W końcu „nadeszła ogólna ograniczona odpowiedzialność, a wraz z nią nowoczesna era inwestycji” (Shannon 1954). Jednak banki musiały poczekać kilka lat, aż do Limited Liability Act z 1858 r., aby skorzystać z tego przywileju, co stało się jeszcze łatwiejsze do uzyskania, gdy uchwalono wielką konsolidującą ustawę Companies Act z 1862 r. Jak mówi W. T. C. King (1936), „Stały strumień formacji bankowych, który miał swoje źródło w ustawie o ograniczonej

odpowiedzialności z 1858 r., stał się do 1862 r. rwącym potokiem”, dwadzieścia cztery nowe banki powstały w latach 1860–1875. Mania na punkcie przedsiębiorstw była w pełnym rozkwicie, osiągając punkt kulminacyjny w kryzysie bankowym w 1866 r., kiedy ustawa bankowa z 1844 r. została zawieszona po raz trzeci i ostatni w XIX wieku. Mania na punkcie przedsiębiorstw została wywołana przez nadejście ograniczonej odpowiedzialności; ale fakt, że Overend i Gurney, główny winowajca kryzysu, nagle przekształcili się w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością tuż przed krachem, ponownie otworzył ostre podziały w opiniach co do tego, czy spółki bankowe powinny skorzystać z nowych przepisów. W każdym razie emisje banknotów nie były objęte ograniczoną odpowiedzialnością, co stanowiło kolejną przyczynę spadkowego trendu w przypadku banknotów krajowych. Bankierzy, którzy sprzeciwiali się ograniczonej odpowiedzialności banków, argumentowali, że właściciele banków powinni być ograniczeni do osób zamożnych, których majątek i uczciwość stanowią prawdziwą gwarancję banku w oczach opinii publicznej, a zwłaszcza jego klientów. Z tego samego powodu sprzeciwiali się emisji akcji o niskim nominale, które pozwoliłyby mężczyznom i kobietom o niewielkim majątku zostać udziałowcami. Ponadto ograniczona odpowiedzialność miałyby tendencję do sprawiania, że bankierzy będą bardziej lekkomyślnie wspierać ryzykowne przedsięwzięcia biznesowe, podczas gdy konkurencja ze strony bankierów z ograniczoną odpowiedzialnością, odciągając klientów od solidniejszych banków, działałaby na długoterminową szkodę dla całej społeczności. Te konserwatywne opinie występowały głównie wśród długo istniejących i najbardziej prestiżowych banków. Ci, którzy opowiadali się za ograniczoną odpowiedzialnością, wywodzący się głównie z nowych bankierów akcyjnych, widzieli potrzebę szybkiego wzrostu banków zgodnie ze wzrostem innych przedsiębiorstw poprzez przyciąganie kapitału od szeroko rozproszonej bazy akcjonariuszy z całego kraju. Ogromna nowa armia drobnych inwestorów w oszczędzającej wiktoriańskiej Wielkiej Brytanii (wiele z nich to stare panny i wdowy), potrzebowała ochrony, jaką tylko ograniczona odpowiedzialność mogła zapewnić ich oszczędnościom. Argumenty trwały nierozstrzygnięto przez dwadzieścia lat od 1858 do 1878 r., ponieważ zwyczaj wielu banków zatrzymywania dużego procentu nominalnego kapitału subskrybowanego w niespłaconej formie działał w pewnym stopniu, choć znacznie mniej niż nieograniczona odpowiedzialność, jako środek odstraszący przed zbyt łatwym zachęcaniem do inwestycji osób o niewielkich środkach. Wydarzenia z 1878 r. nagle doprowadziły sprawy do punktu kulminacyjnego, dramatycznie pokazując niebezpieczeństwa dla akcjonariuszy w przypadku braku ograniczonej odpowiedzialności, niezależnie od formy, w jakiej ustrukturyzowany był kapitał banku. W październiku 1878 r. City of Glasgow Bank upadł, angażując 1200 akcjonariuszy z wezwaniami pięciokrotnie przewyższającymi ich kapitał wpłacony. Od momentu powstania w 1839 r. Glasgow Bank stał się jednym z największych w Szkocji – a zatem jednym z największych w Wielkiej Brytanii – z 133 oddziałami, depozytami przekraczającymi 8 milionów funtów i obiegiem banknotów wynoszącym 800 000 funtów. Nadmierna ekspansja i celowe oszustwo szły ręką w rękę, ale nie dało się ich już ukryć przed opinią publiczną. Chociaż setki niewinnych akcjonariuszy, głównie w Szkocji, zostało zrujnowanych lub poważnie przytłoczonych, system bankowy w Szkocji i Wielkiej Brytanii jako całości przetrwał burzę. Jednak dla wszystkich wątpliwych stało się boleśnie oczywiste, że nadszedł czas na wprowadzenie formy ustawodawstwa bankowego, które obejmowałoby ograniczoną odpowiedzialność w sposób w pełni akceptowalny dla zdecydowanej większości bankierów. W dużej mierze było to dzieło George'a Rae Rae urodził się w Aberdeen w 1817 roku i dołączył do North of Scotland Bank w Peterhead jako księgowy oddziału w 1836 roku. W 1839 roku został mianowany inspektorem oddziałów w centrali North and South Wales Bank w Liverpoolu, a następnie został prezesem i dyrektorem zarządzającym banku w 1873 roku. Kiedy „Wales” Bank został ostatecznie wchłonięty przez Midland w 1908 roku, był to największy bank, jaki przejęli do tego czasu. Rae był wyraźnie bankierem o najwyższych kwalifikacjach i oprócz jego udanej pracy nad wprowadzeniem ograniczonej odpowiedzialności w formie ustawodawczej, którą banki chętnie przyjmowały, jest najbardziej znany z autorstwa *The Country Banker: His Clients, Cares and Work, from*

an Experience of Forty Years, opublikowanej w 1885 roku. Porady Rae'a pomogły szybko przeprowadzić nowy Companies Bill przez parlament, pomimo sprzeciwu ze strony irlandzkich parlamentarzystów z powodów politycznych niezwiązanych z bankowością. Ustawa o spółkach z 1879 r., znana również ze swojego głównego przepisu jako Ustawa o zastrzeżonej odpowiedzialności, zezwalała bankom, niezależnie od tego, czy wcześniej miały ograniczoną, czy nieograniczoną odpowiedzialność, na rejestrację zgodnie z nową ustawą z podzielonym kapitałem, aby zapewnić „zastrzeżoną odpowiedzialność”, którą można było wykupić tylko w przypadku likwidacji spółki. W ciągu następnych kilku lat nastąpił powszechny pęd banków do rejestracji zgodnie z nową ustawą i korzystania z ograniczonej odpowiedzialności. Banki, które wcześniej wahały się przed przejmowaniem innych z nieograniczoną odpowiedzialnością, mogły ponownie się zarejestrować, aby zapobiec takim niebezpieczeństwom, w ten sposób stymulując dalsze fuzje. Temu pędowi w kierunku ograniczonej odpowiedzialności towarzyszył silniejszy ruch w kierunku regularnej publikacji bilansów, ponieważ, jak powiedział George Rae, „silny bilans przyciąga biznes”. W okresie między Companies Act z 1862 r. a kryzysem Baringa z 1890 r. miało miejsce 138 fuzji, przy czym banki akcyjne były zdecydowanie największymi podmiotami fuzji, wchłaniając sześćdziesiąt sześć, głównie małych banków prywatnych i czterdzieści, zazwyczaj większych, banków akcyjnych. Banki prywatne wchłonęły trzydzieści jeden innych banków prywatnych i jeden bank akcyjny. W ten sposób struktura bankowości szybko zmieniała się z jednostki na oddziały, a z wydawania banknotów na korzystanie z czeków i przyjmowanie depozytów. Poza National Provincial żaden bank nie zamierzał od początku obejmować kraju siecią oddziałów. Zaczynały jako lokalne banki jednooddziałowe, a w kilku przypadkach, zanim gorączka fuzji przejęła kontrolę, rozwinęły się organicznie w banki regionalne. Wzrost organiczny był powolny w porównaniu z przejściem jednego lub więcej oddziałów innego banku, który już nawiązał kontakty z lokalnymi firmami i który przeszkolił już na stanowiskach personel (choć musiał przenieść swoją lojalność). Jeśli w praktyce amalgamacja prawie zawsze oznaczała redukcję lub całkowitą utratę emisji banknotów, to z drugiej strony zwykle oznaczała możliwość szybszego przyciągania depozytów. W miarę trwania konkurencyjnego procesu amalgamacji, pole pozostało coraz większym bankom ze znikającą emisją banknotów. W 1880 roku w Anglii i Walii działało jeszcze około 157 banków emitujących banknoty o łącznej wartości 6 092 123 funtów. W 1900 roku było 106 banków, ale tylko pięćdziesiąt pięć nadal emitowało banknoty o łącznej wartości 2 618 465 funtów. Pod koniec 1914 roku pozostało tylko jedenaście banków emitujących banknoty o łącznej wartości zaledwie 401 719 funtów. Oprócz banków Banku Anglii, które upierały się przy swoim prawie do zwiększenia swoich emisji o dwie trzecie utraconych emisji innych banków, emisja banknotów krajowych ustała w 1921 roku, kiedy Lloyds przejął Fox, Fowler and Co. z Wellington, Somerset, z jego pięćdziesięcioma pięcioma oddziałami. Bankowość jednostkowa praktycznie dobiegła końca – z wyjątkiem Gunner and Co. z Bishop's Waltham, która nie emitowała banknotów, przejętej przez Barclays w 1953 r. Widzieliśmy, jak ustawa o karcie bankowej z 1844 r. była szczególnie trudna dla prób wejścia banków wiejskich do Londynu lub banków londyńskich, które chciały przejąć banki wiejskie emitujące banknoty. Kluczową datą w tym kontekście jest 1866 r., kiedy to National Provincial Bank zrezygnował z lukratywnej i znacznej emisji banknotów o wartości około 400 000 funtów (bez otrzymania oczekiwanej rekompensaty od Banku Anglii), aby założyć oddział w Londynie: jego istniejące biuro w Londynie było wykorzystywane wyłącznie do celów administracyjnych i nie prowadziło żadnej działalności bankowej. Z biegiem czasu wszystkie inne duże banki wiejskie zrobiły to samo. „Kiedy Lloyds Bank, dotychczas ograniczony do Midlands, wchłonął dwa znane domy w 1884 r., kiedy Birmingham and Midland Bank przejął Central Bank of London w 1891 r., a Barclays połączył piętnaście prywatnych firm w jedną dużą spółkę w 1896 r., było jasne, że dzień małego lokalnego banku, czy to prywatnego, czy akcyjnego, zbliżał się ku końcowi” (Crick i Wadsworth 1936, 37). Lloyds początkowo niechętnie przeniósł swoją siedzibę główną z Birmingham do Londynu, ale ostatecznie przyciąganie Londynu było tak silne, że w 1910 r. cała działalność siedziby głównej została przeniesiona do Londynu, co zostało powtórzone przez inne

banki. Ze względu na większe rozmiary i rosnący międzynarodowy biznes szkockie banki zdały sobie sprawę z wagi posiadania oddziału w Londynie na długo przed większością angielskich banków. Już w 1864 roku National Bank of Scotland otworzył swoje biuro w Londynie, a mniej więcej w tym samym czasie Bank of Scotland, Union Bank i British Linen Bank wspólnie podjęły wysiłki, aby utworzyć w Londynie bank akcyjny będący wspólną własnością. Kiedy w 1866 roku stało się jasne, że te skomplikowane negocjacje zakończą się fiaskiem, oddzielne banki szukały własnych rozwiązań, a Bank of Scotland otworzył swój oddział w Londynie w 1873 roku. W 1874 roku Clydesdale Bank zaczął otwierać szereg oddziałów w Cumberland. Angielscy bankierzy bardzo nie lubili szkockiej „inwazji” i uważali, że szkockie banki powinny zostać zmuszone do rezygnacji z emisji banknotów po przybyciu do Londynu. Jednakże dziewięć zaangażowanych szkockich banków przedstawiło „Memoriał” w marcu 1875 r. Kanclerzowi Skarbu, Sir Staffordowi Northcote, w następującym brzmieniu: „Zdecydowanie protestujemy przeciwko naszej wolności prowadzenia działalności bankowej w Anglii, oddzielonej od emisji (szczególnie w metropolii kraju, gdzie wszystkie nasze operacje koncentrują się i są ostatecznie rozstrzygane), uzależnionej od zrzeczenia się naszych praw emisyjnych w Szkocji” (Rait 1930). Szkoci okazali się wyraźnymi zwycięzcami w angielsko-szkockiej wojnie bankowej w latach 1874–1881 (Gaskin 1960). Był to hołd nie tylko dla siły ich sprawy sądowej, ale także uznanie wyższej średniej wielkości i pozycji szkockiego sektora bankowego. Jednym z głównych powodów, dla których banki wiejskie chciały zabezpieczyć sobie pozycję w Londynie, była możliwość rozliczania swoich rachunków, coraz częściej w formie czeków, za pośrednictwem London Clearing House. Prywatni bankierzy z Londynu założyli swój izbę rozliczeniową w 1770 r., ale nie przyjęli żadnych banków akcyjnych do 1854 r., ani żadnych banków wiejskich do 1858 r. Przywilej ten był daleki od automatycznego, a dobra obecność w Londynie była uważana za silną rekomendację. Obniżenie opłat stemplowych od czeków do jednolitej opłaty w wysokości pensa, niezależnie od odległości, w 1853 r. było dalszym rozszerzającym i centralizującym bodźcem. Bank Anglii został przyjęty w 1864 r., co znacznie uprościło proces rozliczeniowy. Znaczenie takich wydarzeń pokazuje wzrost wartości rozliczeń (głównie czeków) z 954 milionów funtów w 1839 r. do 12 698 milionów funtów w 1910 r., co stanowi wzrost ponad dwunastokrotny. Do 1914 r. z łącznej liczby szesnastu członków London Clearing House Association nie mniej niż trzynastu stanowiły banki akcyjne. W tym czasie Wielka Brytania stała się, w porównaniu z innymi krajami, krajem o wysokim poziomie bankowości. Podczas gdy w 1851 r. w Anglii przypadał tylko jeden oddział bankowy na 20 000 osób, w 1914 r. przypadał jeden oddział na 5000 osób (a jeden na około 3000 w Szkocji). Były to jednak średnie liczby i chociaż banki stały się niezbędne nie tylko dla bogatych, ale także dla wszystkich przedsiębiorców i profesjonalistów dowolnej wielkości, zdecydowana większość populacji nadal nigdy nie była w żadnym z dotychczas opisanych banków komercyjnych. Klasa robotnicza rozwijała własne instytucje finansowe równoległe, ale w dużym stopniu nie były one bezpośrednio powiązane z głównym systemem bankowym.

Rozwój instytucji finansowych klasy robotniczej

Stowarzyszenia przyjacielskie, związki zawodowe, spółdzielnie i towarzystwa zbiorowego płacenia podatków To pieniądze na czarną godzinę stanowiły główny bodziec do zakładania instytucji finansowych klasy robotniczej w XIX wieku, a to różne rodzaje banków oszczędnościowych osiągnęły solidny sukces, a nie dzięki i sporadyczne próby innych form banków dla pracowników. Przesyłanie pieniędzy za niewielkie kwoty nie stało się punktem programu klasy robotniczej aż do drugiej połowy wieku, poza krótkotrwałym eksperymentem związków zawodowych owenitów w latach 30. XIX wieku z wydawaniem „weksli pracy”. Spośród wielu tysięcy klubów pogrzebowych, klubów dobroczynnych, klubów pudełkowych (z potrójnymi zamkami i trzema kluczami przechowywanymi przez oddzielne osoby dla większego bezpieczeństwa), stowarzyszeń przyjacielskich, stowarzyszeń budowlanych, kolekcjonerów związków zawodowych, starożytnych „zakonów”, stowarzyszeń kościelnych i kaplicznych oraz stowarzyszeń ubezpieczeń przemysłowych, które wyrosły w oszałamiającej obfitości

w drugiej połowie XVIII i na początku XIX wieku, to właśnie stowarzyszenie przyjacielskie jako pierwsze stało się zarówno widoczne, jak i wystarczająco akceptowalne w oczach władz, aby uzyskać jakąś formę prawnego uznania. Poparcie dla ustawowego zachęcania do oszczędzania wśród ubogich było powszechne i obejmowało wpływowość osobistości publiczne, takie jak T. R. Malthus, Jeremy Bentham, Samuel Whitbread, William Wilberforce, Patrick Colquhoun, a przede wszystkim kapitan George Rose, RN, MP, którego stanowcza inicjatywa doprowadziła do ustawy o stowarzyszeniach przyjacielskich z 1793 r. i innych przepisów, które jeszcze bardziej bezpośrednio odpowiadały za ochronę rosnących oszczędności klasy robotniczej. Ochrona, jaką oferowała ustawa o stowarzyszeniach przyjaznych, była gorliwie poszukiwana przez szereg organizacji klasy robotniczej, które niczym kameleon przybierały zewnętrzny wygląd stowarzyszenia przyjaznego w czasach, gdy oficjalna opinia publiczna nie tylko była nadal pod wpływem strachu przed nieokiełznanymi organizacjami z ustawy o bańkach, ale dodatkowo była opętana przez pochłaniający strach, że wywrotowa gorączka rewolucji francuskiej może rozprzestrzenić się po całej Wielkiej Brytanii pod osłoną wszelkiego rodzaju pozornie niewinnych organizacji. Jednak w tym samym czasie nawet rządy przywiązane do *laissez-faire* pragnęły wzmocnić nawyki oszczędzania biednych, choćby po to, aby złagodzić szybko rosnące obciążenie ustawą o ubogich. Ponadto duża liczba nowych agencji zbierających podatki była albo słaba, albo oszukańcza, albo jedno i drugie. Gdyby zasady rządzące najlepszymi z nich mogły być użyte jako ogólny przewodnik dla tych, którzy szukali ochrony nowego Aktu, pod nadzorem początkowo lokalnych sędziów pokoju, to nie tylko te liczne nowe organizacje stałyby się widoczne dla władz, ale także uniknęłyby ogólnego zakazu na mocy Aktu Bańki (i wzmocnionego szczególnego ustawodawstwa przeciwko potencjalnym rewolucjonistom ucieleśnionego w Aktach Anty-Komandyjnych z 1799 i 1800 r.). W ten sposób Ustawa o Towarzystwach Przyjaznych z 1793 r. stała się parasolem dającym schronienie wszelkiego rodzaju organizacjom klasy robotniczej, zwłaszcza towarzystwom budowlanym. Nie było zaskoczeniem odkrycie, że gdy później ustanowiono Rejestratora Towarzystw Przyjaznych, stał się on również odpowiedzialny za nadzorowanie towarzystw budowlanych. Było wiele nakładających się funkcji, członkostwa i kierownictwa tych różnych organizacji, na przykład towarzystwa budowlane i socjalne zostały połączone, a ruch spółdzielczy założył własne ubezpieczenia, towarzystwa budowlane i filie bankowe. Zanim powołano do życia powiernicze banki oszczędnościowe, duchowni w Bishop Auckland, Wendover, Hertford i innych miejscach utworzyli serię „banków niedzielnych”. Rozwinęła się intensywna rywalizacja między kościołem i kaplicą z jednej strony, a domami publicznymi z drugiej jako ośrodkami gromadzenia lokalnych oszczędności. Dla klasy robotniczej oszczędności, podobnie jak socjalizm, zawdzięczały więcej metodyzmowi niż marksizmowi. Zanim przejdziemy do analizy rozwoju dwóch głównych instytucji oszczędnościowych, które wyłoniły się z tych raczej amorficznych wczesnych wydarzeń, towarzystw budowlanych i banków oszczędnościowych, najpierw krótko przyjrzymy się żałosnej porażce brytyjskich związków zawodowych w zakładaniu własnych banków, umiarkowanemu, choć spóźnionemu, sukcesowi bankowości spółdzielczej i znacznemu wzrostowi przemysłowych towarzystw ubezpieczeń na życie. W latach 1833 i 1834 Robert Owen i jego zwolennicy założyli Narodową Giełdę Pracy z siedzibą przy Charlotte Street w Londynie i oddziałami w większości dużych miast. Wyprowadzając w ten bardzo praktyczny sposób o około trzydzieści lat teorię wartości pracy Marksa, Narodowa Giełda Pracy pod swoim gubernatorem, Robertem Owenem, emitowała banknoty pracy o wartości jednej, dwóch lub pięciu godzin, wymienialne w wyznaczonych „sklepach wymiany” rozsianych po całym kraju. Ten wieloodziałowy, quasi-bank upadł jednak, gdy pod koniec 1834 roku upadł Wielki Narodowy Związek Zawodowy, którego był finansowym odpowiednikiem. Ta żałosna porażka pomaga wyjaśnić, dlaczego banki związków zawodowych nie zdołały się odrodzić w Wielkiej Brytanii, w przeciwieństwie do ich wielkich sukcesów w innych krajach, takich jak Niemcy. Bankowość spółdzielcza również wykazała nieśmiały i opóźniony wzrost w Wielkiej Brytanii w porównaniu ze spółdzielniami kontynentalnymi. Opinia prawna w Wielkiej Brytanii była podzielona co do tego, czy bankowość jest właściwą działalnością dla spółdzielni, a negatywny pogląd został wyraźnie

przedstawiony w ustawie z 1862 r., chociaż ta sama ustawa, pozwalając spółdzielniom na posiadanie udziałów w stowarzyszeniach drugiej strony, utorowała drogę do integracji oddzielnych spółdzielni w Cooperative Wholesale Society, które dzięki swoim większym wpływom zdołało doprowadzić do uchylecia klauzul zakazujących bankowości w 1872 r. Pierwszy Kongres Spółdzielczy, który odbył się w 1869 r., mocno naciskał na bank spółdzielczy, tak że gdy tylko usunięto przeszkody prawne, w 1872 r. formalnie utworzono CWS Bank. Różne lokalne spółdzielnie zachęcano do deponowania nadwyżek funduszy w nowym banku. Pod koniec pierwszego kwartału 1872 r. aktywa banku wyniosły niezbyt znaczącą sumę 8000 funtów; ale wznowiona propaganda na jego rzecz spowodowała, że jego aktywa wzrosły do 2 milionów funtów do 1900 roku. Jego funkcje bankowe były bardzo ograniczone w zakresie, polegały głównie na przyjmowaniu depozytów od stowarzyszeń członkowskich, a później coraz większej liczby związków zawodowych (a później jeszcze władz lokalnych), które inwestował w papiery wartościowe rządowe i akcje o oprocentowaniu lichwiarskim, podczas gdy podejmował również finansowanie zakupów hurtowych w ich imieniu, np. duńskich produktów mlecznych, i zajmował się aspektami walutowymi takiego handlu. Bank CWS korzystał z usług Westminster Bank w celach rozliczeniowych, podczas gdy lokalne stowarzyszenia, w których pierwotnie mieściły się oddziały Banku CWS, nadal musiały mieć konta w oddziałach jednego z banków rozliczeniowych w celu wykonywania wielu funkcji bankowych, których ich własny bank nie był w stanie zapewnić. Jednak pomimo swoich ograniczeń, CWS Bank już w latach 90. XIX wieku stał się „zarówno domem rozliczeniowym dla ruchu spółdzielczego po stronie handlowej, jak i instytucją inwestycyjną dla grup lub osób związanych z ruchem” (Fay 1928). Do 1914 roku jego aktywa wzrosły do 7 milionów funtów, ale nie wykazał jeszcze zdolności do konkutowania o biznes i klientów poprzez świadczenie szerszego zakresu usług bankowych dla ogółu społeczeństwa. Wiele klubów kolekcjonerskich i stowarzyszeń przyjacielskich, szczególnie po tym, jak lokalne grupy zostały wciągnięte do regionalnych i krajowych „Federacji” i „Zakonów”, takich jak Oddfellows, Druids, Foresters, Hearts of Oak i Rechabites, w środkowych dekadach XIX wieku, było w stanie przyznać wyższe odsetki w wyniku znacznie większych łącznych sum, które były teraz inwestowane. Zwykle rozszerzali się od prostego zbierania podstawowych minimalnych sum potrzebnych do uniknięcia stygmatu pogrzebu biedaka do możliwości zapewnienia znacznego ubezpieczenia na życie i świadczeń chorobowych w oparciu o coraz bardziej solidne zasady aktuarialne. Podczas gdy stare firmy ubezpieczeniowe, takie jak Sun, Royal i London Assurance, przyciągały stosunkowo zamożnych, którzy dokonywali miesięcznych lub kwartalnych wpłat składek czekiem, nowe towarzystwa windykacyjne, takie jak National Friendly Collecting Society, Wesleyan and General, Salvation Army Assurance Society Ltd i Royal Liver Friendly Society, a także tak zwane „przemysłowe” stowarzyszenia ubezpieczeń na życie, takie jak Pearl, Pioneer, Prudential i Refuge Assurance Companies – wszystkie one w dużej mierze zależały od akwizytora i kolekcjonera chodzącego od drzwi do drzwi, który ustalał czas swoich regularnych cotygodniowych wizyt tuż po powrocie żywiciela rodziny do domu i oczywiście otrzymywał zapłatę gotówką. Chociaż w formie prawnej stowarzyszenia, będąc własnością swoich członków, różniły się od spółek, które były własnością ich udziałowców, w praktyce i w konkurencyjnym procesie czasu zbiegały się pod względem rodzaju i wartości oferowanych przez nie usług. Ich skutki ekonomiczne były również podobne, ponieważ obie zapewniały niedrogie świadczenia chorobowe i ubezpieczenia na życie oraz gromadziły małe strumienie lokalnych oszczędności klasy robotniczej z rozproszonych miasteczek i wiosek w duże, łatwo inwestowalne zbiorniki w City of London. Stanowiły one niezbędny składnik udanego wzrostu oszczędności klasy robotniczej, a tym samym pomogły zwiększyć bogactwo, dobrobyt, bezpieczeństwo i stabilność społeczeństwa wiktoriańskiego. Kiedy Lloyd George przedstawił swoje ustawodawstwo dotyczące obowiązkowego ubezpieczenia zdrowotnego i ubezpieczenia od bezrobocia w 1911 r., dobrowolne stowarzyszenia zbiorowego zarządzania dostarczyły mu godnego podziwu modelu, a zatem istniejące dwadzieścia cztery biura ubezpieczeń przemysłowych zostały zaferowane jako oficjalnie „zatwierdzone stowarzyszenia” do wyboru pracowników. W tym samym

roku 1911, kiedy narodziło się państwo opiekuńcze, całkowite aktywa dwudziestu czterech biur ubezpieczeń na życie wzrosły do 118 842 000 funtów, a łączna suma skumulowanych wypłat dla posiadaczy polis wyniosła wówczas 181 418 000 funtów. Dbając o pensy, które bez uprzejmej, samolubnej interwencji „człowieka z Pru” zostałyby roztrwonione, funty zadbały o siebie same. Według nie mniejszego autorytetu w dziedzinie epoki wiktoriańskiej niż profesor Asa Briggs, „istnieje niewiele książek w historii, które odzwierciedlałyby ducha swojej epoki wierniej i skuteczniej niż „Self-Help” Smilesa, opublikowana w 1859 roku. Sam Samuel Smiles w rozdziale „Money: Its Use and Abuse” podsumował oszczędzanie jako „pokaz samopomocy w jednej z najlepszych form” (Briggs 1958). Dwie inne grupy instytucji oszczędnościowych, dostosowane głównie do potrzeb klasy robotniczej, pozostają do zbadania, a mianowicie towarzystwa budowlane i banki oszczędnościowe.

Towarzystwa budowlane

Wśród wielu inicjatyw, które na początku wydawały się prawdopodobne, aby dać początek quasi-towarzystwom budowlanym, ale które ostatecznie okazały się fałszywymi początkami, było Towarzystwo Nabywców Ziemi w Norfolk, które działało od około 1740 roku. Jak sugeruje nazwa, jego stosunkowo zamożni członkowie połączyli siły, aby kupić dość dużą działkę ziemi, która została następnie podzielona na ich własne działki pod budowę domów otoczonych ich własnymi ogrodami. Ich działalność popadła w zapomnienie po kilku latach, prawdopodobnie dlatego, że więksi właściciele ziemscy sprzeciwili się zmniejszaniu dużych majątków i „ustanowieniu parytetu między dzentelmenami i yeomenami a tymi, którzy wcześniej byli ludźmi pracującymi” (Davies 1981). To, co obecnie jest powszechnie akceptowane jako pierwszy prawdziwy przykład brytyjskiego towarzystwa budowlanego, to to, które założył Richard Ketley, właściciel Golden Cross Inn, Snow Hill, Birmingham. W 1775 roku Ketley utworzył grupę swoich klientów i przyjaciół w stowarzyszeniu, które regularnie oszczędzało, aby sfinansować zakup własnych domów. Większość, choć nie wszystkie, wczesnych stowarzyszeń ściśle łączyło oszczędzanie z budową, dlatego też członkostwo było ograniczone do nabywców domów w ramach ich własnego schematu. Najstarszym istniejącym dowodem z kamienia i zaprawy na solidność tych wczesnych stowarzyszeń samopomocowych jest nadal solidny kształt Club Row, Longridge, niedaleko Preston, który został zbudowany w latach 1793–1804. W ciągu pięćdziesięciu lat między 1775 a 1825 rokiem co najmniej sześćdziesiąt dziewięć takich stowarzyszeń zostało ostatecznie uwierzytelnionych, ale jeśli termin „stowarzyszenie budowlane” zostanie zdefiniowany mniej ściśle, liczba ta może być równie wysoka jak liczba „ponad 250” podana przez jednego z pierwszych historyków ruchu, Seymoura Price'a (1958). Ruch ten stopniowo rozprzestrzenił się z Midlands do West Riding i Merseyside, docierając do Szkocji w 1808 r. w postaci Glasgow and West of Scotland Savings, Investment and Building Society, którego nazwa wskazywała na większą elastyczność, jaką obecnie oferują niektóre, nawet nowsze stowarzyszenia, nie wiążąc nierozzerwalnie oszczędności z budownictwem. Pierwsze stowarzyszenie w Londynie pojawiło się dopiero w 1809 r., kiedy powstało Greenwich Union Society. Greenwich wkrótce zaangażowało się w sprawę prawną o duży ogólny zainteresowaniu dla ruchu. W 1812 r., w sprawie Pratt v. Hutchinson, podniesiono straszak Bubble Act, zagrażając przyszłemu istnieniu ruchu. Hutchinson, gwarant zaległego członka Greenwich, starał się uniknąć dokonywania zaległych płatności, powołując się na argument, że „Stowarzyszenie było złośliwym i niebezpiecznym przedsięwzięciem i powinno zostać uznane za uciążliwość publiczną” na mocy klauzuli 18 ustawy Bubble Act, a „zbieranie sumy poprzez małe subskrypcje na budowę domów” zostało wyraźnie potępione przez twórców tej ustawy. Chociaż sąd orzekł na korzyść stowarzyszenia, to dopiero w 1836 r., znacznie po uchyleniu ustawy Bubble Act w 1825 r., pewien rodzaj prawnego uznania został przyznany towarzystwom budowlanym jako takim, a nie tylko z powodu ich domniemanego podobieństwa do towarzystw przyjacielskich. Towarzystwa budowlane w końcu znalazły się w księdze statutów jako samodzielne podmioty prawne. Do 1845 r. wszystkie towarzystwa budowlane uważały się za stowarzyszenia tymczasowe, które zakończyły działalność, gdy wszyscy ich

członkowie zabezpieczyli domy sfinansowane ze swoich wspólnych funduszy, ale w tym roku utworzono pierwsze ze stałych stowarzyszeń. Czasami drugie, trzecie lub czwarte stowarzyszenia kończące, okazjonalnie współistniejące, nosiły tę samą nazwę (co utrudniało badaczom określenie dokładnej liczby, jak wskazano powyżej, na początku ruchu). Był to całkiem naturalny krok od statusu tymczasowego do stałego, chociaż w pierwszej kolejności wiązał się z rywalizacją między domem publicznym a kaplicą, która podzieliła zwolenników Woolwich z pierwotnego stowarzyszenia kończącego (które regularnie spotykało się w Castle Inn pod przewodnictwem właściciela, pana Thundera) od abstynenckich zwolenników dr Carlile'a, pastora Salem Chapel w Woolwich, którzy wybrali salę lekcyjną jako miejsce spotkań. Pierwsze stałe stowarzyszenie budowlane w Anglii, po długich negocjacjach, zostało należycie zarejestrowane w 1847 r. jako Woolwich Equitable Benefit, Building and Investment Association. Ruch jako całość dość powoli dostrzegał korzyści ze stałości, szczególnie na północy, gdzie „pozostało niezłomne przy pierwotnym celu – domu dla każdego członka”. Tak więc większość z 2000 stowarzyszeń, które zarejestrowały się w ciągu dziesięciu lat po 1846 r., to były typy kończące, chociaż silne poparcie Arthura Scratchleya, egzaminatora nowo założonego Instytutu Aktuariuszy (1848 r.), skierowało ruch coraz bardziej w stronę zasady permanentnej. Mimo to dopiero w marcu 1980 r. ostatni brytyjski przykład stowarzyszenia kończącego, First Salisbury, ostatecznie wygasł, do tego czasu stał się jedynie interesującym zabytkiem historycznym, ponieważ z 287 stałych stowarzyszeń istniejących w 1985 r. około 200 zostało ustanowionych jako stałe stowarzyszenia w okresie od 1846 r. do 1879 r. Podwaliny istniejących stowarzyszeń ukształtowały się w ciągu niezwykle krótkiego, ale wysoce produktywnego okresu piętnastu lat po 1845 r., co w pełni uzasadnia wiarę ich założycieli w początkowe nazywanie ich „stałymi”. Aby działać w sposób trwały, stowarzyszenia w elastyczny sposób oddzielały inwestora od pożyczkobiorcy, co przynosiło korzyści obu stronom, a tym samym przyczyniało się do szybszego tempa wzrostu i solidniejszego bezpieczeństwa większości nowych stowarzyszeń utworzonych na początku drugiej połowy XIX wieku, w tym wszystkich dzisiejszych tak zwanych Wielkich Piątek. Woolwich, które, jak widzieliśmy, oficjalnie stało się stałe w 1847 r., miało swój początek w 1843 r.; Leeds powstało w 1848 r.; Abbey National (lub przynajmniej jego „narodowa” część) w 1849 r.; Halifax w 1853 r.; i nieco później Cooperative Permanent, obecnie znane jako Nationwide, w 1884 r. W 1890 r. istniało 2795 odrębnych stowarzyszeń budowlanych, co stanowiło ponad trzykrotność szczytowej liczby, wynoszącej około 800, którą banki osiągnęły w 1810 r.; i w 1900 roku było jeszcze około 2286 stowarzyszeń, w przeciwieństwie do 106 banków w Anglii i Walii. Prawie wszystkie towarzystwa budowlane były małe, lokalne i miały niewiele oddziałów. Jednak ich wszechobecność świadczyła o ich niezbędności w udzielaniu kredytów hipotecznych i działaniu jako wehikuł oszczędności klasy robotniczej – głównie ze znacznym zabezpieczeniem. Fuzja nie zakłóciłaby struktury jednostek towarzystw budowlanych aż do drugiej połowy XX wieku, ale stowarzyszenia poczuły potrzebę jakiejś wspólnej organizacji w celu zabezpieczenia swoich interesów, szczególnie w obliczu niekompletnego i niepewnego statusu prawnego niechętnie przyznanego w 1836 roku. Lokalne stowarzyszenia zostały założone w Liverpoolu i Birmingham na początku lat 60. XIX wieku, po czym 1 stycznia 1869 roku powstało krajowe Stowarzyszenie Ochrony Towarzystw Budowlanych, a wydarzenie to zostało upamiętnione pierwszym wydaniem Building Societies Gazette. Jednym z najsilniejszych nacisków zewnętrznych, które doprowadziły do powstania takich środków ochronnych, była Królewska Komisja ds. Stowarzyszeń Przyjaznych, która została powołana w 1870 r. po szeregu skandali i z pewnym opóźnieniem, i ponownie wystawiła na widok publiczny niedociągnięcia stowarzyszeń przyjacielskich i budowlanych. Gazeta i Stowarzyszenie głęboko zaangażowały się w dochodzenia Komisji i zdołały wprowadzić bardzo korzystne modyfikacje w proponowanym ustawodawstwie w celu kontrolowania stowarzyszeń. W rezultacie ustawa o stowarzyszeniach budowlanych z 1874 r. okazała się tak korzystna dla stowarzyszeń, że stała się znana jako ich Wielka Karta Swobód, pozostając w istocie niezmienną przez ponad sto lat. Wszystkie stowarzyszenia budowlane, niezależnie od tego, czy były to stare

„niezarejestrowane” stowarzyszenia utworzone na mocy ustawy z 1836 r., czy nowe „zarejestrowane” stowarzyszenia na mocy nowej ustawy, zostały teraz jednoznacznie umieszczone pod kontrolą Głównego Rejestratora Stowarzyszeń Przyjaznych. Zobowiązania poszczególnych kredytobiorców ograniczały się do kwoty należnej z tytułu kredytu hipotecznego (zniesiono poprzedni zły nawyk niektórych stowarzyszeń, polegający na pobieraniu absurdalnie wysokich kar pieniężnych). Chociaż nadal dopuszczano stowarzyszenia kończące działalność, ustawa faworyzowała zasadę stałą, co stanowiło kolejny etap upadku stowarzyszeń tymczasowych. Ustawa stanowiła, że połączenie lub „przeniesienie zobowiązań” wymagało zgody trzech czwartych zaangażowanych członków posiadających co najmniej dwie trzecie wartości akcji. Fakt, że ruch stowarzyszeń budowlanych był w stanie tak umiejętnie przekształcić ograniczenia Królewskiej Komisji w dobroczynną „Kartę”, jest wymownym świadectwem ogromnego wzrostu postępu osiągniętego w pierwszych kilku dekadach istnienia stałych stowarzyszeń, z których niektóre zaczynały tworzyć oddziały; ale w większości bariery przeciwko łączeniu opóźniły o prawie trzy czwarte wieku rozwój ogólnokrajowego systemu stowarzyszeń w porównaniu z rozwojem bankowości akcyjnej. Mimo pewnych ograniczeń nałożonych przez ustawę z 1874 r. (mającą na celu ograniczenie działalności uznawanej za niebezpieczną), takich jak ograniczenie przeciętnego zadłużenia do nie więcej niż dwóch trzecich wartości obciążonej hipoteką nieruchomości oraz zakaz posiadania przez stowarzyszenia ziemi lub budynków na inny użytek niż na własny użytek (w celu zapobiegania spekulacjom), niektóre z bardziej agresywnych stowarzyszeń znalazły sposoby na obejście tych przeszkód. Tak więc niepowodzenie Sheffield and South Yorkshire Society w 1886 r. można prześledzić wstecz do jego pochopnej polityki inwestycji przemysłowych, w tym pożyczek w wysokości 65 000 funtów dla Dunraven Colliery w południowej Walii. Niebezpiecznie odeszło zbyt daleko od inwestowania lokalnie w budownictwo mieszkaniowe. Jednak niepowodzenie nie zawsze oznaczało stratę dla członków, czy to jako pożyczkodawców, czy pożyczkobiorców, ponieważ było wiele przypadków takich jak Wandsworth Equitable, które, zmuszone do upadku w 1889 r., roztropnie przeniosło swoje zobowiązania do sąsiedniego Woolwich. Ale ruch miał zostać wstrząśnięty do fundamentów na początku lat 90. XIX wieku przez niepowodzenie tego, co było wówczas zdecydowanie jego największym i najbardziej ekstrawaganckim członkiem, Liberator Building Society. Liberator został po raz pierwszy zarejestrowany w 1868 r. i wkrótce osiągnął, pod przywództwem Jabeza Spencera Balfoura, niespotykane tempo awantur, zabezpieczając 1 milion funtów aktywów w ciągu pierwszych dziesięciu lat. Ważnym pojedynczym czynnikiem przyczyniającym się do jego szybkiego wzrostu było silne wsparcie członków w kaplicach i stowarzyszeniach abstynenckich, stymulowane przez rozległą sieć setek agentów wśród duchownych, starszych i świeckich, którzy uznali sprawę za atrakcyjną, a prowizje wypłacane były równie akceptowalne. Ogromny i uzasadniony sukces pierwszej dekady doprowadził do nieuzasadnionych nadużyć, przez które charakter stowarzyszenia został zmieniony w coś w rodzaju spekulacyjnej spółki holdingowej inwestycyjnej. Miało bezpośrednie powiązania z siedmioma innymi spółkami, w tym London and General Bank, House and Land Investment Trust i J. W. Hobbs and Co. – spekulacyjnym budowniczym, któremu sam Liberator udzielił zaliczek w wysokości ponad 2 milionów funtów, z czego większość była „zabezpieczona” jedynie drugimi lub trzecimi hipotekami. W ten sposób stowarzyszenie stało się zaangażowane w częściowe posiadanie banków, hoteli, kaplic, kopalni, firm chemicznych, terenów rekultywacyjnych i konstrukcji portowych, w tym w wielokrotną odbudowę narażonego na ataki muru morskiego (z wyceną w księgach rachunkowych równą całkowitym kosztem wielokrotnej odbudowy!). Upadek London and General Bank Balfoura we wrześniu 1892 r. doprowadził do upadku całego domku z kart, a łączne straty deponentów i udziałowców Liberatora i powiązanych z nim spółek wyniosły ponad 8 milionów funtów. Sześciu dyrektorów zostało skazanych łącznie na trzydzieści siedem lat więzienia, od czterech miesięcy do czternastu lat. Upadek Liberatora doprowadził do upadku wielu innych stowarzyszeń, w tym London Provident Society. Nieuniknione dochodzenie parlamentarne z 1893 r. doprowadziło do uchwalenia Building Societies Act z 1894 r., który próbował osiągnąć szereg

celów, głównie poprzez większą reklamę. Po pierwsze, wymagał on pełniejszych informacji od każdego zarejestrowanego stowarzyszenia i wymagał, aby roczne sprawozdania finansowe były prawidłowo audytowane i certyfikowane przed wysłaniem ich do Głównego Rejestratora. Nadał on Rejestratorowi znacznie większe uprawnienia, w tym prawo do zawieszenia lub anulowania certyfikatu każdego stowarzyszenia po przeprowadzeniu należytego dochodzenia. Po trzecie, zakazano zaliczek na drugie lub kolejne hipoteki; a po czwarte, różne systemy głosowania nad hipotekami zostały zakończone, jeśli chodzi o nowe stowarzyszenia. W świetle znacznego, choć tymczasowego znaczenia, jakie osiągnęły różne stowarzyszenia głosujące i podobne niekonwencjonalne stowarzyszenia w latach 1850–1890, temat wymaga przynajmniej krótkiego omówienia. Pomysłodawcą wielu stowarzyszeń naśladowczych opartych na głosowaniu członków w celu uzyskania pierwszeństwa przydzielenia domu był dr Thomas E. Bowkett, który po raz pierwszy wcielił swoje pomysły w życie w Poplar w Londynie w połowie lat 40. XIX wieku. Główną cechą tych stowarzyszeń była ich dostępność dla uboższej części społeczności, ponieważ nie naliczano ani nie pobierano odsetek, a dobrowolna praca administracyjna była nieodpłatna. Domy były solidne, ale małe i tanie, a spłaty minimalne. Tygodniowe składki w wysokości zaledwie 91/2 pensa (lub 4 pensy) pobierano do momentu przydzielenia domu – w drodze głosowania – po czym pobierano wyższą opłatę, podobnie jak czynsz, w wysokości 8 szylingów (40 pensów), aż do momentu spłaty całkowitego długu wartości kapitałowej domu bez odsetek (w oparciu o 200 funtów). Pomysł Bowketta został tak entuzjastycznie przyjęty przez Richarda Benjamina Starra – który ekstrawagancko promował tę koncepcję dla osobistego zysku – że do 1892 r. powstało ponad 1000 stowarzyszeń Starr–Bowkett. Główny Rejestrator zawsze był wrogo nastawiony do hazardowego elementu tych stowarzyszeń, cecha ta nabrała jeszcze większego znaczenia, gdy osoby, które miały wystarczająco dużo szczęścia, aby uzyskać wczesny przydział na dom, sprzedawały się z premią, podczas gdy w wielu przypadkach zwycięzcom głosowania przyznawano nagrody pieniężne zamiast faktycznych kredytów hipotecznych. W rezultacie zarówno Rejestrator, jak i Building Societies Association, chcąc zachować reputację swoich członków, byli zadowoleni z wprowadzenia klauzul zakazujących do Ustawy z 1894 r. Skutkiem tego zakazu było dalsze zmniejszenie liczby likwidowanych stowarzyszeń. Zasada najlepszych towarzystw głosowania była prosta, ale praktyka stała się skomplikowana, szczególnie w coraz bardziej mobilnym społeczeństwie, gdy najszcześliwsi członkowie byli już zadowoleni, a początkowa wiara, nadzieja i entuzjazm charytatywny ustąpiły miejsca przedłużającemu się antyklmaksowi rezygnacji i niechęci do spłaty. Inny eksperymentalny typ towarzystwa próbował połączyć rosnącą popularność bankowości depozytowej z normalnymi operacjami towarzystwa budowlanego. Zdecydowanie najbardziej znanym z nich było Birkbeck Building Society zarejestrowane w 1851 r. Od samego początku jego założyciel, Francis Ravenscroft, zdecydował, że „przynajmniej trzy czwarte jego depozytów powinno być inwestowane w konsole lub inne papiery wartościowe zamienne”. Jego działalność bankowa, w tym wydawanie książeczek czekowych, rozwinęła się do takiego stopnia, że w 1891 r. *The Economist* uznał go za szósty co do wielkości bank w Wielkiej Brytanii. Nic więc dziwnego, że Bank Anglii postanowił przyjąć mu z pomocą, gdy w 1892 r. popadł w panikę po krachu Liberatora. Niemniej jednak jego dni były policzone, ponieważ przy nadmiernych inwestycjach w obligacje skarbowe był zawsze narażony na nienormalnie wysokie wypłaty w dowolnym momencie, gdy wartość kapitałowa takich inwestycji była niska. Taki właśnie był stan rzeczy, gdy upadek Charing Cross Bank we wrześniu 1910 r. doprowadził do kolejnego szturmu na Birkbeck w październiku. Pomimo długiej walki o przetrwanie został ostatecznie zmuszony do zawieszenia płatności w czerwcu 1911 r. „Przez lata swojej prosperity był znany jako Birkbeck Bank... po upadku natychmiast stał się znany jako Birkbeck Building Society” (J. S. Price 1958, 363). To ponownie podważyło zaufanie społeczeństwa, które ledwo otrząsnęło się po krachu Liberatora. Stowarzyszenia ogólnie rzecz biorąc doświadczyły znacznego spadku liczby członków, a całkowite ożywienie nastąpiło dopiero po I wojnie światowej. Historia Birkbeck może w dużym stopniu wyjaśnić upartą niechęć, która utrzymywała się przez dziewięćdziesiąt lat w Wielkiej Brytanii w odniesieniu do

stopnia, w jakim spółdzielniom budowlanym powinno się pozwolić konkurować z bankami poprzez świadczenie niektórych usług bankowych – pałacy problem ponownie w latach 80. i 90. XX wieku. W roku 1895 zawarto oficjalne porozumienie – Composite Agreement – między Inland Revenue a Building Societies Association, które pozwoliło spółdzielniom płacić podatek zbiorczy oparty na próbie dochodów ich inwestorów; a ponieważ wielu z nich było zbyt biednych, aby podlegać opodatkowaniu podatkiem dochodowym, stawka łączna była niższa od stawki podstawowej – co dało spółdzielniom, zdaniem bankierów, nieuczciwą przewagę, która ponownie utrzymywała się przez ponad dziewięćdziesiąt lat. W przeciwieństwie do centralizacji przepływów pieniężnych systemu bankowego, główna część towarzystw budowlanych gromadziła swoje oszczędności lokalnie i inwestowała je lokalnie, nawet jeśli inwestycje te dotyczyły głównie stosunkowo nieproduktywnej formy budownictwa mieszkaniowego, co było stroniczością oficjalnie zachęcaną przez umowę zbiorczą, która położyła podwaliny pod większe zniekształcenia w wyższym systemie podatkowym XX wieku, dostarczając częściowego wyjaśnienia długoterminowego względnego upadku przemysłu w Wielkiej Brytanii i niezamierzonej skazy na historii sukcesu ruchu towarzystw budowlanych. Inwestowanie w przemysł jest od ponad wieku w Wielkiej Brytanii karane w porównaniu z inwestowaniem w budownictwo mieszkaniowe.

Kasy oszczędnościowe: TSB i POSB

Oliver Horne, niezrównany historyk kas oszczędnościowych, w pełni uzasadnia konwencjonalne twierdzenie, że Revd Dr Henry Duncan, „najmilszy i najżyczliwszy z ludzi”, powinien być słusznie uważany za „ojca ruchu kas oszczędnościowych” w Wielkiej Brytanii i w wielu krajach za granicą, twierdzenie to zostało niedawno potwierdzone przez Page Report of the Committee to Review National Savings (Cmnd 5273, czerwiec 1973). Wcześniejsze przykłady kas oszczędnościowych istniały przed 1810 rokiem w Wielkiej Brytanii i za granicą: Sunday Banks zostały już odnotowane, podczas gdy bardziej godne roszczenia do pierwszeństwa może na pierwszy rzut oka istnieć Tottenham Benefit Bank otwarty przez panią Priscillę Wakefield 1 stycznia 1804 roku, aby przyjmować oszczędności wszystkich i każdego, a nie być w większości ograniczonym do członków kościoła i kaplicy, jak to było w przypadku niedzielnych banków. W Szkocji West Calder Friendly Bank, założony przez pastora Johna Muckersy'ego w 1807 r., z powodzeniem wyprzedził przykład Duncana o trzy lata. Najwcześniejszy przykład kontynentalny, Hamburg Institution, został założony w 1778 r., ale miał raczej charakter instytucji rentowej niż banku oszczędnościowego. Banki oszczędnościowe założone w Bernie w 1787 r. i w Zurychu w 1805 r. – ten ostatni mający najdłuższą nieprzerwaną historię wśród europejskich banków oszczędnościowych – miały niewielki wpływ poza swoimi własnymi miejscowościami, podczas gdy eksperyment Duncana szybko stał się naśladowany na całym świecie. Tak więc, podczas gdy nie ma wątpliwości, że na kontynencie i w Wielkiej Brytanii można znaleźć wiele przykładów instytucji, które zajmowały się małymi oszczędnościami przed 1810 r., „brytyjskie banki oszczędnościowe wydają się być pierwszymi, które zostały systematycznie ustanowione na poziomie krajowym” (Horne 1947). Założyciel francuskich banków oszczędnościowych, Benjamin Delessert, studiował w Edynburgu i nigdy nie kwestionował faktu, że skopiował brytyjski pomysł; podczas gdy w Holandii Workum (1817) i Rotterdam (1818) Savings Banks były bezpośrednim rezultatem podążania za modelem edynburskim opisanym w holenderskim tłumaczeniu artykułu w Edinburgh Review z 1815 r., który zawierał instrukcje, jak zakładać takie banki. Ponieważ nowe banki były dziećmi warunków społecznych wywołanych przez pierwszą na świecie rewolucję przemysłową, naturalne było, że brytyjscy kaznodzieje i filantropi powinni odegrać znaczącą rolę w zapewnieniu rodzicielskiego przywództwa w tworzeniu ogólnokrajowego systemu takich banków. Henry Duncan urodził się w pobliżu Kirkcudbright i kształcił się w Dumfries Academy, a z przerwami na trzech starych szkockich uniwersytetach. Po opuszczeniu St Andrews w wieku czternastu lat pracował w Heywood's Bank w Liverpoolu przez trzy lata, ale będąc zdecydowanym na wstąpienie do służby duchownej, wrócił na studia do Edynburga na

trzy lata i do Glasgow na kolejne dwa. W 1799 roku został pastorem kościoła dla małej i biednej parafii Ruthwell w pobliżu Dumfries, otrzymując stypendium w wysokości poniżej 100 funtów rocznie. W 1809 roku założył i redagował Dumfries and Galloway Courier, w którym przedstawił swoją koncepcję pewnego rodzaju banku oszczędnościowego, w którym biedni otrzymywaliby silne wsparcie dla stałego oszczędzania w połączeniu z oczywistym bezpieczeństwem i dyscypliną wymaganą do zniechęcania do zbyt łatwego wycofywania depozytów. Postanowił praktykować to, co głosił, wystawiając swoje teorie na próbę, otwierając Ruthwell Savings Bank w maju 1810 roku, przekonany, że jeśli udałoby się odnieść sukces w tak małej i biednej parafii, to odniósłby sukces wszędzie. Przyjmowano depozyty od 1 do 10 funtów, ale odsetki wypłacano tylko od całych funtów, według stawki 4 procent, wzrastającej do 5 procent po trzech latach. Podobnie jak w przypadku Friendly Societies, budzący zaufanie liderzy społeczności, tacy jak Lord Lieutenant, Sheriff i lokalni postowie, zostali zapisani jako członkowie honorowi. Po pierwszym roku łączna suma depozytów wzrosła do 151 funtów, a pod koniec 1814 roku osiągnęła 1164 funtów. Dobry pastor był zachwycony, a jego liczni przyjaciele i nieliczni wrogowie byli przekonani, ponieważ w tym czasie sukces organizacji był szeroko zauważany, a plany jej naśladowania były opracowywane w Szkocji i gdzie indziej. W grudniu 1813 roku Edinburgh Society for the Suppression of Beggars założyło w tym mieście bank oszczędnościowy z raczej prostszymi zasadami niż surowa konstytucja dr Duncana, tak aby późniejsi naśladowcy mieli do wyboru dwa dobre modele, które można było modyfikować, aby dostosować je do lokalnych okoliczności i preferencji. Pod koniec 1815 roku prawie wszystkie miasta, niezależnie od wielkości, w Szkocji miały własny bank oszczędnościowy. W Anglii i Walii potrzeba była również wielka, ale w 1815 r. było zaledwie pół tuzina takich banków. Jednakże istniał taki ferment na rzecz zakładania takich banków, że w 1816 r. w Anglii powstało siedemdziesiąt cztery, cztery w Walii i cztery w Irlandii. Nadszedł wyraźnie czas, aby upewnić się, że ich pozycja prawna jest zapewniona, a nie po prostu przyjęta jako rozszerzenie Friendly Societies Act z 1793 r. Najbardziej stosowne było to, że George Rose, inicjator tej Ustawy, był również w ostatnich latach życia głównie odpowiedzialny za to nowe prawodawstwo, na którym powstał ruch kas oszczędnościowych w Wielkiej Brytanii. George Rose – kolejny Szkot – urodził się w Brechin w 1714 roku. Wstąpił do Royal Navy jako chłopiec i, będąc dwukrotnie rannym w akcji, został inwalidą, gdy miał zaledwie osiemnaście lat. Następnie wstąpił do służby cywilnej jako skromny urzędnik i stopniowo awansował, zostając członkiem parlamentu, wiceprezesem zarządu handlu i skarbnikiem marynarki wojennej. Jego filantropijna energia była nieograniczona, nawet pod koniec życia, gdy postanowił, że ruch kas oszczędnościowych powinien opierać się na solidnych podstawach legislacyjnych. Pomimo głośnego sprzeciwu radykałów, takich jak William Cobbett, ustawa Rose'a o bankach oszczędnościowych otrzymała królewską zgodę 12 lipca 1817 r. Trzy podstawowe postanowienia ustawy były następujące: po pierwsze, każdy bank musiał znajdować się pod (nieokreślonym) nadzorem honorowej rady powierniczej; po drugie, wszystkie zgromadzone nadwyżki oszczędności na codzienne potrzeby operacyjne banku musiały zostać zainwestowane w National Debt Commissioners, w tym celu w Banku Anglii otwarto „Fundusz dla banków na oszczędzanie”; po trzecie, stopa procentowa dozwolona dla tego funduszu została ustalona przez rząd. Te trzy zasady miały stać się przedmiotem ciągłych kontrowersji przez cały wiek i później. Po ustawie rozwój banków oszczędnościowych „był jednym z najszybszych i najbardziej spontanicznych ruchów w naszej historii społecznej” (Horne 1947). Na początku 1816 r. w Anglii i Walii było tylko sześć banków oszczędnościowych. Pod koniec 1818 r. na Wyspach Brytyjskich było 465 oddzielnych banków oszczędnościowych; 182 w Szkocji, 256 w Anglii, 15 w Walii i 12 w Irlandii. Niektóre banki miały aż osiemdziesięciu honorowych „powierników” lub „dyrektorów” lub „menedżerów” zajętych zachęcaniem do oszczędzania, a do 1847 r. Trustee Savings Banks zgromadziły nieco ponad 30 milionów funtów małych oszczędności, z tylko jedną naprawdę znaczącą przerwą w ich stałym wzroście – w 1826 r. po panice z grudnia 1825 r.; ale nawet w tym przypadku nastąpił spadek netto tylko o 120 000 funtów z całkowitej wartości 15 milionów funtów depozytów, a spadek ten został szybko

przywrócony w następnym roku. Niemniej jednak, pomimo tych imponujących statystyk sukcesu, nie wszystko było w porządku, o czym świadczy seria oszustw, dochodzeń i aktów naprawczych Parlamentu, siedem takich aktów zostało uchwalonych w latach 1818-1844. Spośród wielu oszustw, oszustwo na Cuffe Street w Dublinie, które wyszło na jaw w 1828 r., było ważne w uwypukleniu problemu właściwego stopnia odpowiedzialności przyjmowanej przez powierników. Pan Tidd Pratt, który w 1828 r. został mianowany Certyfikującym Adwokatem Banków Oszczędnościowych i zbadał sprawę Cuffe Street, wyraził opinię, że powiernicy mają nieograniczone zobowiązania, chyba że ich certyfikowane zasady wyraźnie określały takie ograniczenie. Prawie wszystkie banki utworzone do tego czasu nie zawierały takiego pisemnego ograniczenia w swoich zasadach. Istniało zatem bezpośrednio niebezpieczeństwo, że ruch banków oszczędnościowych zostanie zniszczony przez całkowite wycofanie wsparcia powierników. Jednakże niebezpieczeństwo to zostało zażegnane przez Ustawę o bankach oszczędnościowych z 1828 r., kiedy odpowiedzialność powierników została ograniczona do „ich własnych działań i czynów, w przypadku których uchybiono umyślnemu zaniedbaniu lub niewykonaniu zobowiązania”. Ta sama ustawa obniżyła również stopę odsetek płaconych przez komisarzy ds. długu z 3 pensów do 2,5 pensa dziennie, co stanowiło redukcję z pierwotnie hojnych 4,56 procent rocznie do 3,8 procent. Toczyły się liczne kontrowersje, prowadzone przez Cobbeta i często podsycane przez The Times, przeciwko takiej hojności państwa, rzekomo bardziej dla bogatych niż dla biednych, ponieważ bogaci mogli otworzyć wiele kont (pomimo oczywistych zabezpieczeń przed tym) i oszczędzać do maksymalnych limitów, podczas gdy wiele banków oszczędnościowych nie zaczęło płacić żadnych odsetek, dopóki nie zdeponowano minimalnej kwoty, powiedzmy 12 szylingów i 6 pensów, najwyraźniej przez osoby dość biedne. W latach 20. XIX wieku zwrot z konsoli wynosił około 3,75 procent, więc Komisarze Długu mieli deficyt w swoim „Funduszu dla Banków na Oszczędności”. Zwolennicy banków oszczędnościowych stanowczo argumentowali, że biedni potrzebują zachęty w postaci niewielkiej dotacji, zwłaszcza że złagodziłoby to stopy procentowe dla biednych. Ponadto, podczas gdy duże i bogate szkockie banki komercyjne wypłacały swoim deponentom, w tym klientom banków oszczędnościowych, odsetki od ich kont, banki angielskie tego nie robiły, przynajmniej w żadnym zakresie; dlatego wydawało się słuszne, że państwo musiało wkroczyć. Dane podane przez pana Horne'a dotyczące podziału oszczędności pomiędzy różne klasy deponentów pokazują, że w rzeczywistości zdecydowaną większość stanowili służący, robotnicy, drobni rolnicy i drobni rzemieślnicy. Tak więc około 615 z 670 deponentów w York Savings Bank w 1817 r. było takich, jak opisano, przy czym największa liczba, 332, to służący. Niemniej jednak, kiedykolwiek wybuchł skandal, przeciwnicy podejmowali nowe próby obniżenia stopy procentowej i maksymalnej kwoty indywidualnego depozytu; jak ponownie w 1844 r., kiedy to ustawa o banku oszczędnościowym z tego roku obniżyła stopę płatną powiernikom do 3,25 procent i stanowiła, że maksymalna stopa, jaką jakkolwiek bank oszczędnościowy powiernik może zapłacić indywidualnemu deponentowi, nie powinna przekraczać 3,0 szylingów i 10 pensów. Mimo to niedobór banku oszczędnościowego pozostał „straszakiem stale wskrzeszanym przez krytyków banków oszczędnościowych przez pięćdziesiąt lat lub dłużej” (Horne 1947). Dalszą silną amunicję dla takich krytyków dostarczył wypadek upadku Rochdale Savings Bank w listopadzie 1849 r., kiedy wyszło na jaw, że jego aktuariusz, pan George Haworth, zdołał oszukać bank na ogromną kwotę 71 715 funtów na przestrzeni lat, prawie trzy czwarte całkowitych oszczędności biednych mieszkańców Rochdale. To oszustwo było największym z około dwudziestu dwóch przypadków oszustwa, które wyszły na jaw w latach 1844-1857. Opinia publiczna stawiała się coraz bardziej nieprzychylna powierniczym bankom oszczędnościowym na rzecz innych form oszczędzania, takich jak współpraca – w której Rochdale przewodził – a także wskrzeszała starsze pomysły banku pocztowego. W 1859 roku bankier z Huddersfield, pan C. W. Sikes, tracąc nadzieję na oficjalną akceptację swojego ulubionego pomysłu Postal Savings Bank, postanowił przebić się przez biurokrację, pisząc bezpośrednio do kanclerza skarbu, pana Gladstone'a, przebiegle wyjaśniając moralne znaczenie, a także mechanizmy swojego planu. Gladstone był bardzo otwarty na główną część

planu Sikesa, ponieważ podzielał swoje rozczarowanie powierniczymi bankami oszczędnościowymi. W 1861 roku duża liczba z 638 istniejących wówczas TSB była mała, niepewna i niekompetentnie zarządzana. Około 300 z nich udało się otworzyć dla biznesu tylko w jeden dzień w tygodniu, podczas gdy ich zasięg geograficzny był bardzo fragmentaryczny, szczególnie na południu Wielkiej Brytanii. W przeciwieństwie do tego, Sikes zaplanował bezpieczną, ogólnokrajową sieć, ponieważ, jak stwierdził w swoim liście do Gladstone'a, „Gdziekolwiek jest umiejscowiony Money Order Office, niech Savings Bank będzie pod jego dachem... i praktycznie sprawisz, że Bank będzie oddalony o mniej niż godzinę spacerem od ogniska każdego pracującego człowieka w Królestwie” (Davies 1973). Ogromne sumy, które mogły być w ten sposób oddane do dyspozycji rządu po niskiej stawce zaledwie 21/2 procent, silnie odpowiadały dwóm stronom charakteru Gladstone'a – jego miłości do ekonomii i niechęci do wielkich interesów bankowych w City. „Dopiero dzięki utworzeniu Post Office Savings Banks i ich stopniowemu rozwojowi minister finansów otrzymał instrument wystarczająco silny, aby uniezależnić się od Banku i władzy miejskiej, gdy ma okazję do kwot siedmiocyfrowych” (Morley 1911). Nic dziwnego, że Gladstone sprzeciwił się pierwotnemu planowi Sikesa, aby utworzyć niezależną komisję do inwestowania dochodów z POSB. Niewątpliwe bezpieczeństwo oferowane przez rząd musiało zostać opłacone poprzez przyznanie Skarbowi Państwa całkowitej kontroli nad inwestycjami – i po stawce o 1/2 procent niższej od tej oferowanej wówczas TSB. Dopiero kolejna porażka TSB, Cardiff Savings Bank w kwietniu 1886 r., zapoczątkowała serię kroków, dzięki którym stopy procentowe, maksymalne udziały i inne tego typu kwestie techniczne zostały zharmonizowane między dwoma grupami kas oszczędnościowych. Ruch TSB został wstrząśnięty do fundamentów przez upadek Cardiff Bank, który doprowadził do upadku Bristol Savings Bank, doprowadził do fatalnych runów na szereg innych takich banków w tak odległych miejscach jak Yorkshire i Kent i spowodował upadek trzech londyńskich kas oszczędnościowych. Ogromne kwoty zostały przelane do POSB. Kiedy w 1888 r. tanie pieniądze umożliwiły Goschenowi konwersję 40 milionów funtów długu publicznego z 3 do 21/2 procent, wykorzystano to, aby obniżyć stopę dla deponentów TSB w podobny sposób do poziomu 21/2 procent, kończąc w ten sposób okres dwudziestu siedmiu lat, w którym TSB cieszyły się premią w wysokości 1/2 procent w porównaniu z POSB. Niemniej jednak o wiele większa wygoda, dłuższe godziny otwarcia, lepsza administracja i przede wszystkim wyższe bezpieczeństwo POSB gwarantowały większy sukces tych ostatnich w okresie od ich powstania w 1861 r. Podczas gdy całkowite depozyty w TSB, które w 1861 r. wyniosły 41,7 mln funtów, spadły do 36,7 mln funtów w 1866 r. i rosły tylko powoli do falistego plateau około 41–46 mln funtów przez następne dwadzieścia lat, już w 1870 r. POSB miał depozyty w wysokości 15 mln funtów, wzrastając do prawie 51 mln funtów, aby zrównać się z depozytami TSB w 1886 r., kiedy Cardiff TSB upadł. W ciągu następnych czterech lat zamknięto 101 TSB, głównie dobrowolnie, a deponenci przekazali prawie 5 mln funtów do POSB – z wyjątkiem Szkocji, gdzie TSB, takie jak ten w Glasgow, największy w kraju, pozostały silne. Ostatecznie „Rollit's Act” z 1904 r. przywrócił TSB w całym kraju na solidniejszych podstawach; ale wówczas wyższość banków pocztowych jako ulubionego odbiorcy oszczędności płynnych klasy robotniczej była niepodważalna. Chociaż banki groszowe, z wyjątkiem przykładu z Yorkshire, nigdy nie osiągnęły zbyt wiele, zasługują przynajmniej na krótką wzmiankę, częściowo dlatego, że wprowadziły najbiedniejszych i najmłodszych klientów do banków oszczędnościowych i innych banków. Być może najwcześniejszym brytyjskim przykładem jest ten założony przez pana J. M. Scotta z Greenock w 1847 r. jako szkoła dla „macierzystego” Greenock Savings Bank. W Anglii to ojciec POSB, pan Sikes, już w latach 50. XIX wieku założył szereg banków groszowych w Mechanic Institutes w Huddersfield i okolicach. Jego pomysły zainspirowały pułkownika Edwarda Ackroyda do otwarcia najbardziej udanego ze wszystkich takich banków, Yorkshire Penny Bank, 1 maja 1859 r. Do 1865 r. zgromadził oszczędności w wysokości 100 000 funtów, osiągając 1 milion funtów do 1884 r. z 140 000 kont. Do 1900 r. jego całkowite depozyty osiągnęły 12,5 miliona funtów. Najbardziej przydatnym uzupełnieniem wąskiego zakresu usług świadczonych przez banki oszczędnościowe było wprowadzenie przez Poczty Zakonu Poczтового w

1881 r. jako alternatywy dla emisji „Banknotów Pocztowych”, które byłyby rywalami banknotów komercyjnych. Sugestia, aby Poczta wydawała banknoty (przedstawiona przez Komitet ds. Banknotów Pocztowych w 1876 r.) została odrzucona, a znacznie słabsza wersja systemu zamówień pocztowych została ostatecznie wprowadzona około pięć lat później. Był to natychmiastowy sukces, ponieważ w 1881 roku wydano prawie 4,5 miliona zamówień o wartości ponad 2 milionów funtów. Przez następne dziesięć lat przekazy pocztowe były używane jako waluta w niektórych obszarach. Do 1907 roku roczna liczba wydanych przekazów pocztowych przekroczyła 100 milionów i stanowiła wartość 43 milionów funtów. Mówiąc ogólnie, żadna z kas oszczędnościowych nie udostępniła kredytu swoim klientom, którzy mogli uzyskać dostęp tylko do pieniędzy, które sami wcześniej zdeponowali. Wiele stowarzyszeń odzieżowych i czynszowych, klubów łupkowych, klubów bożonarodzeniowych i świątecznych zdołało zapewnić swoim członkom bardzo ograniczoną i ściśle kontrolowaną kwotę kredytu. Klasa robotnicza jako całość musiała czekać na nadejście konsumenckiego zakupu ratalnego, aby uzyskać określone i ograniczone kwoty kredytu. Kredyt bankowy pozostał przywilejem stosunkowo bogatszych klientów banków komercyjnych. Niemniej jednak, zaczynając od nieznaczącej kwoty na początku stulecia, oszczędności klasy robotniczej wykazały niezwykle wzrost, zbliżając się do około 500 milionów funtów do 1914 roku, z czego większa część składała się z depozytów w POSB, w wysokości około 182 milionów funtów; depozyty TSB wynoszące łącznie 71 milionów funtów (z czego 54 miliony funtów stanowiły zwykłe depozyty, a 17 milionów funtów inwestycje i inne konta); depozyty Friendly Society wyniosły ponad 67 milionów funtów, a reszta w bankach groszowych oraz w różnych klubach i towarzystwach ubezpieczeniowych. Większość tych oszczędności, podobnie jak oszczędności całego połączonego systemu bankowego, była odprowadzana z całego kraju do scentralizowanych siedzib rządowych lub sektora prywatnego w Londynie, aby zostać redystrybuowana do prowincji lub za granicę, zgodnie z uznaniem bankierów i administratorów w City. To domy dyskontowe i banki handlowe odgrywały wiodącą rolę w tym procesie redystrybucji finansowej. Oszczędności klasy robotniczej dostarczały stale rosnący strumień do jeziora płynności City.

Domy dyskontowe, rynek pieniężny i weksel w Londynie

Domy dyskontowe zostały tak nazwane ze względu na ich charakterystyczną, ale nigdy jedyną działalność przez większą część ich uporczywego istnienia, a mianowicie zakup weksli po dyskoncie lub niższej wartości od ich ceny nominalnej lub końcowej i albo przetrzymywanie ich do terminu zapadalności, albo sprzedawanie innym dealerom weksli. Ponieważ weksle pełnią trzy funkcje – przekazują środki, udzielają kredytu i dostarczają posiadaczom najbardziej wygodnej i wysoce płynnej rezerwy – domy dyskontowe, jako hurtowi dealerzy weksli, zaczęły zajmować dosłownie i w przenośni centralną i strategiczną rolę na londyńskim rynku pieniężnym, a zatem w finansach krajowych i międzynarodowych. W drugiej ćwierci XVIII wieku i pierwszej ćwierci XIX wieku weksle (jak już zauważyliśmy) były również używane jako waluta w Londynie, a tym bardziej w częściach Lancashire i Yorkshire, dopóki nie zastąpiły ich banknoty i czek. W miarę jak w XIX wieku mnożyła się liczba obsługiwanych weksli, „bill on London” przyjął rolę, w której handel dwustronny między krajami odległymi od Londynu, jak na przykład handel wełną między Sydney a Tokio, stał się zależny od sprawnego funkcjonowania rynku dyskontowego. Krótkoterminowe stopy procentowe były bezpośrednio zależne od popytu i podaży weksli, podobnie jak rezerwy płynne utrzymywane przez połączony system bankowy w ostatnim ćwierćwieczu XIX wieku. Sam rząd był tak pod wrażeniem zalet finansowania wekslowego, że opracował własny weksel skarbowy w celu zaspokojenia własnych krótkoterminowych potrzeb, pochlebnie naśladowując weksel londyńskiego rynku pieniężnego. Ze względu na kluczową pozycję domów dyskontowych Bank Anglii uznał za konieczne przyznanie im specjalnych i przez większość czasu wyłącznych przywilejów w redyskontowaniu ich weksli. Te imponujące operacje były wykonywane przez jeden do dwóch tuzinów domów zatrudniających wykwalifikowaną i elastyczną, ale zaskakująco małą liczbę pracowników, około 300 do 400,

zlokalizowanych głównie na i wokół Lombard Street. Pan W. T. C. King w swojej Historii londyńskiego rynku dyskontowego nie przesadza, wskazując, że „od czasów Bagehota do czasów Komitetu Macmillana kolejne władze uznały, że to właśnie posiadaniu wyspecjalizowanego rynku dyskontowego Londyn w dużej mierze zawdzięcza swoją supremację jako międzynarodowe centrum finansowe” (1936). Rozwój domów dyskontowych w XIX wieku można wygodnie podzielić na dwa okresy, pierwszy do upadku największego domu w City, Overend and Gurney, w 1866 roku. W tym okresie dominował rachunek krajowy. W drugim okresie, od 1866 do 1914 roku, spadek rachunku krajowego został z nawiązką zrekompensowany przez ogromny wzrost znaczenia rachunku międzynarodowego w Londynie. Po tym, jak krajowy banknot uzyskał status prawny w 1697 r., jego wzrost był stopniowy aż do lat 80. XVIII w., kiedy to zaczął być używany tak szybko, że do 1800 r. banknoty stały się normalną metodą płatności między handlarzami, a w przypadku braku debetów, których do tego czasu nie odkryto w Anglii, i względnej rzadkości pożyczek, banknoty stały się również normalną metodą uzyskiwania krótkoterminowego kredytu od setek banków, które do tego czasu obejmowały cały kraj. Banki wiejskie z nadwyżkami funduszy inwestowały je w swoich bankach korespondencyjnych w Londynie, które wykorzystywały te fundusze do inwestowania w banknoty nie tylko w Londynie, ale także do zakupu banknotów wystawianych w deficytowych okręgach w przemysłowych obszarach kraju. Wzrost gospodarki znalazł więc odzwierciedlenie i został ułatwiony przez wzrost londyńskich brokerów wekslowych, z których niektórzy zaczęli wycofywać się z ogólnej działalności bankowej, aby skoncentrować się na brokerstwie wekslowym, pierwszym takim „prawdziwym” dealerem wekslowym była firma Richardson and Gurney, utworzona w 1802 r., do której w 1805 r. dołączył Overend jako partner. Do około 1817 r. londyńscy brokerzy i bankierzy wiejscy pobierali tę samą stopę dyskontową – 5 procent – maksymalną wówczas dozwoloną przez prawo, ale od tego czasu do końca 1825 r. nastąpił nadmiar pieniędzy, szczególnie w Londynie, stymulowany nadmierną emisją drobnych banknotów. Londyńscy brokerzy w tym okresie zaczęli konkurować, obniżając swoje stopy dyskontowe, co spowodowało, że przemysłowcy w kraju zaczęli korzystać z usług londyńskich brokerów raczej niż swoich lokalnych banków w celu dyskontowania. Aż do kryzysu w 1826 r. londyńscy bankierzy polegali na możliwości uzyskania natychmiastowego dostępu do gotówki, kiedykolwiek było to potrzebne, poprzez redyskontowanie swoich weksli w Banku Anglii, ale w wyniku kryzysu Bank zakończył tę usługę, ograniczając przywilej tylko do wyspecjalizowanych brokerów weksli, co dodatkowo stymulowało ich wzrost. Rozwój banków akcyjnych po 1826 r. i surowsze ograniczenie emisji weksli oznaczały, że obrót wekslami był ponownie zachęcany. W funkcji ekonomicznej weksle i banknoty były praktycznie zamienne, tak że podczas gdy połączenie lub otwarcie oddziału w Londynie mogło wiązać się z utratą emisji weksli, nie było takiej przeszkody w emitowaniu większej liczby weksli. Sam Bank Anglii agresywnie konkurował w dyskontowaniu weksli, dopóki nie uznał, że jest częściowo winien kryzysowi w 1847 r., po czym złagodził zapał konkurencji, zaczynając rozumieć, że ustawa z 1844 r. nie uwolniła całkowicie jego Departamentu Bankowości od rosnących obowiązków banku centralnego. Nie mógł być jednocześnie kłusownikiem i strażnikiem łowieckim. To właśnie w tym okresie, „od około 1830 r. do lat sześćdziesiątych lub siedemdziesiątych, rynek weksli jako agent krajowej dystrybucji kredytu osiągnął swój szczyt, zarówno pod względem skali operacji, jak i znaczenia w gospodarce” (W. T. C. King 1936). W swojej gorliwości do wspierania handlu krajowego (i zagranicznego) i wbrew wciąż panującej wierze w „doktrynę prawdziwych weksli”, domy dyskontowe, takie jak Overend i Gurney, zaczęły emitować duże ilości weksli „akomodacyjnych” lub „finansowych”, nawet na finansowanie kapitału stałego, takiego jak budowa kolei. Trudności gospodarcze po wybuchu wojny krymskiej w 1854 r. osiągnęły punkt krytyczny, gdy wiadomość o buncie Indian w maju 1857 r. dotarła do Londynu, ponownie powodując, że domy dyskontowe ponownie przecenili wyjątkowo duże kwoty w Banku Anglii, tak bardzo wyczerpując rezerwy, że ustawa z 1844 r. musiała zostać ponownie zawieszona, a do obiegu wprowadzono wyjątkową prawnie emisję banknotów o wartości 928 000 funtów. Nastąpiło dziesięć lat napiętych stosunków między domami dyskontowymi a Bankiem Anglii,

który pokazał swoje pazury w „Zasadzie z 1858 r.”, na mocy której Bank cofnął swoją decyzję z 1825 r. Domy dyskontowe nie mogły już w normalnym toku działalności korzystać z udogodnień redyskontowych w Banku – krok wsteczny, który uniemożliwił Bankowi sprawowanie nadzoru nad jakością działalnością wekslową domów w okresie, gdy takie zahamowanie działalności domów takich jak Overends byłoby najbardziej zbawienne. Podejrzliwość i złośliwość były wzajemne. W 1860 roku w ciągu jednego dnia Overend i Gurney wycofali z Banku 1 650 000 funtów, wszystkie w banknotach 1000 funtów, zmuszając tym samym Bank do podniesienia stopy bankowej do 5 procent. (Bank pamiętał tę akcję i stał z boku w 1866 roku, pozwalając Overend upaść – ofiara własnych nadużyć). Ogólny ruch w tym okresie w kierunku ograniczonej odpowiedzialności doprowadził do powstania szeregu spółek akcyjnych dyskontowych, z których pierwszą była National Discount Co. Ltd, utworzona w lutym 1856 roku, a następnie London Discount Co. później w tym samym roku i General Discount Co. w następnym roku. Obie te ostatnie miały upaść po krótkim i burzliwym istnieniu, London Discount Co. była uwikłana w czerwcu 1860 roku w „kryzys skórzany”, w którym nie mniej niż trzydzieści firm skórzanych upadło z zobowiązaniami wynoszącymi około 3 miliony funtów. Overend i Gurney również byli zaangażowani, ale udało im się przetrwać burzę. Potem nastąpiło pół tuzina innych formacji spółek dyskontowych, zanim Overends stało się spółką z ograniczoną odpowiedzialnością w lipcu 1865 r., decyzja opisana przez ówczesny Bankers’ Magazine jako „największy triumf ograniczonej odpowiedzialności”. Triumf ten był krótkotrwały. Po dużych wypłatach w pierwszych miesiącach 1866 r. kryzys nadszedł wraz z decyzją prawną kwestionującą status papierów wartościowych spółki w Mid-Wales Railway, a tym samym wartość jej dużego zaangażowania w inne koleje. Następnego dnia, 10 maja 1866 r., Overend and Gurney, największy i najbardziej znany na świecie dom dyskontowy, zawiesił płatności, mając długi przekraczające 5 milionów funtów. Skutki były natychmiastowe i spektakularne, ale zaskakująco nie rozprzestrzeniły się poza City. Stopa procentowa wzrosła do bezprecedensowej stopy 10 procent, ale przy tej stopie Bank swobodnie dyskontował. Spośród banków, English Joint Stock Bank of London oraz Agra and Masterman Bank były dwoma najważniejszymi z siedmiu, które ostatecznie upadły. Na szczęście dla reszty gospodarki kryzys pozostał głównie finansowy i pomimo rujnującego wysokiego oprocentowania, upadłości komercyjne były stosunkowo nieliczne. List Kanclerza ponownie pozwolił Bankowi Anglii przekroczyć normalne limity emisji weksli powierniczych, ale tym razem, podobnie jak w 1847 r., nie wyemitowano żadnych nadwyżek weksli. Z czasem spokój został przywrócony, a stopa procentowa została obniżona w lipcu 1867 r. do niezwykle niskiego poziomu 2 procent, poziomu wcześniej osiągniętego tylko dwa razy (kwiecień 1852 r. i lipiec 1862 r.). Chociaż większość domów dyskontowych poniosła duże straty, National Discount i Alexanders – dwa największe po Overends – wyszły z tego stosunkowo obronną ręką. Upadek Overendsa zdawał się otwierać drzwi dla wielu nowych wejść na rynek dyskontowy, a partnerstwa takie jak Gillett, Sanderson i Shaxson były wśród najbardziej znanych z jedenastu nowych prywatnych domów utworzonych w latach 1866-1870. Pod względem wielkości Union Discount Co., która wchłonęła General Credit Co. w 1885 r., była pierwszą z „Wielkiej Trójki”, która osiągnęła depozyty w wysokości 10 milionów funtów – w 1894 r., pozycja ta nie została osiągnięta przez National aż do 1904 r., a przez Alexandersa aż do 1913 r. W tym ostatnim roku całkowite depozyty Wielkiej Trójki, składające się teraz głównie z pieniędzy na wezwanie umieszczonych przez centrale połączonych banków w City, wyniosły 46,6 miliona funtów, czyli dwa razy więcej niż w 1891 r. W 1913 r. było również około dwudziestu prywatnych domów dyskontowych wraz z kilkunastoma brokerami pieniężnymi, którzy zasilali domy interesami, które do tego czasu obejmowały tylko nieznaczną ilość krajowych weksli. Chociaż spadek rachunków krajowych mógł, według Kinga, rozpocząć się już w kryzysie z 1857 r., nie stał się znaczący aż do krachu z 1866 r., a spadek ten wyraźnie przyspieszył w latach 80. i 90. XIX wieku. Trzy główne, powiązane ze sobą powody jego spadku to, w porządku chronologicznym: po pierwsze, rewolucja w transporcie i komunikacji; po drugie, wynikająca z tego redukcja potrzeby kupców do przechowywania ich zwyczajowo dużych zapasów towarów, co wcześniej było kosztowną koniecznością; i po trzecie, ruch amalgamacyjny w

bankowości. Już w 1880 r. Gillett handlował głównie rachunkami zagranicznymi, a do 1905 r. ich interesy w kraju spadły do „nieznacznego procentu” (Sayers 1968). Profesor Nishimura w swoim badaniu „The Decline of Inland Bills” podkreślił fakt, że „Inwestycje w zapasy... musiało być wielkim obciążeniem dla rynku pieniężnego” aż do lat 70. XIX wieku, kiedy „telegrafy i statki parowe”, nie zapominając o kolejach krajowych, „zlikwidowały zarówno ogromne zapasy towarów, jak i pośredników-kupców. Bankowość oddziałowa wchłonęła pieniądze do systemu bankowego. W ten sposób popyt na pieniądze na finansowanie zapasów zmalał, a podaż pieniądza wzrosła, umożliwiając bankom udzielanie pożyczek w formie debetów, co z kolei spowodowało spadek [krajowych] weksli” (1971). Ruch amalgamacyjny z lat 90. XIX wieku wywarł ostateczny, kulminacyjny nacisk na spadek, który był już w toku. Domy dyskontowe, zawsze elastyczne, przyjęły ten spadek z impetem, poprzez nowe transakcje na bonach skarbowych, a co jeszcze ważniejsze, poprzez znaczne zwiększenie międzynarodowych transakcji wekslowych. W 1877 r. kanclerz skarbu, sir Stafford Northcote, zirytowany niepopularnością ustawy skarbowej jako środka pozyskiwania krótkoterminowych finansów, zwrócił się o poradę do Waltera Bagehota, redaktora *The Economist* i autora klasycznej książki *Lombard Street*. Bagehot zasugerował krótkoterminowe zabezpieczenie „przypominające jak najbardziej komercyjny weksel”. Jego pomysł został włączony do ustawy o wekslach skarbowych z 1877 r. Początkowo weksle mogły być używane tylko do finansów autoryzowanych w ramach Funduszu Skonsolidowanego, ale od 1902 r. cele, na które były dozwolone, zostały rozszerzone, tak że wolumeny należności znacznie wzrosły, osiągając przedwojenny szczyt 36 700 000 funtów w 1910 r.: przygotowanie do ich masowego wykorzystania w I wojnie światowej i później. Zapewniło to więcej londyńskiego surowca dla młynów domów dyskontowych, a nawet dla zagranicznych finansistów, którzy byli znaczącymi nabywcami zarówno weksli skarbowych, jak i komercyjnych. W 1890 roku Bank Anglii przywrócił tradycyjny przywilej, na mocy którego domy dyskontowe korzystały z niemal automatycznego redyskontowania swoich papierów wartościowych przez Bank. Gdy kryzys tamtego roku (wkrótce zostanie zbadany) został przewyższony, „organizacja, dzięki której cały wolny brytyjski kapitał został wciągnięty do londyńskiego rynku pieniężnego, funkcjonowała niemal doskonale... został przecięty gładki kanał, którym zagregowane nadwyżki z północy płynęły na południe. Kanały z East Anglia, South West i wiejskiej Anglii ogólnie zostały przecięte na długo przedtem” (Scammell 1968, 166, cytując Sir Johna Claphama). Pieniądze na wezwanie, które banki pożyczały domom dyskontowym, były teraz prawie w całości wykorzystywane do finansowania bonów skarbowych i, przede wszystkim, bonów międzynarodowych. Londyn stał się prawdziwie międzynarodowym rynkiem, znacznie potężniejszym niż zagraniczne centra, z którymi utrzymywał codzienny kontakt. W pierwszej dekadzie XX wieku „najbardziej aktywne i potężne czynniki w nim są zagranicznego pochodzenia” i „służą zagranicznym interesom, które mogą często kolidować z brytyjskimi interesami”. Taki pogląd prezentował W. R. Lawson, pisząc w *Bankers' Magazine* z 1906 r. (King 1936, 282). Londyńscy bankierzy handlowi niemal zawsze byli jeszcze bardziej krótkowzroczni w swojej wizji międzynarodowej niż domy dyskontowe, dla których „akceptowali” znaczną część swoich rachunków. Tylko spółdzielnie budowlane uniknęły potężnego dośrodkowego przyciągania City; i nawet one oczywiście nic nie zrobiły, aby sfinansować lokalny przemysł. Nasiona przyszłego upadku przemysłu, relatywnie rzecz biorąc, były szeroko zasiewane w okresie niekwestionowanej supremacji funta szterlinga.

Banki handlowe, rynek kapitałowy i inwestycje zagraniczne

Banki handlowe, podobnie jak słonie, są trudne do zdefiniowania, ale natychmiast rozpoznawalne. Większość banków handlowych zaczynała jako banki handlowe i rozszerzyła działalność na bankowość, ale ruch w drugą stronę nie był niczym niezwykłym. „Wyciągnij wczesnego bankiera prywatnego, a znajdziesz kupca” (Carosso 1987). Ze względu na mieszane pochodzenie i funkcje termin „bank handlowy” „nie ma precyzyjnego znaczenia i jest czasami stosowany do kupców, którzy nie są bankierami, do bankierów, którzy nie są kupcami, a nawet do domów, które nie są ani kupcami, ani

bankierami". Jest to przemyślany pogląd Baring Brothers, którzy, jeśli ktokolwiek, powinni wiedzieć, kim jest bankier handlowy (Baring Brothers 1970). Większość bankierów handlowych w Wielkiej Brytanii pochodziła pierwotnie z zagranicy; z Niemiec, zwłaszcza, jak Baringowie, Brandtowie, Hambrosowie (dawniej Levysowie), Kleinwortowie, Rothschildowie, Schröderowie i Warburgowie; ale także z Holandii, jak Hopesowie (pierwotnie ze Szkocji) i Raphaelowie; i ze Stanów Zjednoczonych, jak Brown Shipleyowie, Seligmanowie i Morganowie (z Walii, przez Bristol i Nową Anglię, z powrotem do Londynu). Nic więc dziwnego, że pod względem doświadczenia, poglądów i zainteresowań pozostali przeważnie międzynarodowi, jakby stworzeni do bycia idealnymi katalizatorami międzynarodowego handlu i rozwoju. Z kilkoma ważnymi wyjątkami, takimi jak Baringowie i Morganowie, większość była Żydami, ponieważ międzynarodowy charakter ich biznesu naturalnie przyciągał żydowskich bankierów. Dwudziestu czterech z trzydziestu jeden bankierów handlowych, którzy zmarli jako milionerzy w latach 1809-1939, było Żydami. Jako kupcy, niezależnie od ich pochodzenia, byli przyzwyczajeni do kupowania i sprzedawania znacznych kwot na własny rachunek, umiejętności, którą chętnie sprzedawali innym hurtownikom i producentom. Ich wiedza na temat zdolności kredytowej zagranicznych handlowców, nabyta dzięki długiemu, żmudnemu, osobistemu lub rodzinnemu zaangażowaniu, była bezpośrednio wykorzystywana do organizowania pożyczek i zakupów; i pośrednio poprzez ważny rozwój ich „akceptacji” weksli, ich potwierdzenia znacznie zwiększały zbywalność weksli, umożliwiając wystawcom oferowanie znacznie lepszych, tj. niższych stawek. Banki handlowe odegrały zatem niezastąpioną rolę w budowaniu niezrównanej reputacji weksla w Londynie. W ten sam sposób sama wiedza, że banki handlowe były powiązane z pozyskiwaniem kapitału, czy to na zagraniczne koleje, kopalnie, porty, mosty, kanały lub wodociągi itd., była zazwyczaj wystarczająca, aby zagwarantować, że ogół społeczeństwa w Europie (a później w USA) chętnie zaciągnie takie pożyczki w szybszym tempie i po wyższych cenach, niż miałyby to miejsce w innym przypadku. Wpływowi pożyczkobiorcy mogli sobie zatem pozwolić na hojne nagrody – pieniężne, społeczne lub polityczne – dla bankierów handlowych, przyczyniając się w ten sposób do innych powodów (omówionych poniżej) do pchania pieniędzy City w stroniczy sposób w stronę inwestycji zagranicznych, a nie krajowych. Być może najsilniejszy wpływ bankierów handlowych można dostrzec w organizowaniu pożyczek dla rządów i wspieraniu królów, książąt i potentatów w anachronistycznych sposobach życia, do których nie mogli sobie pozwolić, ani politycznie, ani finansowo, aby się przyzwyczać. Ponieważ osiągnięcie i utrzymanie najwyższego szacunku, zaufania i prestiżu są niezbędnymi składnikami prawdziwych bankierów handlowych, ich wpływy ekonomiczne i polityczne stały się nierozdzielnie wymieszane, ich wpływy polityczne ułatwiały ich transakcje ekonomiczne, podczas gdy ich waga ekonomiczna umożliwiała im strategiczną interwencję przy wielu okazjach w polityce międzynarodowej. Tak więc hrabia Corti, w jednym z wcześniejszych przykładów tego, co stało się powodzią historii dynastycznych, stwierdził, że „celem tej pracy jest ocena wpływu tej rodziny [Rothschildów] na politykę okresu, nie tylko w Europie, ale na całym świecie” (Corti 1928). Krótkie spojrzenie na główne cechy dwóch wiodących domów, Baringów i Rothschildów, musi wystarczyć, aby dać przedsmak fascynującej, kontrowersyjnej i ekonomicznie strategicznej historii banków handlowych w ogóle. Rodzina Baring, pierwotnie kupcy wełny w północnych Niemczech, najpierw związała się z Anglią poprzez import wełny, głównie z West Country. John Baring, syn luterańskiego pastora w Bremie, został wysłany do Exeter w 1717 roku, gdzie ożenił się z bogatą miejscową rodziną i szybko rozwinął swój biznes. Jego synowie przenieśli się do Londynu, gdzie w 1762 roku założyli bankowość handlową „John & Francis Baring & Co.” Na początku wojny w 1793 roku Barings stał się już jednym z najsilniejszych domów. Kiedy Hope and Company, obawiając się o swoją przyszłość, uciekli do Londynu, aby uciec przed francuską inwazją na Holandię w 1795 roku, zaprzyjaźnili się z Baringsem. W zamian ich wzajemne powiązania z USA zostały znacznie wzmocnione. Do 1803 roku prawie połowa 32 milionów dolarów amerykańskich akcji będących własnością cudzoziemców znajdowała się w Wielkiej Brytanii, przy czym Barings był w to bardzo mocno zaangażowany. W tym samym roku Napoleon, mając kłopoty finansowe, zaoferował sprzedaż całej

Luizjany Stanom Zjednoczonym za 15 milionów dolarów. Nawet ta okazyjna cena przekraczała natychmiastową siłę nabywczą rządu amerykańskiego. Jednak Barings i Hopes byli chętni i zdolni do przekazania pieniędzy Napoleonowi, więc słynny zakup Luizjany został pomyślnie ukończony (pomimo działań wojennych). Następnie, gdy Bank Stanów Zjednoczonych chciał założyć agenta w Londynie, naturalnie wybrał Barings. Po zakończeniu wojny w 1815 roku Barings aktywnie sponsorował ogromną pożyczkę w wysokości 315 milionów franków dla rządu francuskiego. Stąd wzięło się często powtarzane hasło przypisywane księciu de Richelieu, że w Europie jest „sześć wielkich mocarstw: Anglia, Francja, Prusy, Austria, Rosja i bracia Baring” – zdanie użyte w tytule oficjalnej historii tego domu; choć nawet skrupulatne badania tego autora nie udowodniły, że Richelieu kiedykolwiek wypowiedział tę natchnioną uwagę. Przez większość XIX wieku Barings nadal uważnie obserwował możliwości bezpośredniego handlu towarami, handlując szeroką gamą produktów, takich jak kawa, miedź, indygo, ryż, tytoń i kukurydza. Czasami udawało im się zrobić „narożnik”, taki jak w przypadku łoju w 1831 r., a nawet rzucili wyzwanie Rothschildowi o udział w hiszpańskiej rtęci w latach 30. i 40. XIX wieku. Ziegler pokazuje, że fakt, iż Baringsowie nie byli Żydami, znacząco wpłynął, szczególnie w latach ich kształtowania, na ludzi, z którymi woleli handlować, i kraje, w których od czasu do czasu się specjalizowali: choć w latach 70. XIX wieku potrzeba współpracy i możliwości szerszego zakresu działalności gospodarczej coraz bardziej przeważały nad lojalnością etniczną. Większe banki handlowe angażowały się w pewnym stopniu w długotrwałą, ale nigdy sztywną specjalizację geograficzną, jak Hambros w Skandynawii, Rothschildowie w Hiszpanii i Baringowie w Kanadzie, ale na większych rynkach Rosji oraz Ameryki Północnej i Południowej panowała ostra konkurencja. Mimo wszystko niewielki stopień cichego oddzielenia rynków zmniejszył liczbę okazji do bezpośredniej rywalizacji i pomaga wyjaśnić, w jaki sposób w chwilach potrzeby główni konkurenci byli w stanie ściśle współpracować i oferować sobie nawzajem bardzo potrzebne wsparcie – szczególnie Barings w 1890 r. Przed zbadaniem tego kryzysu stosowne jest krótkie podsumowanie postępów Rothschildów. Rothschildowie wywodzą się ze średniowiecznego Frankfurtu nad Menem, ich dom, w czasach, gdy domy nie miały numerów, był trafnie oznaczony czerwoną tarczą. Cieszyli się wieloma dekadami doświadczenia w bankowości i handlu, zanim Nathan Mayer Rothschild został wysłany do Manchesteru w 1798 r., aby zająć się kwitnącym przemysłem bawełnianym. Działalność Nathana rozwijała się w szybkim tempie podczas wojen francuskich (podobnie jak Barings), kiedy był w stanie zademonstrować swoje umiejętności w przekazywaniu finansowych „subsydiów” sojusznikom i pieniędzy armiom za granicą, szybko i w odpowiedniej mieszance walut, wykorzystując w tym celu sieć kurierów swojej rodziny i do gromadzenia poufnych informacji ogólnie szybciej i niezawodniej niż inni operatorzy, czy to konkurenci bankowi, czy oficjalne źródła. Londyński oddział Rothschildów zebrał ponad 100 milionów funtów podczas wojny dla rządów alianckich. To Rothworth, jeden z agentów Rothschilda (a nie legendarny gołąb), jako pierwszy przyniósł Nathanowi Rothschildowi wiadomość o zwycięstwie Wellingtona pod Waterloo 18 czerwca 1815 r. wczesnym rankiem 20 czerwca, około dwudziestu czterech godzin przed przybyciem do Londynu oficjalnego wysłannika rządu. Szybki dostęp do informacji był bez wątpienia cennym atutem zarówno w handlu towarami, jak i w bankowości – w tamtych czasach panowała raczej zazdrość i podziw niż prawny zakaz wykorzystywania informacji poufnych. Z drugiej strony bankierzy handlowi często powstrzymywali się od wykorzystywania krótkoterminowych korzyści, w celu budowania długoterminowych, ciągłych relacji z klientami, uczciwość, dyskrecja i lojalność bankierów handlowych były w ten sposób budowane w dużej mierze niepisany, ale najbardziej wartościowym, wpływowym i imponującym „kodeksie postępowania”. W przeciwieństwie do szerokiej gamy towarów, którymi handlowali Baringowie, Rothschildowie zazwyczaj ograniczali się do towarów tradycyjnie handlowanych w Europie przez Żydów dworskich, a mianowicie diamentów, złota i srebra oraz rtęci, która była używana między innymi do rafinacji srebra – stąd wczesny częściowy monopol Rothschildów na rtęć z hiszpańskich kopalni. Przez większość XIX wieku Rothschildowie byli ważniejsi niż Baringowie w handlu sztabkami, wymianie walut, a także w

pożyczkach rządowych w Europie; ale Baringowie zawsze odgrywali wiodącą rolę w „chlebie i maśle” w zakresie akceptowania weksli i pożyczek dla Ameryki. Starszy Rothschild zazwyczaj zostawał głową społeczności żydowskiej w Wielkiej Brytanii, podczas gdy powiązania między finansami a polityką zostały dodatkowo potwierdzone przez Lionela Rothschilda, który został pierwszym żydowskim posłem w 1858 r., a jego syn Nathan pierwszym żydowskim parem w 1885 r. – chociaż w tej rywalizacji nie dorównywali Baringsom. Do 1890 r. zdecydowanie najbardziej znaczącą rolę w londyńskim biznesie akceptowania weksli nadal odgrywał Barings, którego łączna wartość w tym roku, pomimo burzy, która prawie pochłonęła ich jesienią, wyniosła 15 milionów funtów. Drugi był Brown Shipley z 10,6 miliona funtów; Kleinworts był trzeci z 4,9 miliona funtów; Hambros czwarty z 1,9 miliona funtów; podczas gdy N. M. Rothschild mógł zająć tylko piąte miejsce z 1,4 miliona funtów (Chapman 1984). Ale Barings miał zostać strącony ze swojego miejsca. „Kryzys Baringa” z 1890 r. jest tak właściwie nazywany, ponieważ bez wątpienia to ekscesy tego domu doprowadziły do niemal katastrofy w tym roku; jednak gdyby Barings został pozostawiony sam sobie, jak Overends w 1866 r., aby spróbować cofnąć konsekwencje własnej głupoty, stałby się to kryzysem dla wszystkich. Jak się okazało, bezprecedensowy stopień terminowej współpracy w City, kierowanej przez Lorda Lidderdale'a, gubernatora Banku Anglii, był tak skuteczny, że powiedziano, że znaczenie kryzysu z 1890 r. leży w fakcie, że nie było kryzysu. Ratując Baringsa, City uratowało się samo. W poprzedniej dekadzie Barings pod rządami Lorda Revelstoke'a stał się rażąco nadmiernie zaangażowany w Ameryce Południowej w ogóle, a w Argentynie w szczególności. W 1880 r. łączna wartość brytyjskich inwestycji w Argentynie wynosiła 25 milionów funtów. Do 1890 roku prawie połowa brytyjskich inwestycji zagranicznych była w tym kraju, do tego czasu ich całkowita wartość wzrosła do 150 milionów funtów, a „uderzająco duża” część z nich została sfinansowana przez Barings. Szczególna inwestycja, która najbardziej bezpośrednio doprowadziła do trudności Baring, to nieukończenie przez „Water Supply and Drainage Company” kontraktu dla Buenos Aires na czas lub zgodnie z wyznaczonym standardem. Te kwestie finansowe i handlowe jeszcze bardziej się skomplikowały, gdy w sierpniu 1890 roku wybuchła tam rewolucja. Do 24 listopada Barings był w ciągu dwudziestu czterech godzin od bankructwa. Następnego dnia Lidderdale zrealizował trzy dni gorączkowych wysiłków w celu uzyskania obietnic wsparcia od wszystkich głównych banków City. Nie tylko wszystkie główne domy handlowe, w tym Rothschildowie (po pokazaniu niechęci) udzielili swojego wsparcia, ale oprócz 1 miliona funtów obiecane przez sam Bank of England, London and Westminster, London and County oraz National Provincial Banks zaoferowały po 750 000 funtów. Ostateczna suma gwarantowanej kwoty wyniosła 17 milionów funtów. Tak uzbrojone i zjednoczone City przetrwało burzę. Stopa procentowa, która została podniesiona do 6 procent w listopadzie, spadła z powrotem do 5 procent w grudniu i spadła do 3 procent pod koniec stycznia 1891 r. Gospodarka wróciła do normy, chociaż wiele lekcji z bankowości centralnej, depozytowej i handlowej zostało nauczonych przez miążdzące doświadczenie tych trzech miesięcy. Barings był tak wstrząśnięty, że pomimo wcześniejszej pogardy dla ograniczonej odpowiedzialności, poszedł za modnym trendem, który wcześniej zaatakował, stając się spółką z ograniczoną odpowiedzialnością. Mimo wszystkich członkowie rodziny, aż do 1995 r., nadal odgrywali główną rolę w sprawach spółki. Chociaż upadek Barings został spowodowany przez ich działalność emisyjną, nieuniknione było, że ich działalność akceptacyjna, oparta na niepodzielnych atrybutach szacunku i niepodważalnego kredytu, również poważnie ucierpiała. Do 1900 r. osiągnęli godny pochwały stopień ożywienia, obsługując w tym roku działalność akceptacyjną o wartości 3,9 mln funtów, chociaż stanowiło to zaledwie około jedną czwartą tego z 1890 r. Zostali zdegradowani na trzecie miejsce, za Kleinworts z 8,2 mln funtów i Schröders z 5,9 mln funtów. Te ostatnie były typowe dla młodszego pokolenia niemieckich domów, które odgrywały teraz bardziej agresywną i energiczną rolę na londyńskich rynkach pieniężnych i kapitałowych niż stare rodziny. Wszyscy oni uczestniczyli jednak w wielkiej ekspansji handlu światowego i w wydawaniu pożyczek zagranicznych, które w okresie od 1890 do 1914 roku – chociaż całkowita wielkość została skorygowana w dół przez ostatnie badania – osiągnęły bezprecedensowe wyżyny i pozostają

imponująco znaczące pod każdym względem. Podczas gdy rola londyńskich banków handlowych w ułatwianiu brytyjskiego eksportu i handlu światowego w ogóle spotkała się z powszechnym uznaniem, ich rola w eksporcie kapitału pozostała przedmiotem wielu kontrowersji przez cały XX wiek, chociaż argumenty czasami przypominają ataki na sprinterów za nieuczestniczenie w maratonach lub obwinianie koni pełnej krwi za to, że nie są dobrymi końmi pociągowymi. Nie za to, co zrobili, ale za to, czego nie zrobili, obwiniano bankierów handlowych City; za grzechy zaniechania, a nie czyn. Stali się kozłami ofiarnymi za rzekome słabości londyńskiego rynku kapitałowego, w którym odegrali tak kluczową rolę, za odwracanie krajowych oszczędności z inwestycji krajowych, szczególnie w przemyśle wytwórczym, do miejsc docelowych za granicą. Wszelkie szkody dla krajowych inwestycji zależałyby od wielu czynników, w tym rzeczywistej wielkości takich inwestycji, czy oszczędności niezainwestowane za granicą zostałyby zainwestowane w kraju, czy ryzyko i zyski zostały właściwie ocenione, czy moment inwestycji zewnętrznej pokrywał się ze wzrostami i spadkami inwestycji krajowych lub je rekompensował, czy całkowite oszczędności Wielkiej Brytanii były ustaloną kwotą, która określała całkowitą kwotę inwestycji krajowych lub zagranicznych (co później nazwano „poglądem Skarbu Państwa”), czy też to całkowite inwestycje faktycznie określały, jaka będzie całkowita kwota oszczędności (to jest „pogląd Keynesa” dostępny dla autorów po 1936 r.). Cała biblioteka książek, rozpraw i artykułów została napisana na ten niezwykle atrakcyjny temat, głównie dlatego, że okres ten oznacza apogeum brytyjskiego politycznego i ekonomicznego imperializmu „słonej wody”, w przeciwieństwie do „oczywistego przeznaczenia” ekspansji kontynentalnej w Ameryce Północnej, Rosji i Chinach. W powtarzających się wzrostach w całym XIX wieku brytyjski kapitał był wabiony za granicę za pośrednictwem usług banków handlowych, indukowanych ogólnie wyższymi stopami procentowymi. Królewska Komisja ds. Giełdy Papierów Wartościowych w Londynie (1877–8) wyjaśniła, że „pragnienie wysokich stóp procentowych” było „główną przyczyną” eksportu ogromnych sum pieniędzy od lat 50. XIX wieku (Platt 1984, 178). Dokładne i żmudne badania profesora Platta wykazały, że podstawowe statystyki brytyjskich inwestycji zagranicznych przed I wojną światową, które były niemal powszechnie akceptowane i bez końca powtarzane przez siedemdziesiąt lat, były poważnie wadliwe. Pierwotne dane profesora Paisha dotyczące wartości brytyjskich inwestycji zagranicznych w 1913 r. wyniosły 4 000 mln funtów, z czego 3 700 mln funtów stanowiły inwestycje portfelowe, a 300 mln funtów inwestycje bezpośrednie. Zrewidowane dane profesora Platta wynoszą łącznie tylko 3 130 mln funtów, z czego 2 630 mln funtów stanowiły inwestycje portfelowe, a 500 mln funtów inwestycje bezpośrednie (1986). Daje to całkowitą redukcję w stosunku do standardowych danych Paisha wynoszących 870 mln funtów, czyli 21,7 proc. – znaczną, ale nie druzgocącą redukcję, z wyjątkiem być może tych odważnych kliometryków, którzy zbudowali zbyt ciężki ładunek skomplikowanych obliczeń na tym, co przed Platem było zbyt łatwo uznawane za solidny fundament. Dalsze rewizje, niekoniecznie w jednym kierunku, zostaną niewątpliwie opublikowane, chociaż najnowsze nie muszą być oczywiście najbardziej poprawne. Nie tylko wielkość inwestycji zagranicznych przyniosła korzyści krajom otrzymującym, ale również fakt, że inwestycje te były dokonywane w sektorach gospodarki mających kluczowe znaczenie dla rozwoju takich krajów. Ponadto eksportowi kapitału towarzyszył eksport wiedzy fachowej w postaci armii inżynierów lądowych i mechanicznych, geodetów, pracowników profesjonalnych, technicznych i wykwalifikowanych wszelkiego rodzaju, co łącznie sprawiło, że wkład finansowy był o wiele bardziej wartościowy. Bez takich umiejętności nasiona finansowe pozostałyby niepodlewane i niepielone (jak pokazują liczne przykłady z XX wieku). „Stany Zjednoczone były głównym beneficjentem” pracy londyńskich banków handlowych; „kapitał europejski, zwłaszcza z Wielkiej Brytanii, przyspieszył tempo dziewiętnastowiecznego postępu gospodarczego Ameryki; a angielskie praktyki bankowe, zwłaszcza londyńskich banków handlowych, wpłynęły na organizację systemu finansowego kraju”, ponieważ bankierzy i umiejętności bankowe ściśle towarzyszyły eksportowi finansów (Carosso 1987). W Australii, jak wykazał Sir John Habakkuk, podczas gdy mniejsze inwestycje mogły być zasilane z rodzimych oszczędności, „pożyczki na budowę

na dużą skalę musiały być zaciągane w Londynie”, podobnie jak większość długoterminowego kapitału dla kolonii brytyjskich w ogóle. Było zatem wiele, co uzasadniało stronnictwo londyńskiego rynku kapitałowego w kierunku inwestycji zagranicznych – i pomimo wątpliwości rewizjonistów, taka stronnictwo pozostaje przekonująca. Jak słusznie podkreślił Sir Alexander Cairncross, londyńscy bankierzy handlowi „nie posiadali aparatu śledczego niezbędnego do krajowych giełd przemysłowych, ale byli znakomicie przygotowani do obsługi pożyczek dla rządów i korporacji zagranicznych... Nie byli pod pokusą, aby bawić się w krajowe kwestie przemysłowe (poza tymi największymi)” (1953). Nawet w drugiej połowie XIX wieku połowa lub więcej inwestycji w brytyjskim przemyśle wytwórczym pochodziła z odłożonych zysków. Większość pozostałych pochodziła z inwestycji dokonywanych przez przyjaciół i krewnych firmy, a część, w razie potrzeby, była finansowana przez prowincjonalne giełdy papierów wartościowych. Większość firm była nadal niewielka, zbyt mała, aby korzystać z usług londyńskiego rynku kapitałowego. Prywatne firmy w 1913 r. nadal stanowiły prawie 80 procent istniejącej całości i stanowiły pięć szóstych wszystkich nowych firm zarejestrowanych w latach 1911–1913. Jednak większość brytyjskich banków handlowych przez większość czasu unikała uwikłania się w brytyjski przemysł, nawet gdy pojawiała się okazja. Ich postawa jest zilustrowana oświadczeniem Lorda Revelstoke'a z 1911 r.: „Przynaję, że osobiście odczuwam wstręt do wszystkich firm przemysłowych i że nie powinienem myśleć o zainwestowaniu moich ciężko zarobionych zysków w takie przedsięwzięcie”, przedsięwzięcie było produktem węglowym w czasach, gdy węgiel był królem (Ziegler 1988). Barings, podobnie jak inne banki handlowe, brały udział w dużych emisjach w tym, co Ziegler nazywa „infrastrukturą brytyjskiego przemysłu”, takich jak London United Tramways i Mersey Docks and Harbour Board; w swoich umysłach, sercach i interesach koncentrowały się na biznesie zagranicznym. Byli finansowymi ekstrawertykami. W pewnych okresach, gdy emisje zagraniczne były na niskim poziomie, łączna liczba emisji krajowych, wliczając emisje prowincjonalne, jak i londyńskie, znacznie przekraczała liczbę emisji zagranicznych, np. w okresie od 1896 do 1903 r. Jednak ogromny wzrost inwestycji zagranicznych ponownie zdominował następną dekadę, osiągając najwyższy szczyt w latach od 1911 do 1914 r. Pozostała jednak zasadnicza różnica, ponieważ znaczna część „inwestycji” krajowych stanowiła jedynie zmiany w organizacji i własności istniejących brytyjskich przedsiębiorstw, od partnerstwa lub statusu spółki prywatnej do statusu spółki akcyjnej, podczas gdy emisje zagraniczne stanowiły głównie nowe, rzeczywiste tworzenie aktywów, co dodatkowo wzmacniało ich względne znaczenie ekonomiczne. (Ożywioną debatę na ten temat można zobaczyć w sprawie A. R. Hall kontra A. K. Cairncross w *Economica*, odpowiednio, luty 1957 i maj 1958). Tak więc, chociaż bankierzy handlowi od czasu do czasu zajmowali się wieloma dużymi sprawami krajowymi, nie czerpali z tego zbyt dużej przyjemności. Pod koniec długiego XIX wieku, podobnie jak na początku, pozostawali przeważnie międzynarodowi w swoich poglądach. Jak dramatycznie stwierdza Ziegler, „Handel międzynarodowy był ich chlebem powszednim; pożyczki międzynarodowe ich dżemem; finansowanie brytyjskiego przemysłu było pożywieniem dla dworu służby, lub co gorsza, odpowiednim tylko dla psów”. To mało entuzjastyczne podejście do inwestycji przemysłowych, szczególnie w mniejszych, krajowych, przemysłowych gałęziach przemysłu – przerażenie Revelstoke'a w osłabionej formie – przeniknęło City of London, częściowo z powodu ogólnej politycznej i ekonomicznej władzy bankierów handlowych w Westminster i w zarządach City, ale szczególnie z powodu ich naturalnie silnej reprezentacji jako dyrektorów innych banków, w tym Banku Anglii. Już w 1873 r. Walter Bagehot wskazał na stronnictwo polegającą na tym, że bankierzy handlowi, tacy jak Rothschildowie, byli zapraszani do zostania dyrektorami Banku Anglii, mimo że „mają lub mogą mieć w pewnych okresach interesy przeciwne do polityki Banku” (1873). Cunliffe (z tego domu bankowości handlowej) i Montagu Norman (z Brown Shipley) zostali później gubernatorami w kluczowych okresach debaty na temat tego, czy międzynarodowe interesy City są sprzeczne z potrzebami regionów przemysłowych. To właśnie w ciągu kilku dekad przed I wojną światową zasiano nasiona tego podziału. To połączenie momentu fuzji banków i centralizacji oszczędności i podejmowania decyzji w Londynie, zbiegające się z gwałtownym

wzrostem inwestycji zagranicznych, spowodowało, że oszczędności w stroniczy sposób przekierowały się z inwestycji w produkcję krajową na wszelkiego rodzaju inwestycje zagraniczne. Fakt, że rewolucja przemysłowa miała miejsce później za granicą, w czasie, gdy Amerykanie i kontynentalni Europejczycy utrzymywali swoje lokalne i regionalne struktury bankowe, oznaczał, że nie było tak silnych sił dośrodkowych gdzie indziej, zrywających powiązanie między lokalnymi oszczędnościami a lokalnym podejmowaniem decyzji inwestycyjnych. W porównaniu z około setką banków w Wielkiej Brytanii, z Wielką Piątką, która już miała się wyłonić, USA miały wówczas 35 000 odrębnych banków, a główne kraje europejskie podobnie miały dużą liczbę lokalnych banków zależnych od dobrobytu własnych miejscowości i bez nikogo, kto miałby odległą siedzibę główną, aby odrzucić ich decyzje pożyczkowe, jakkolwiek ryzykowne dla banków i jakkolwiek stymulujące dla lokalnego rozwoju. Ten obraz zagraniczny przypominał wcześniejsze bliskie powiązania między brytyjskimi bankami jednostkowymi a lokalnymi gałęziami przemysłu. Ale scentralizowane, połączone banki brytyjskie mogły teraz, jak błędnie sądzono, pozostawić inwestycje w brytyjski przemysł giełdzie i skoncentrować własne pożyczki na krótkoterminowych kredytach komercyjnych spłacanych na żądanie. Banki depozytowe, z ich imponującą nową siedzibą, w większości z nich w City, z dala od dymu i zgiełku obszarów przemysłowych, nie uważały już za swój obowiązek udzielania pożyczek na maszyny i urządzenia; podczas gdy banki handlowe, będące głównie bankierami hurtowymi, mogły podobnie umyć ręce od problemu. Inwestycje przemysłowe w Wielkiej Brytanii nie były ich problemem; mieli pełne ręce i portfele gdzie indziej. Profesor Sidney Pollard autorytatywnie potwierdza pogląd, że „londyński rynek kapitałowy po prostu nie był zainteresowany Wielką Brytanią” i chociaż „pod pewnymi względami wiktoriańskie mieli rację, kierując tak dużą część swoich oszczędności za granicę, trudno uniknąć wniosku, że musieli się tym samym przyczynić, w nieznanym stopniu, do pogorszenia brytyjskiego tempa wzrostu gospodarczego” (Pollard 1989). Bankierzy i brokerzy kierowali brytyjskich oszczędzających w stronę „bezpiecznych” inwestycji za granicą, a nie w stronę bardziej ryzykownych, pionierskich inwestycji w nowsze gałęzie przemysłu w kraju. Skłonność City do inwestycji za granicą została oficjalnie wzmocniona przez Colonial Loans Act z 1899 r. i przyznanie statusu powiernika akcjom kolonialnym w kolejnym roku, oba te akty odzwierciedlały politykę preferencji imperialnych Josepha Chamberlaina. Badania dr Kennedy'ego pokazują również, że

z powodu wycofania się brytyjskiego systemu bankowego w połowie epoki wiktoriańskiej z bliskiej relacji z przemysłem krajowym, która rozwinęła się w poprzednim stuleciu, pod koniec XIX wieku rynki akcji stały się ważniejsze niż kiedykolwiek wcześniej. To, że nie były one odpowiednie do zadań, z którymi się zmierzyły, można wyraźnie dostrzec w zahamowanym wzroście gospodarki wiktoriańskiej i wyraźnej niezdolności do tworzenia lub wykorzystywania nowych technologii. (W. P. Kennedy 1982)

Chociaż, podobnie jak Beales, można kwestionować, czy „Wielki Kryzys” w dwóch dekadach po 1873 r. był naprawdę tak wielki, jak zwykle zakładano, a nawet przyznać, że był to „okres postępu w okolicznościach wielkich trudności”, należy również przyznać oczywisty bolesny względny upadek Wielkiej Brytanii, ponieważ inne kraje, takie jak USA i Niemcy, rozwijały się szybciej nie tylko w procesie nadrobienia zaległości, ale także z wyraźnym nastawieniem na nowe gałęzie przemysłu (Beales 1954). Ponadto, chociaż grzechy zaniechania przedsiębiorczości przypisywane naszym wiktoriańskim przodkom mogły być powszechnie wyolbrzymiane, nie należy ich odrzucać jako nieistotnych. Poruszając kontrowersyjny artykuł Donalda McCloskeya „Czy wiktoriańska Brytania zawiodła?” wydaje się raczej zbyt pochlebny, ponieważ przedstawia „obraz gospodarki, która nie stoi w miejscu, ale rośnie tak szybko, jak pozwala na to wzrost jej zasobów i efektywne wykorzystanie dostępnej technologii”. Ograniczeń Cairncrossa, Pollarda, Kennedy'ego i wielu innych nie można już lekceważąco odrzucać jako „bezpodstawnych” (McCloskey 1970). Często wysuwany argument, że w każdym

przypadku system bankowy odpowiednio zaspokajał popyt krajowy, jest słaby, ponieważ zakłada niekreatywną bierność ze strony banków, jakby mogły one jedynie po prostu odpowiadać na wyraźne żądania klientów i same nie mogły podjąć inicjatywy w taki sposób, aby ich podaż kredytu mogła stymulować ukryty popyt w rzeczywistości, nadając w ten sposób zwrot cnotliwej spirali. Pasywna teoria „fotelowej” bankowości, choć błędnie stosowana wewnętrznie, z pewnością nie pasowała do zasadniczo agresywnie przedsiębiorczego stylu życia bankierów handlowych, którzy od dzieciństwa wyjeżdżali z Niemiec i innych miejsc do takich miejsc jak Exeter, Liverpool, Manchester i Londyn, aby tworzyć biznes, zanim wykorzystali to ostatnie miasto jako swoją bazę do otwierania świata. Tak więc Baringowie, niezrażeni argentyńską porażką, już pod koniec lat 90. XIX wieku odgrywali wiodącą rolę we wprowadzaniu japońskich przedsięwzięć biznesowych na londyński rynek kapitałowy. Gdzie jest wola, tam i droga: ale nasi czołowi bankierzy byli zadowoleni i zyskowni, nieświadomi żadnego związku między nadmierną centralizacją oszczędności a strukturą i operacjami systemu bankowego z jednej strony, a brakiem dynamiki w brytyjskim przemyśle wytwórczym z drugiej strony. Nie trzeba dodawać, że banki nie były jedynymi winnymi; ale czy to dostrzegały, czy nie – a nie dostrzegały – były nieuchronnie częścią problemu. Niesławna luka Macmillana była pomyślana w szczytowym okresie dominacji funta szterlinga, chociaż nie stała się nielegalna aż do lat 30. XX wieku.

Ostateczny triumf pełnego standardu złota, 1850–1914

Po tysiącach lat ciągłego użytkowania pieniądza towarowego osiągnął szczytową doskonałość w postaci standardu złota, który obowiązywał w Zjednoczonym Królestwie i poza nim w okresie od około 1850 do 1914 roku. Stanowiło to krótki złoty interludium w historii pieniądza i wybitny przykład współczesnego „efektu żaglowca”. Ponieważ tak jak najlepsze żaglowce, takie jak Termopile (1868) i Cutty Sark (1869), zostały zbudowane długo po tym, jak statki parowe, które miały je zastąpić, stały się już powszechne, tak najwyższy rozwój pieniądza towarowego opartego na wiekowej koncepcji wartości wewnętrznej nastąpił długo po tym, jak bony bankowe, banknoty, czek i inne formy abstrakcyjnego „pieniądza fiducyjnego”, które miały zastąpić złoto, podobnie stały się dobrze ugruntowanymi elementami codziennego życia. Ale podczas gdy dla współczesnych było oczywiste, że upadek żaglowca, pomimo jego ostatecznego rozkwitu, był nieunikniony, współczesna opinia uważała przyszłość standardu złota za trwale zagwarantowaną przez sam stopień niemal doskonałości, tak oczywisto osiągnięty przez taką idealną formę waluty. Brytyjski standard złota stał się w połowie XIX wieku Brytyjskim Standardem Imperialnym, a w ostatnim ćwierćwieczu Międzynarodowym Standardem Złota, ponieważ większość głównych narodów handlowych świata pospieszyła się, aby naśladować system walutowy tego, co nadal było najwyższym centrum finansowym świata. Jak przyznaje amerykański ekonomista, „okres dominacji standardu złota na całym świecie odpowiadał apogeum Imperium Brytyjskiego. Wielka Brytania była najpotężniejszym krajem na ziemi, a centrum rynku pieniężnego świata był londyński rynek pieniężny” (Cochran 1967). Standard złota zdawał się w końcu ucieleśniać ciężko wyuczone doświadczenie monetarne ludzkości w ciągu jej długiej historii i został uznany na arenie międzynarodowej niezależnie od różnych form rządów lub kontrastujących charakterów systemów bankowych krajów, które z opóźnieniem spieszyły się, aby naśladować udany przykład Wielkiej Brytanii. Nawet po niszczycielskich zmianach spowodowanych przez I wojnę światową, najbardziej wpływowe opinie po obu stronach Atlantyku starały się cofnąć zegar do najlepszej godziny finansowej Wielkiej Brytanii, nie doceniając zasadniczo przejściowej natury pełnego systemu standardu złota. Jak już widzieliśmy, „funt szterling” przez ponad 1000 lat oznaczał srebro, a nie złoto. Stopniowo w XVIII wieku z powodu dwóch wzajemnie wzmacniających się przyczyn, a mianowicie, po pierwsze, niskiej jakości i niedoboru srebrnych monet, a po drugie, wzrostu substytutów pieniądza w postaci metalowych żetonów i papierów bankowych, złoto stało się coraz bardziej preferowanym standardowym metalem w praktyce. W przeciwieństwie do sytuacji w wielu krajach za granicą, srebro w Wielkiej Brytanii nigdy nie odzyskało dawnej pozycji, tak że w XIX wieku

oszczędzono jej konfliktów między zwolennikami złota i srebra oraz mylącej chimery bimetalizmu, która nękała kraje w Europie i Ameryce przez większą część stulecia. W 1816 roku złoto zostało w końcu prawnie uznane za oficjalny standard wartości funta, chociaż dopiero przywrócenie wymienialności w 1821 roku sprawiło, że krajowy standard złota zaczął w pełni działać. Prześledziliśmy również, w jaki sposób Bank Anglii stał się monopolistycznym emitentem banknotów o ustalonej wartości powierniczej 14 milionów funtów, a także stał się posiadaczem głównych rezerw złota scentralizowanego systemu bankowego. Od połowy stulecia poprzednie obawy dotyczące wewnętrznych odpływów złota z Banku zostały zastąpione bardziej jednostronnymi obawami dotyczącymi odpływów zewnętrznych, podczas gdy Bank eksperymentował metodą prób i błędów z różnymi urządzeniami do ochrony swoich rezerw złota, z których najskuteczniejszym okazało się ostatecznie łączenie stosowania stopy bankowej z operacjami na otwartym rynku w taki sposób, aby rynek podążał za wybraną przez Bank stopą (Sayers 1936). Jeszcze zanim Bank Anglii opanował te techniki, główne kraje handlowe były tak pozytywnie zaskoczone, że one również zrezygnowały ze swoich flirtów ze srebrem i bimetalizmem i przyjęły pełne standardy złota z wewnętrznym obiegiem pełnych złotych monet i mniej lub bardziej swobodnie zezwalały na import i eksport złota, zgodnie z wymaganiami międzynarodowego systemu standardów złota. Po decyzji nowego Cesarstwa Niemieckiego z 1871 r. o oparciu swojej marki na złocie, Holandia, Austro-Węgry, Rosja i kraje skandynawskie wkrótce zrobiły to samo, podczas gdy w 1878 r. Francja zrezygnowała ze swoich eksperymentów bimetalicznych na rzecz złota. W ten sposób pod koniec lat 70. XIX wieku, bez świadomego planowania, międzynarodowy system standardu złota został odpowiednio wdrożony (choć wewnętrznie USA wciąż flirtowały z bimetalizmem). Biorąc pod uwagę dwa kraje, A i B, powiedzmy Amerykę i Wielką Brytanię, stosujące pełny standard złota, względne wartości złota ich wewnętrznych monet dałyby „parę menniczą” wymiany. Tak więc przy wartości dolara amerykańskiego wynoszącej 25,8 granów złota dziewięć dziesiątych próby, a suwerena 123,3 granów złota jedenaście dwunastych próby, parą menniczą wymiany było 1 funt = 4,866 dolara. Rzeczywiste kursy na rynkach walutowych wahały się bardzo ściśle wokół tego parytetu, a granice zewnętrzne, znane jako „punkty kruszcowe”, były ustalane na podstawie kosztów dokonywania płatności w złocie, a nie w funtach lub dolarach, przy czym trzy główne koszty w określaniu szerokości punktów kruszcowych to koszty frachtu, ubezpieczenia i utrata odsetek za czas transportu. Ogromne ulepszenia w transporcie i komunikacji, które miały miejsce w tym czasie, spowodowały, że punkty kruszcowe, a zatem zakres wahań między walutami, stały się jeszcze węższe, czyniąc Londyn, jako dominujący rynek, bardziej „doskonałym” dla ekonomisty, jak i dla dealera walutowego. Rynek nie tylko działał mikroekonomicznie, aby wygładzić wzrosty popytu i podaży walut, ale także pomógł, makroekonomicznie, w równoważeniu poziomów aktywności gospodarczej wśród członków przestrzegających międzynarodowego standardu złota. Trzy główne elementy tego ważnego mechanizmu równoważącego to, po pierwsze, efekty cenowe; po drugie, efekty dochodowe; i po trzecie, efekty stóp procentowych. W praktyce wszystkie trzy działały razem, choć z różnym wkładem w czasie i miejscu. Teoretycznie analiza różnych elementów utrzymywała nocny ogień od Hume'a i Adama Smitha do dnia dzisiejszego. (Doskonałe niedawne podsumowanie pojawia się w Eichengreen 1985.) Załóżmy, że ceny w kraju B wzrosły w stosunku do cen w kraju A, a następnie po spadku wartości waluty kraju B do poziomu eksportowego kruszcu złoto przepłynęłoby z kraju B do kraju A, bezpośrednio zmniejszając bazę pieniężną w kraju B i zwiększając ją w kraju A, a tym samym zmieniając ich względną podaż pieniądza o wielokrotność bazy pieniężnej, w zależności od wielkości i stałości mnożnika bankowego, przywracając w ten sposób z czasem równowagę i eliminując potrzebę dalszych przepływów złota. Te ostateczne efekty cenowe były związane ze skutkami względnych zmian dochodów i stóp procentowych w różnych krajach i zostały przez nie przyspieszone. Tak więc kraj o stosunkowo wysokich cenach – B – straciłby eksport i zyskał import, obniżając dochody pracowników i zyski pracodawców w kraju B, najpierw w branżach eksportowych, a następnie bardziej ogólnie.

Niższe poziomy dochodów w kraju B wymagałyby mniejszej bazy pieniężnej, ułatwiając uwalnianie złota do kraju A i wzmacniając w ten sposób efekty cenowe. Początkowe naciski w B, które spowodowały wzrost cen, również spowodowałyby wzrost stóp procentowych, podczas gdy zwiększona baza złota w A doprowadziłaby do spadku stóp procentowych w A, pomagając w ten sposób w przywróceniu równowagi. Wszystkie te efekty były stosunkowo krótkotrwałe i zależały od braku sztywności – lub mówiąc bardziej pozytywnie, od istnienia wysokiego stopnia reakcji lub „elastyczności” – w płacach i innych cenach czynników w gospodarkach zainteresowanych krajów. Zakładano również gotowość władz, czy to długoterminowych wyznawców leseferyzmu, czy gorliwych nowych konwertytów, do nieutrudniania tych tak zwanych „automatycznych” efektów. Banki centralne oczywiście wykorzystwały swoją „uznanie” albo do udaremnienia zasad, albo do pomocy im (podnosząc na wyższy poziom świadomość społeczną debatę, głównie krytyczną wobec uznania, po raz pierwszy rozwiniętą w Bullion Report z 1810 r.). Dzięki wczesnym i rozważnym działaniom wyprzedzającym banki centralne mogły wpływać na ruch stóp procentowych w kierunku, który ostatecznie wynikałby z działania sił „automatycznych”, a tym samym zmniejszać wielkość wahań przepływów złota i wielkości „pustych” rezerw, a tym samym łagodzić niepokojące zmiany w dochodach i zatrudnieniu. Z pewnością Bank Anglii stał się znacznie bardziej aktywny w stosowaniu stopy bankowej i chociaż zaangażowane były inne czynniki, jego rola w zabezpieczeniu rezerw złota miała coraz większe znaczenie. W latach 1845–1859 stopa bankowa zmieniała się średnio zaledwie cztery razy w roku; w latach 1860–1874 średnio dwanaście razy w roku, przy czym rekordowe dwadzieścia cztery razy miało miejsce w 1873 r. W latach 1875–1914 średnio siedem razy w roku, wahając się od zera w 1895 r. do tuzina w 1893 r. To właśnie w tym czasie stopa bankowa zyskała szacunek graniczący z kultem standardu złota, który pomogła utrzymać. Ponieważ cały świat potrzebował funta szterlinga do handlu, na pierwszy rzut oka mogłoby się wydawać, że Bank Anglii będzie musiał przechowywać znacznie większe rezerwy złota niż inne banki centralne. Bagehot i Goschen, między innymi, stale ostrzegali o potrzebie większych rezerw złota w City, aby wesprzeć swoje światowe zobowiązania, chociaż różnili się co do właściwego podziału takich rezerw między bankami rozliczeniowymi a Bankiem Anglii. W rzeczywistości, chociaż rezerwy Banku zostały powiększone w drugiej połowie wieku w porównaniu z pierwszą połową wieku, to jednak pozostały średnio znacznie mniejsze niż rezerwy innych banków centralnych i „nigdy w latach 1850–1890 nie przekroczyły czterech procent zobowiązań krajowych depozytów bankowych Wielkiej Brytanii” (Viner 1937). Od lat 80. XIX wieku do 1914 roku rezerwy Banku Anglii wahały się średnio od około 20 milionów funtów do 40 milionów funtów. W przeciwieństwie do tego Bank Francji zwyczajowo posiadał średnio około 120 milionów funtów rezerw złota, Imperialny Bank Rosji posiadał około 100 milionów funtów, a nawet Austro-Węgierski Bank posiadał około 50 milionów funtów. Takie rezerwy były w dużej mierze „puste”, ponieważ nie przynosiły bankom żadnego zwrotu w postaci odsetek i jako rezerwy nie były jednocześnie dostępne do finansowania handlu. Posiadacze funta szterlinga cieszyli się wygodą i płynnością ulubionej waluty świata, a Londyn był zdecydowanie największym rynkiem złota na świecie. Ponieważ funt szterling był bardziej płynny, bardziej pożądany i dostarczany, a wraz ze złotem, był lepiej sprzedawany niż gdzie indziej, Bank Anglii mógł i faktycznie działał z dużo mniejszymi, bardziej aktywnymi i mniej pustymi rezerwami niż miało to miejsce w innych krajach. „Nic dziwnego, że współcześni byli rozdarci między krytyką Banku a podziwem dla wydajności systemu, który umożliwił obsługę tak dużych transakcji, zarówno krajowych, jak i zewnętrznych, przy tak małej rezerwie” (Feavearyear 1963). Na szczęście światowy zapas złota monetarnego znacznie wzrósł w tym okresie, z 519 milionów funtów w 1867 r. do 774 milionów funtów w 1893 r., co stanowiło roczną stopę wzrostu wynoszącą 1,5 procent; i do 1909 milionów funtów w 1918 r., przy średniej rocznej stopie wzrostu wynoszącej 3,7 procent; pomagając w ten sposób dać pewność światu finansów, który nadal cenił złoto, podczas gdy w rzeczywistości polegał na depozytach bankowych co najmniej dwadzieścia razy

większych. Minimalne rezerwy były zatem świetlanym świadectwem umiejętności City i Banku. Jednak była cena do zapłacenia. Jak wykazał Viner,

praktyka skrajnej oszczędności w utrzymywaniu rezerw bankowych miała jako przypadkowy produkt uboczny korzystny skutek, że gwarantowała światu standardów metalowych, że jeśli chodzi o Anglię, nie będzie gromadzenia złota i że całe złoto docierające do tego kraju szybko będzie wywierać wpływ we właściwym kierunku dla równowagi międzynarodowej... Ale miała tendencję do nasilania rosnącej tendencji do niestabilności warunków biznesowych w samej Anglii. (1937)

Londyn stawał się w drugiej połowie XIX wieku siedzibą nie tylko większości dużych banków w Anglii i Walii, ale także rosnącej liczby banków zagranicznych, których główna działalność znajdowała się w byłych koloniach i dominiach, w tym grup banków znanych jako Imperial Banks i Eastern Exchange Banks. Jednym z najwcześniejszych z nich był Chartered Bank of India, Australia and China, zarejestrowany w 1854 roku po kilku latach walki z East India Company, która wciąż zazdrośnie starała się chronić swój monopol. James Wilson, pochodzący pierwotnie z Hawick, a jak widzieliśmy, lider „Banking School” i założyciel The Economist, był w głównej mierze odpowiedzialny za jego powstanie i wczesny rozwój. (Historię pierwszych stu lat umiejętnie przedstawił Sir Compton Mackenzie w *Realms of Silver*, 1954.) Standard Bank of South Africa, pierwotnie założony przez Johna Patersona i pięciu innych brytyjskich biznesmenów w Port Elizabeth w 1857 roku, stał się jednym z pierwszych banków zarejestrowanych w Londynie na mocy Limited Liability Act z 1862 roku. Grindlay’s, British Bank of the Middle East, Chartered Mercantile Bank of India, London and China, Oriental Bank Corporation, Hong Kong and Shanghai Bank, Bank of London and South America oraz Barclays, Colonial, Dominion and Overseas były bankami o podobnych ambicjach, rozprzestrzeniającymi się z Londynu, aby wspomóc rozwój handlu towarami „kolonialnymi” w drugiej połowie XIX wieku i pierwszej połowie XX wieku. Późnym XIX-wiecznym przykładem takiego banku, zajmującego się handlem z Nigerią (w tym początkowym dostarczaniem nowoczesnej waluty), był British Bank of West Africa (BBWA). Została założona wspólnie przez Alfreda Lewisa Jonesa z Carmarthen i George’a Neville’a z Londynu, początkowo jako odgałęzienie działalności linii żeglugowej Elder-Dempster, i rozpoczęła prowadzenie działalności bankowej ze swojego biura w Lagos na początku lat 90. XIX wieku. Po wykazaniu się swoimi umiejętnościami, zostali należycie zarejestrowani w Londynie jako spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w 1894 roku. Powiązane ze sobą dyrekcje zarządów tych banków z dyrekcjami londyńskich banków handlowych i rozliczeniowych oraz z Bankiem Anglii, wzorzec, który istniał od samego początku powstawania banków zagranicznych i który przetrwał aż do XX wieku, dodatkowo wzmocnił zewnętrzne nastawienie City of London. Tak więc Lord Milner, który był gubernatorem Południowej Afryki od 1899 do 1902 roku i dyrektorem London Joint Stock Bank (później Midland), był przewodniczącym BBWA od 1910 do 1916 roku. Pierwszy wicehrabia Goschen, członek rodziny bankierów kupieckich Goschens i Cunliffe, został dyrektorem Banku Anglii w wieku dwudziestu siedmiu lat, napisał klasyczną „Teorię wymiany walut” (1861) i został kanclerzem skarbu w 1886 roku. Bliski krewny, Sir Henry Goschen, był dyrektorem Chartered Bank i przewodniczącym National Provincial Bank. Lord Harlech był nie tylko dyrektorem BBWA i Midland Bank, ale przez wiele lat pełnił funkcję przewodniczącego obu, i to w czasie, gdy Midland był największym bankiem na świecie. Lord Inchcape był jednocześnie dyrektorem BBWA i National Provincial, podczas gdy Sir Cyril Hawker, po czterdziestu dwóch latach pracy w Banku Anglii, został prezesem Standard Bank (który przejął BBWA), a później połączonej Standard-Chartered Group. Takie przykłady można by mnożyć niemal w nieskończoność. Wystarczy powiedzieć, że w tym samym czasie, gdy dawniej rozproszony system bankowości krajowej przekształcał się w scentralizowany system oparty głównie na Londynie, City zwiększało eksport nie tylko kapitału, ale także swojej wiedzy bankowej w całym zakresie, od młodszych urzędników po menedżerów i dyrektorów, z których wielu miało największe doświadczenie w rządzie kolonialnym. Efektem tej wpływowej koncentracji doświadczenia administracyjnego i finansowego było znaczne

wzmocnienie zewnętrznego nastawienia City of London. Podaż wykwalifikowanych osób do zajmowania kluczowych stanowisk w bankach zagranicznych pochodziła z nadwyżki młodych bankierów z całej Wielkiej Brytanii, szczególnie ze Szkocji. Pierwszy na świecie Scottish Institute of Bankers, został założony w 1875 r., cztery lata przed Anglią i Walią. Brytyjskie banki wkrótce zaczęły szkolić lub przynajmniej zatrudniać znacznie więcej młodych ludzi, niż mogliby łatwo znaleźć awans w kraju, stąd odpływ młodych bankierów, którzy uzupełniali i owocowali eksportem kapitału. Profesorowie Lythe i Butt przedstawiają swój pogląd, że „Szkocja prawie na pewno inwestowała więcej za granicą, a za mało w kraju... wspierano konkurencję zagraniczną, a jednocześnie poświęcano nowy rozwój przemysłowy w kraju” (1975). Rosnące siły dośrodkowe City mogły pozostawić brytyjskie zaplecze przemysłowe raczej zaniedbane, ale te same siły znacznie wzmocniły powiązania finansowe ze wszystkimi głównymi ośrodkami handlowymi za granicą, w wielu z których brytyjskie lub brytyjskiego typu banki zatrudniające trzon brytyjskiego personelu stawały się coraz bardziej aktywne na przełomie wieków. To właśnie ta ścisła, osobista integracja zagranicznych instytucji bankowych oparta na wspólnym doświadczeniu, szkoleniu i metodach działania leżała u podstaw wydajnego funkcjonowania rynków towarowych, ustawy o Londynie oraz rynków pieniężnych i walutowych; podczas gdy w podobny sposób ściśle powiązane społeczności bankowości handlowej ułatwiały sprawne funkcjonowanie londyńskiego rynku kapitałowego i złota. Wolność i elastyczność tych rynków pozwoliły Bankowi Anglii na wypełnianie obowiązków prowadzenia systemu standardu złota w zakresie rzeczywistych kosztów ekonomicznych, które wydawały się politycznie akceptowalne i wydawały się dawać wyraźną równowagę korzyści, przynajmniej do 1914 r. (To ta sama osobista sieć za granicą pomogła zagwarantować bardziej ograniczony, mniej spektakularny, ale nadal bardzo znaczący sukces systemu obszaru funta szterlinga po 1931 r., w którym to czasie standard złota został słusznie znieślawiony jako barbarzyński relikw). Międzynarodowy kryzys z 1907 r., który miał swoje najbardziej dramatyczne skutki w USA, gdzie doprowadził do powszechnych upadłości banków, posłużył do potwierdzenia przekonania opinii publicznej po obu stronach Atlantyku o wyższości brytyjskiego systemu finansowego i w szczególności o wydajności jego operacji bankowości centralnej. Stopa procentowa banku została podniesiona do 7 procent 7 listopada 1907 r., najwyższa od 1873 r. i wystarczająco atrakcyjna, aby przyciągnąć do Banku 7 milionów funtów złota z Niemiec, 3,5 miliona funtów z Francji, 2,5 miliona funtów z Indii i 6 milionów funtów z krajów górniczych, umożliwiając Bankowi bardzo szybką odbudowę rezerw do kwoty przekraczającej 21 milionów funtów, która istniała przed rozpoczęciem kryzysu. Do maja 1908 r. stopa procentowa banku została obniżona do 2,5 procent. W ten sposób stopa procentowa banku ponownie udowodniła, że jest „techniką związaną z najbardziej zadowalającym utrzymaniem i poprawą równowagi przemysłowej” (Clapham 1970). Ten wynik pomógł amerykańskim oficjalnym badaczom kryzysu zalecić podobny system bankowości centralnej, odpowiednio dostosowany do ich warunków kontynentalnych, dla USA. Jednakże te zwycięstwa były już odnoszone wysoką ceną, ponieważ pomimo szybkiego przywrócenia rezerw i równowagi finansowej, tani pieniądz nie zdołał obniżyć bezrobocia, które wynosiło średnio 8 procent w ciągu dwóch lat 1908 i 1909, przy czym stopa w budownictwie okrętowym wzrosła do 13 procent w 1909 r., a większość zawodów budowlanych cierpiała na 11 procent bezrobocia. Niemniej jednak, ze względu na swoje błyszczące zalety w innych kierunkach, surowa dyscyplina wymagana przez zasady gry w standard złota pozostała politycznie akceptowalna aż do 1914 r. Jak wyjaśnił C. R. Fay: „Kiedy świat żył bawełną z Lancashire, węglem z Cardiff i londyńskim rynkiem pieniężnym, polityka wolnego handlu [i mógłby równie dobrze dodać, jej finansowy odpowiednik, standard złota] była uzasadniona faktami. Ale ta sytuacja minęła wraz z wojną” (1948). Hobsbawm w pełni się z tym zgadza: „Stabilność brytyjskiej waluty opierała się na międzynarodowej hegemonii brytyjskiej gospodarki, a gdy ta ustała, żadna manipulacja stopami procentowymi nie przyniosła większych korzyści” (1968). Dwa kolejne (na ogół pomijane) koszty są związane z przyjęciem przez Bank Anglii odpowiedzialności za ochronę krajowych rezerw złota, ponieważ wiązało się to z rezygnacją z dochodowej konkurencji z bankami

rozliczeniowymi i obniżeniem rangi działalności oddziałów Banku Anglii. Pierwszy oznaczał redukcję najpotężniejszego konkurenta, a tym samym wzmocnienie rosnących uprawnień monopolistycznych dużych, łączących się banków, podczas gdy obniżenie rangi oddziałów Banku oznaczało zmniejszenie jego codziennego zaangażowania w, a w konsekwencji ścisłej świadomości, warunków biznesowych w regionach przemysłowych wokół miejsc takich jak Leeds, Birmingham, Liverpool, Manchester, Newcastle i tak dalej. „Istniały utrzymujące się różnice zdań”, stwierdza Sir John Clapham, „na temat polityki oddziałów” (1970). Ernest Edye, inspektor i szef oddziałów w latach 1897–1914, argumentował z irytującą i energiczną wytrwałością na rzecz rozszerzenia pożyczek oddziałowych w bezpośredniej konkurencji z innymi bankami. Ale lekcja, którą Bank Anglii dobrze przyswoił już w 1890 r. (a później boleśnie przyswoiła sobie wiele innych banków centralnych), była taka, że nie wolno konkurować z bankami komercyjnymi, jeśli chce się kontrolować lub nawet wpływać na ich politykę lub posiadać część ich rezerw. Chociaż Ernest Edye kontynuował kampanię przeciwko „łagodzeniu” bankowości oddziałowej przez Bank, wymogi standardu złota w tamtym czasie nieuchronnie oznaczały zmniejszenie znaczenia oddziałów. Tutaj ponownie siła dośrodkowa Londynu zmniejszyła bezpośrednio zaangażowanie Banku w pomoc przedsiębiorstwom w regionach konkurującym z clearingowcami, których monopolistyczne uprawnienia zostały w tym zakresie zwiększone. Ponownie wygrywa City, regiony przegrywają: być może niewiele w każdym przypadku, a zatem łatwo je było przeoczyć w tamtym czasie; ale skumulowane wyniki tych wielu różnych elementów stronniczości dośrodkowej były znaczące i długotrwałe, tworząc opóźnioną bombę ekonomiczną przeznaczoną do wyrządzenia znacznych szkód regionom przemysłowym w okresie międzywojennym. Tani węgiel, tanie żelazo i stal oraz tani kapitał z Europy w ogóle, a w szczególności z Wielkiej Brytanii, pomogły w stworzeniu infrastruktury, takiej jak porty, wodociągi i koleje, w nierozwiniętym świecie. W jakim stopniu należy to chwalić jako „rozwój” lub piętnować jako „eksploatację”, pozostaje w dużej mierze kwestią subiektywnie polityczną, a nie obiektywnie ekonomiczną. Podobnie ocena równowagi korzyści nad kosztami, jakie Wielka Brytania poniosła z funkcjonowania systemu standardu złota – w którym wiele innych krajów było pasażerami na gapę – zależy od mieszanki rozważań ekonomicznych i politycznych. Z pewnością funt szterling i City of London zyskały ogromnie, podczas gdy straty w postaci bezrobocia i opóźnionej odbudowy przemysłu wystąpiły głównie po 1914 r., kiedy to zło można było zrzucić na wojnę i kiedy w każdym razie standard złota przestał działać, lub przynajmniej w pełni działać. Import drogiej amunicji i taniej żywności w czasie wojny, w dużej mierze opłacony przez inwestycje wiktoriańskie, oraz taniej żywności dla bezrobotnych w okresie międzywojennym, miały ogromne znaczenie polityczne. Ale do tego czasu okres dominacji funta szterlinga minął, a standard złota, który wewnętrznie cieszył się długim okresem, ale na arenie międzynarodowej był krótkotrwały, był martwy na zawsze, jak dobitnie dowodzi niepowodzenie uparcie błędnych prób jego ożywienia, opisanych w następnym rozdziale. Na początku XIX wieku Henry Thornton w swoim *Enquiry into the Nature and Effects of the Paper Credit of Great Britain* (1802) przedstawił to, co Schumpeter nazwał „Magna Carta of Central Banking”, a mianowicie:

ograniczyć całkowitą ilość wyemitowanego papieru i uciekać się, kiedykolwiek pokusa pożyczania jest silna, do jakiejś skutecznej zasady ograniczenia; w żadnym wypadku jednak, aby istotnie zmniejszyć sumę w obiegu, ale pozwolić jej wibrować tylko w pewnych granicach; umożliwić powolną i ostrożną ekspansję, gdy ogólny handel królestwa się powiększa; pozwolić na pewien szczególny, choć tymczasowy wzrost w przypadku jakiegokolwiek nadzwyczajnego alarmu lub trudności; i skłaniać się ku zmniejszeniu w przypadku złota wywożonego za granicę i ogólnej wymiany trwającej przez długi czas niekorzystnie; wydaje się, że jest to prawdziwa polityka Banku Anglii. Tolerowanie namawiania kupców lub życzeń rządu do określania miary emisji bankowych jest niewątpliwie przyjęciem bardzo fałszywej zasady postępowania.

„Wibracje” lub wahania wahadła monetarnego, od szerokiej ilości do wąskiej jakości i z powrotem, powtarzały się wielokrotnie w ciągu długiego XIX wieku, gdy bulioniści, Currency School i podobni restrykcjoniści próbowali utrzymać podaż pieniądza w wąskich granicach i podkreślali złoty rdzeń, podczas gdy antybulioniści, Banking School i inni ekspansjoniści próbowali wielokrotnie poszerzyć rodzaj i ilość tego, co można było prawnie zaakceptować jako pieniądz, i podkreślali znaczenie peryferyjnych, papierowych substytutów pieniądza. Ogólnie rzecz biorąc, Bank Anglii, wspomagany przez prawne ograniczenia dotyczące emisji banknotów, utrzymywał dynamiczną równowagę zadziwiająco dobrze, poprzez terminową interwencję przy użyciu stopy procentowej banku, operacji otwartego rynku i innych narzędzi, chociaż czasami źle umiejscawiał czas, co nie jest zaskakujące. Nawet w tych ostatnich niedogodnościach Bank mógł elastycznie odzyskać sytuację, ponieważ jego dyskrekcja była inspirowana tradycyjnym pragmatyzmem, a nie jakimkolwiek sztywnym dogmatem. „Magna Carta” Thorntona okazała się zatem prawdziwym przewodnikiem i prorocstwem; ale nawet on nie mógł przewidzieć, w jakim stopniu pełny standard złota osiągnie nie tylko wysoki stopień stabilności w Wielkiej Brytanii, ale także funtowi szterlingowi stać się w XIX wieku najbardziej rozpowszechnioną walutą do tego czasu w historii świata. Ale w 1914 roku, w przeciwieństwie do Pax Britannica i stabilności pełnego standardu złota opartego na funcie szterlingu, miało wybuchnąć bardziej gwałtowne stulecie, w którym wiele innych konkurujących banków centralnych zbyt łatwo uległo krótkoterminowym żądaniom swoich rządów, co pociągnęło za sobą znacznie szersze wahania wahadła monetarnego.

Rezerwy złota, rachunki i konstytucja

Ustawa o Wielkiej Reformie z 1832 r. została uchwalona pomimo początkowego silnego sprzeciwu Wellingtona i większości liderów finansowych i biznesowych. Według wybitnego historyka konstytucyjnego, G. Adamsa, „podniecenie społeczne osiągnęło najwyższy poziom, jaki kiedykolwiek towarzyszył jakiegokolwiek kwestii przed parlamentem” (1935). Francis Place, wraz z innymi zwolennikami reformy, wykorzystał słabość systemu finansowego opartego na niebezpiecznie małej rezerwie złota, niczym odwrócona piramida. Dlatego też, z ostatecznym sukcesem, wzywali społeczeństwo, aby „poszło po złoto i powstrzymało księcia”. Na szczęście rzeczywiste budynki starych Izby Parlamentu zostały zniszczone zaledwie dwa lata później, jako pośredni skutek tego od dawna zbędnego instrumentu kredytowego, Treasury Tally. Ustawa z 1783 r. zdecydowała o ich zniesieniu, ale miało to nastąpić dopiero po śmierci ostatniego z szambelanów skarbu – co nastąpiło dopiero w 1826 r. Do tego czasu rachunki stały się przedmiotem publicznej kpiny. Charles Dickens atakował „uparte trzymanie się przestarzałego zwyczaju” przez Skarb Państwa, jakby te karbowane patyki były „filarami konstytucji”. W sposób, którego nikt nie mógł sobie wyobrazić, ich związek z konstytucją, nawet w ich ostatnich dniach, okazał się zaskakująco bliski. Do 1826 r. części Izby Gmin zostały wypełnione tymi drewnianymi relikwiami. W 1834 r., aby zaoszczędzić miejsce i paliwo, postanowiono, że należy je wrzucić do pieców grzewczych Izby Gmin. „Zapał palaczy był tak nadmierny, że historyczne budynki Parlamentu zostały podpalone i zrównane z ziemią. Tablice zginęły w blasku buntowniczej chwały” (Robert, R., 1956). Publiczne obawy dotyczące niedoboru rezerw złota pojawiały się wielokrotnie. W 1909 r. Londyńska Izba Handlowa wydała raport wzywający do wzmocnienia rezerw i zmniejszenia emisji powierniczej. (W rzeczywistości zawartość kruszcu w wąskich pieniądzach, „banknotach i monetach”, znacznie wzrosła z 48,3 procent w 1845 r. do 76,7 procent w 1913 r.). Na koniec należy zdać sobie sprawę, że krytyka ta nie była skierowana przeciwko koncepcji standardu złota, lecz wręcz przeciwnie, były to próby ulepszenia tego, co niemal powszechnie uważano za praktycznie idealny system – aż do przedednia jego zniknięcia.