المقتطف

الجزء الثالث من المجلد السابع والعشرين

١ مارس (آذار) سنة ١٩٠٢ — الموافق ٢١ ذي القعدة سنة ١٣١٩

رجال المال والاعمال

جون رُكفلّر اغنى اغنياء اميركا

وصفنا هذا الرجل باغنى اغنياء اميركا ونحن مرتابون في صحة الوصف الآن لئلاّ يكون في طيّات تلك البلاد اناس زاد غناهم على غناهُ من العام الماضي الى هذا العام . فقد قُدّرت ثروتهُ في العام الماضي بخمسين مليونًا من الجنيهات وبلغت ارباح شركة البترول التي هو رئيسها ومالك اكثر اسهمها ستة عشر مليونًا من الجنيهات ولكن اميركا التي انشأتهُ من العدم وابلغت ثروتهُ الى هذا الحد لايكبر عليها ان ترفع رجلاً آخر فوقهُ في سنة من الزمان ما دامت خيراتها وافرة وما دام ابناؤُها في مقدمة الامم همة واقداماً

قلنا ان اميركا انشأتهُ من العدم والاولى ان نقول انهُ هو انشأ نفسهُ . ولد فقيرًا مترباً لا يملك شروى نقير وابوهُ فلاّح صغير فعمل بالفاس والمحراث الى ان صار عمرهُ ست عشرة سنة وحينئذٍ ترك الزراعة وسار الى مدينة اسمها كلفلند لعلهُ يجد عملاً فيها فدخل في احد المكاتب التجارية صانعاً وفتح عينيهِ وذهنهُ نرأى ووعى واستفاد خُبرةً ودُرْبةً . قال بعد ذلك "اني لا انسى تلك السنين حين ابتدأت عملي في مدينة كليفلند صانعاً فتعلمت كثيرًا من اساليب ادارة الاعمال — واهم ما استفدتهُ ان العالم كبير وميدان العمل واسع . وكانت امالي كبيرة ومطامعي كثيرة ورأيت انني لا انال شيئاً منها الاّ بالتعب الشاق" . فكدّ وتعب ولم تثبط المشاق همتهُ ولا اقتصر على العمل بل قضى دقائق الفراغ في تهذيب عقلهِ وتوسيع معارفهِ وكان يشكر ربهُ لانهُ وُلد فقيرًا فاضطرّ الى العمل والكدح وقد قال في هذا الصدد "ان الذين يولدون في المدن الكبيرة لا يضطرون ان يكافحوا كفاحنا نحن اولاد الارياف وهذا مما

يضعفهم ويقويها ولذلك تجد اولاد الاربياء الفقراء يزاحمون اولاد المدن الاغنياء ويحلون محلهم لانهم اقدر على العمل و صبر على المشاق وشظف العيش فلا يستطيع ابناء المدن الاغنياء ان يجاروهم ولا ان يقفوا امامهم " . وقد لا يصدق هذا القول على كل ابناء المدن اذا قوبلوا بغيرهم من ابناء الاقاليم ولكنهُ يصدق عليهم كلهم اذا قوبلوا بركفلر ابن الفلاَّح

جون رُكفلر اغنى اغنياء اميركا

واول عمل تجاري عملهُ رَمَثْ (طوف) من الاخشاب اشتراهُ وساربهِ في نهر اوهيو الى معمل خشب وباعهُ فربح منهُ عشرة جنيهات فلما ذاق الربح جعل ينتش عن عمل آخر يربح منهُ فنظر حولهُ يمنةً و يسرةً فلم يرَ الاَّ المتاجرة بزيت البترول. وكانت تجارتهُ في بدايتها وهي غير رابحة يقوم عليها الناس مدفرعين بشيَّار الامل و يعودون بصفقة المغبون . يحفر الواحد منهم بئرًا فيتدفق الزيت منهُ تدفُّقاً ويحسب نفسهُ ملك مقاليد الثروة فيمي الزيت في الآنية

ويبعث به الى الاسواق فيباع بعضهُ ويرفض البعض الآخر لشدَّة التهابهِ وقد يغني منهُ زيد ويفتقر عمرو في وقت واحد فامعن نظرهُ في هذا الامر ورأى بفكرتهِ الوقَّادة انهُ اذا استطاع ان ينقي الزيت و يجعلهُ خاليًا من الخطر فهناك الربح الوافر ولكنهُ كان صفر اليدين لا يزيد راتبهُ في الشهر على خمسة جنيهات فلم يرَ سبيلاً امامهُ الاَّ الاقتصاد فاقتصد في نفقتهِ ولم يكن ينفق على نفسهِ سوى نصف راتبهِ فعاش على جنيهين ونصف في الشهر في مدينة اميركية حيث اجرة العامل الصغير لا تقل عن ريال في اليوم وحيث الجنيه بمثابة الريال عندنا حتى اذا صار عمرهُ احدى وعشرين سنة كان قد جمع من راتبهِ القليل راس مال صغير فاشترك مع شاب آخر اسمهُ هيوت واتجرا معًا مدة خمس سنوات فبلغ ربحهُ فيها الفي جنيه

الى هنا سار ركفلر سير كثيرين من الشبان لانهُ لا يندر ان يجمع الشاب الفي جنيه وعمرهُ ٢٦ سنة اذا ابتدأ في العمل وعمرهُ ١٦ سنة اما هو فكان يسعى الى غاية اخرى لم تبرح من بالهِ وهي تنقية زيت البترول حتى يزول الخطر من استعمالهِ . ولم يحذُ حذو غيرهِ من الذين كانوا يضاربون بابتياع اسهم شركات البترول حاسبين انهم يغتنون في يوم وليلة ولا شاركهم في آمالهم الفارغة بل بحث وامتحن ودقق وحقق حتى اتصل الى طريقة لتنقية الزيت فصنع معملاً لتنقيتهِ بالاشتراك مع رجل اسمهُ صموئيل اندروس فراج زيتهما المنقَّى رواجًا عظيمًا حتى اضطرا ان يفتحا معملهما للعمل نهارًا وليلاً ليقوما بما كان يُطلَب منهما . ثم بنيا معامل اخرى بما ربحاهُ من المعمل الاول . ولما رأى الماليون نجاحهُ المستمر عرضوا عليهِ اموالهم للاشتراك معهُ فاختار اليهم عريكة واقربهم الى المسالمة حتى اذا كانت سنة ١٨٧٠ صار ربحهُ كافيًا لانشاء شركة مساهمة فانشأ شركة ستندرد اويل وكان رأس مالها مئتي الف جنيه وكان هو رئيسها واخوهُ وليم ركفلر نائبًا لهُ ورجل اسمهُ فلوجر كاتبًا وامين صندوق

وكان لتنقية زيت البترول معامل اخرى كثيرة ولكن معامل ركفلر فاقتها كلها في نقاوة زيتها فقام عليهِ اصحاب تلك المعامل حسدًا منهُ وقاوموهُ اشد المقاومة وحاولوا احباط مساعيهِ فلم يحفل بهم بل ظلت شركتهُ تنقي الزيت وتزيد اساليب تنقيتهِ اتقانًا . والناس يسألون عن نوع البضاعة لا عن صفة صنَّاعها فراج بترول شركتهِ ايَّ رواج حتى انيرت بهِ قصور اوربا واسيا وافريقية ومدارسها وكنائسها وجوامعها وبيوت عامتها

وحالما حلَّ مسألة تنقية البترول اهتمَّ بمسألة نقلهِ من مكان الى آخر وكان يُنقل من الآبار الى معامل التنقية في براميل رشَّاحة وفي عربات ثقيلة او على الاطواف في الانهر فصنع المركبات ذات الحياض لنقلهِ ثم مدَّ لهُ الانابيب الحديدية في الارض ليجري فيها من نفسهِ .

وكان كثيرون قد اهتموا بمد هذه الانابيب فابتاع منهم حق مدها وحصره في شركته ووسع رأس مالها فجعله ٧٠٠٠٠٠٠ جنيه

ثم رأى امامهُ مشكلاً آخر لا بدَّ من حلهِ وهو ان معاملهُ لم تكن حيث يسهل نقل الزيت المنقَّى منها الى مراكز التجارة وكانت معامل غيرهِ تفضل معاملهُ من هذا القبيل فقصد ان يستأثر باساليب النقل حتى لا يستطيع احد مناظرتهُ وينجح في ذلك . وقد اتهمهُ بعضهم بانهُ رشا رجال الحكومة حتى ميزوهُ على غيرهِ وقيل بل اقنعهم اقناعاً بالحجة والدليل وهو الاقرب . ومهما يكن من ذلك فانهُ فاز باحتكار كثير من اساليب النقل واضطرت الشركات الاخرى ان تسلم لهُ صاغرة وتحول عن مناظرتهِ

وهذا الفوز العظيم وسَّع نطاق شركتهِ وجعلها تنشىء لها مراكز في كل الولايات الكبيرة لبيع بتروليها واتسع نطاق هذه المراكز فصارت شركات محلية مرتبطة بالشركة الاولى المركزية وصار زعام زيت البترول في البلاد كلها بيد هذه الشركة . ولم تترك لاحد سلطة عليها فابتاعت السكك الحديدية والبواخر البحرية ومعامل الخشب والصفيح (التنك) وكل ما لهُ علاقة بزيت البترول ونقلهِ حتى لا يكون قيادها بيد احد غيرها وقد زادت ارباحها من هذه الاضافات كما زادت من تنقية الزيت وبيعهِ فقد كانت تشتري برميل الخشب سنة ١٨٧٢ بستة وار بعين غرشاً فلما صارت تصنعهُ لم يعد يكلفها اكثر من اربعة وعشرين غرشاً وهي تستعمل في السنة ثلاثة ملايين ونصف مليون من البراميل فتوفِّر بذلك نحو ثمانمئة الف جنيه في السنة . وتعمل الصفيح لنفسها فتوفر اكثر من مليون جنيه في السنة لانها تستعمل ٣٦ مليون صفيحة . واعتنت بنفايات البترول فصارت تصنع منها الشمع الابيض الجيد وزيت الآلات وانقصت نفقات التنقية ٦٦ في المئة بما استعملتهُ من الاساليب الجديدة

ورأس مال هذه الشركة الآن ٢٢ مليوناً من الجنيهات وربحها في السنة ١٦ مليوناً من الجنيهات فاذا حُسب هذا الربح على معدل ٥ في المئة سنوياً فهو يقابل رأس مال لا يقلُّ عن ٣٢٠ مليوناً من الجنيهات

وجون روكفلر واخيهِ وليم وللستر فلجر واخيهِ وللستر ارتشبلد اكثر امهم هذه الشركة والشركات الاخرى المتعلقة بها وتبلغ حصة جون روكفلر من ذلك كلهِ نحو خمسين مليوناً من الجنيهات وحصة اخيهِ عشرين مليوناً وحصة فلجر واخيهِ سبعة عشر مليوناً وحصة ارتشبلد سبعة ملايين . وبلغ ربح جون روكفلر وحدهُ ١٥ مليوناً من الجنيهات سنة ١٩٠٠ ولا نظن ان ربح بيت ارتشبلد كلهِ يبلغ هذا الحد . ويقال ان ثروتهُ زادت ثلاثين مليوناً من الجنيهات بالاعمال

التي عملها المستر مورغان حديثاً

وهذا الغنى الوافر الذي لم يسمع بمثلهِ من سالف الدهر لم يصرف صاحبهُ عن بساطة المعيشة ولا جعلهُ يعيش مثل كبار الاغنياء . ويعلم قراء المقتطف اسمهُ من هباتهِ السنية فهو وهّاب الملايين لمدرسة شيكاغو وغيرها من المدارس والكنائس. ويضرب المثل بتقواهُ وقيامهِ في مدارس الاحد لتعليم الصغار دروساً من التوراة والانجيل . ومن اقوالهِ المأثورة في احدى هذه المدارس في نيويورك "لا ضرر من السعي وراء الغنى لان المال من اقدر الوسائط على عمل الخير وفي الاغنياء اناس اشرار كما في الفقراء اناس اشرار ولكن اكثر الاغنياء يحسبون انفسهم امناء على اموالهم لكي ينفقوها لنفع ابناء نوعهم"

ويقوم المستر ركفلر باكراً كل يوم ويأكل قليلاً وينظر في امورهِ الشخصية ثم ينزل الى مكتب الشركة يدير اعمالها الى الظهر فيأكل قليلاً من الخبز واللبن لانهُ قلما يأكل غيرهما ويروض جسمهُ عند العصر بالمشي او بالركوب مثل سائر الناس ولا يظهر عليهِ ما يميزهُ عن عامتهم مع ان في يدهِ مصالح الوف من العباد

لورد مشام

قد يرى القراء في سيرة ركفلر ما لا يستطيع احد منهم التمثل بهِ فان الرجل نشأ في بلاد كبيرة غنيَّة وجمع ثروتهُ مما لا يوجد في بلادنا حتى الآن ووسعها بما في تلك البلاد من اساليب العمل واسباب النجاح فرأينا ان نشفع سيرتهُ بسيرة رجل آخر جمع ثروتهُ مما اصلهُ من بلادنا من الصوف ومشافة الحرير وليسيتهِ وهو لورد مشام واسمهُ الاصلي المستر لستر ومنطلق عليهِ هذا الاسم الى ان نذكر ارتقاءهُ الى رتبة الاعيان فنقول

ولد المستر لستر سنة ١٨١٥ من عائلة وجيهة وقصد والدهُ ان يدرس الدروس الدينية ويصير من خدمة الدين وتركت لهُ جدتهُ املاكها مشترطةً عليهِ ان يصير قسيساً . الاَّ ان العصر الذي نشأ فيهِ كان عصر اختراع واستنباط . كانت الآلات البخارية في بداءة عملها وكان كبار الصنَّاع مكبين عليها يتقنون ويتوسعون والجمهور يحسب انها ستعمل العجائب فلم يكد يخرج من المدرسة الصغيرة حتى اعرب عن رغبتهِ في التجارة والاعمال الصناعية فدخل محل احد التجار وسافر الى اميركا مراراً وكان السفر اليها طويل الشقة بالسفن الشراعية لا يقدم عليهِ كثيرون فعرف من احوالها ما لا يعرفهُ الاَّ قليلون. ولما صار لهُ من العمر ٢١ سنة اشترك

مع اخيهِ في معمل صغير لمشط الصوف وغزلهِ ونسجهِ فرأى مماشط الصوف لا تفي بالغرض لان فيها خللاً ونقصاً من وجوه كثيرة فجعل يفكّر في اصلاحها واول استنباط استنبطهُ مكوك لنسج الحرير المعرَّق وآلة لعمل اهداب الشيلان . ثم عكف على اصلاح مماشط الصوف وهو اهم اعمالهِ وكان كثيرون قد حاولوا اصلاحها فانفقوا اموالهم واضاعوا اوقاتهم عبثاً ولا غرابة في اهتمامهم الشديد بهذا الامر لان مشط الصوف اهم ما يكون في صناعتهِ ومن استطاع ان يستنبط آلةً تمشطهُ جيداً ربح منها الالوف المؤلفة

لورد مشام

ولما شرع في ذلك كان عمرهُ ٢٧ سنة وكان الصوف يمشط باليد ومشطهُ بها كثير النفقات وشديد الضرر على الماشطين ولم يكن احد يظن انهُ يمكن ان يصنع آلة تمشط الصوف كما يمشط باليد تماماً لكثرة الذين حاولوا ذلك وفشلوا . وكان رجل اسمهُ دونسترب قد صنع ممشطة واخذ امتيازاً بها ولكنها لم تفِ بالمراد فرأى لستر انهُ يمكن اصلاحها حتى تفي بهِ

فاشترى من صاحبها نصف حقهِ في امتيازها بالفي جنيه ثم اشترى منهُ النصف الثاني بعشرة آلاف جنيه واصلح هذه الآلة كثيراً حتى وفت بالغرض المطلوب حاسباً انهُ هو ودونستر ب المخترعان الوحيدان لها . ثم بلغهُ ان مخترعاً آخر اسمهُ كارترت اخترع آلة مثلها تماماً قبلهما ونال الامتياز بها واعطاهُ البرلمت الانكليزي عشرة آلاف جنيه اعترافاً بفضلهِ لكن آلتهُ لم تشع لانها جاءت قبل زمانها فزاد اعجاب لستر بهِ حتى عزم ان ينشئ لهُ تذكاراً عظيماً فانشأهُ كما سيجيء

ثم اصلح هذه الآلة ونوّعها فشاع استعمالها حالاً واضاف اليها آلة اخرى وهي آلة ندف الصوف القصير قبل مشطهِ فقامت الماشط البخارية مقام المشط باليد وهبطت نفقات مشط الرطل (الليبرة) من شلنين وثلاث بنسات الى اربع بنسات وهذا هو السبب في رواج تجارة الصوف الانكليزية والاسترالية وفوائد ذلك تقدَّر بالملايين الكثيرة كما لا يخفى . ولكن المناظرين لم يدعوهُ يهنأ بثمار اختراعهِ فادعوهُ ورافعوهُ الى المحاكم ولا سيما رجل الزامي اسمهُ هيلن ففاز لستر عليهِ من بعض الوجوه وفاز هو على لستر من وجوه اخرى واخيراً رأى لستر ان نفقات المحاكم والمحامين قد تزيد على ما ينتظرهُ من الربح فاشترى حقوق هيلن بثلاثين الف جنيه ووضع ضريبة الف جنيه على كل آلة يستعملها غيرهُ وانشأ هو تسعة معامل للصوف خمسة في انكلترا وثلاثة في فرنسا وواحداً في المانيا فربح اموالاً طائلة جدًّا وجمع ثروة وافرة من هذه المعامل وغيرها لانهُ صنع آلات اخرى لعمل المخمل وندف القطن

ودخل مخزناً في لندن ذات يوم فرأى كثيراً من مشاقة الحرير ولم يكن قد رآها قبلاً فقال ما هذا فقيل لهُ مشاقة الحرير فقال وماذا تصنعون بها فقيل لهُ انها نفاية لا تصلح لشيء فاخذ قليلاً منها بيدهِ وفحصها وشمها وكانت وسخة قذرة مخلوطة بفضلات كثيرة مما ينفى من معامل حل الحرير كالمترانق المخقوبة والديدان الميتة والزيزان الفاسدة وورق التوت وبعر الدود وما اشبه مما يسمَّى موَّاتة وليسينا

ولم يكن يعرف شيئاً من امر الحرير وتربية دود القز فطلب ان يباع تلك النفايات فبهت صاحبها من ذلك وباعهُ اياها حالاً فذهب بها الى احد معاملهِ ووضع بعض المشاق في ممشطة الصوف ومشطة بها فتخلصت خيوطهُ بعضها من بعض وتوازت وصار يسهل كب الحرير منها

ورأى للحال مجالاً واسعاً للعمل والكسب فدرس صناعة حل الحرير درساً مدققاً بالنظر والعمل وظلَّ عشرين سنة يبحث ويصنع الآلات ويغيرها ويبدلها حتى اهتدى الى آلة وافية بالمراد ولكن بعد ان انفق عليها ثروتهُ كلها ثلثمئة وستين الف جنيه ولم يبتدئ ربحهُ منها

الاَّ سنة ١٨٦٤ . ثم صنع آلة لتعمل المخمل من الحرير وقد قال عنها اني لما كنت احاول عملها خطبت خطبة في جمعية غلاسكو الفلسفية قلت فيها ان البعض يهتمون بسباق الخيل في دربي لان الرهان فيهِ يبلغ اربعة آلاف او خمسة آلاف من الجنيهات ولكني انا مهتم الآن باختراع آلة اذا نجحتُ في اختراعها ربحت منها خمسين الف جنيه كل سنة وقد حاول غيري اختراعها منذ خمسين سنة الى الآن فلم يفلحوا . ثم لما اخبرت الذين كانوا يسمعون خطبتي ان هذه الآلة يراد بها عمل المخمل ضحكوا عليَّ لكنني عملتُ الآلة بعدئذٍ انا ورجل آخر وربحنا منها يزيد الآن على خمسين الف جنيه في السنة . وقد كانت الصعوبة الكبرى في ابقاء السكين ماضية لقطع زغب المخمل وكنت مرةً انظر من كوَّة مكتبي فرأيت بجلخاً يجلخ مقراضاً فقلتُ في نفسي انني اذا وضعت في النول حجر جلخ اصفر من هذا لتتجلَّخ السكين عليهِ بقيت ماضية لقطع النسيجين اللذين الخمل بينهما فجربت ذلك فرأيتهُ وافياً بالمراد وهذه واحدة من مصاعب شتى تغلبت عليها انا وشريكي في مدة سبع سنوات

واكتشافهُ هذا اعاد صناعة نسج المخمل الى انكلترا. ويصنع في معاملهِ الآن كل انواع المخمل وكل نسيج لهُ خمل حتى النسيج الذي يشابه جلد الفقمة والبسط المخملية على انواعها والمنسوجات الحريرية على انوعها وكلها من مشاقة الحرير التي كانت تطرح من المعامل كأنها زبالة

ولما رأى ان عملهُ نجح النجاح التام حوَّلهُ الى شركة مساهمة رأس مالها مليون و ٩٥٠ الف جنيه لكي يشرك غيرهُ معهُ في عملهِ وربحهِ واشترى ارضاً مساحتها ٣٤ الف فدان بمليون من الجنيهات وقصرًا فديمًا دفع ثمنهُ وثمن الخراج التي حولهُ ٤٧٥ الف جنيه وبنى بدله مخيماً تذكارًا لكارتريت مخترع آلة النسج انفق عليهِ ٤٧ الف جنيه و ٥٠ جنيه

واعترفت الحكومة الانكليزية بفضلهِ على صناعتها فمنحتهُ لقب لورد شام سنة ١٨٩١ واعترف اصحاب معامل الصوف بفضلهِ فصنعوا لهُ تمثالاً كبيرًا نصبوهُ لهُ في روض بردفورد وهو المخترع الوحيد الذي نُصب لهُ تمثال في حياتهِ

وقد كان الصوف يُجَز ويمشط ويغزل ويحاك في هذا القطر والقطر الشامي منذ الوف من السنين ولكن ما من احد منا خطر على بالهِ ان يصنع آلة لمشطهِ وغزلهِ. وكانت المشاقة والليسين والقشيرة وما اشبه من نفايات الحرير ترمى او تبيَّض ويغزلها النساء بايديهن ولم يهتم احد منَّا بعمل آلة تنظفها وتغزلها. وبمثل ذلك يبين الفرق بين اقدار الرجال ومبالغ الهمم. واذا اغنى هذا الرجل ورقي الى مراتب الاشراف فيكون قد جوزي جزاء العامل المستحق عند من يعرف اقدار الرجال