ركفلر الصغير يتحدث عن ابيه

غنى الاغنياء واسخى المحسنين

بلغت قيمة هباتهما نحو ١٣٠ مليوناً من الجنيهات

سيرة ركفلر الكبير

كان الشأن الاكبر في القرن الماضي للفحم الحجري لاعتماد المعامل والبواخر عليه . اما المعامل فبعضها لا يزال اعتمادهُ على الفحم والبعض الآخر صار اعتمادهُ على الكهربائية سواء كانت متولدة من الفحم او من انحدار الماء. واما السفن البخارية تجارية كانت او حربية فصار اكثر اعتمادها على البترول توقدهُ بدل الفحم وستقتصر كلها عليهِ في القريب العاجل على ما يظهر . واضيفت اليها سيارات والطيارات ولذلك صار البترول من الحاجيات التي لا يُستغنى عنها . وهو ليس من المواد التي تزرع وتُستغلُّ كالحبوب والاثمار فتولد البزرة مئات ولا مما يتيسَّر الحصول عليهِ في اكثر الاماكن كالمياه والمعادن بل هو مما خُصَّت بهِ بعض الاراضي . ولذلك اصرفت همة الدول الحربية والتجارية الى امتلاك تلك الاراضي والاَّ تعذَّر عليها وجود القوة المسيِّرة لاساطيلها البحرية والبرية والهوائية من البواخر والسيارات والطيارات

ولما كان العثور على الينابيع الغزيرة من البترول غير خاضع لارادة الانسان ولا هو مرتبط بقاعدة معلومة صار هذا العثور نوعاً من المضاربة فقد ينفق الباحث مالاً قليلاً فيصل بهِ الى غنىً وافر وقد ينفق ثروتهُ كلها ولا ينال شيئاً . وهذا لا يعني ان ليس في الاكتساب من البترول مجال للبحث والعمل المنتج فان ما يستنبط منهُ من الارض لابدَّ من تكريرهِ وتقطيرهِ على اساليب مختلفة حتى يصير صالحاً للاستعمال فيما يراد استعمالهُ لهُ وحتى يسهل نقلهُ من مكان الى آخر . والاعمال اللازمة لذلك اقتضت معارف اكبر العلماء وابرع المهندسين . فهو مادة طبيعية كالفحم الحجري والحديد ولكنها لا تصلح للاستعمال الاَّ بعد ما تعالج على اساليب شتى

واذا ذُكر ملوك البترول قال من يخطر على البال منهم ركفلر الاميركي صاحب الملايين الكثيرة والثروات الوافرة الذي اعطى ابنهُ نحو مائة مليون جنيه ووهب المدارس

والمكاتب والمستشفيات ونحوها مائة مليون اخرى ولم يزل في يدهِ ثروة طائلة لا يدري كيف ينفقها حتى يموت فقيراً. وها نحن أولاء موردون شيئاً من ترجمتهِ وما فيها من الاعمال التي تصلح ان تكون دستوراً لغيرهِ

ولد جون ركفلر بولاية نيويورك في ٨ يوليو سنة ١٨٣٩ فكان يشتغل أولاً بالفلاحة ١٥ ساعة في اليوم لقاء خمسة غروش ثم انتقل بهِ ابوهُ الى كليفلند سنة ١٨٥٥ حيث نيط بهِ مسك الدفاتر في بيت تجاري هناك وجعل راتبهُ ١٢٠ جنيهاً في السنة . وحدث حينئذٍ امران كان لهما الشأن الاكبر فيما وصل اليهِ من الغنى الوافر . الاول ان صاحب ذلك البيت التجاري امرهُ ان يدفع لرجل ثمن ادوات صحية وضعها لهُ في بيتهِ فنظر في الاعمان المطلوبة لتلك الادوات فوجد انها مقدَّرة باكثر من ثمنها الحقيقي ولو قليلاً فأبى دفعها فسرَّ بهِ صاحب البيت التجاري . وكان هذا شأنهُ في كل اعمالهِ التالية فانهُ كان ينظر في الجزئيات ويهتم بها كما يهتم بالكليات . والامر الثاني انهُ لما جمع من اجرتهِ ٨٠٠ ريال اتاهُ رجل اسمهُ كلارك وقال لهُ انهُ عازم على انشاء محل تجاري ويود ان يشركهُ معهُ اذا اتاهُ بالفي ريال فنظر في الامر واستحسنهُ وذهب الى ابيهِ وطلب منهُ ان يقرضهُ الف ريال فقال لهُ ابوهُ انهُ كان عازماً ان يعطي كل ولد من اولادهِ الف ريال حينما يبلغ سن الرشد اما وهو لم يبلغ تلك السن (اي ٢١ سنة) فانهُ يعطيهِ الف الريال ديناً ربا عشرة في المائة فرضي بذلك وتمت الصفقة على هذه الصورة والشيء محل كلارك وركفلر واخذ ابوهُ الربا منهُ . وهذا دليل على ما اتصف بهِ ذلك البيت من حسبانهِ المعاملات المالية اساليب تجارية لا محل فيها للعواطف ومراعاة الخواطر

***

لم يكن البترول منذ خمسين سنة يكرر كما يكرر الآن وينقى من الشوائب التي تخالطهُ وكان كل ما يتعلق بالبترول من حين استنباطهِ من الارض الى ان يصل الى من يستعملهُ في حالة الاضطراب والتشويش حينما تناول ركفلر هذا الموضوع فعزم على اصلاح ذلك كلهِ واستخراج نوع من البترول يكون في جودتهِ مقياساً (ستندرد) يقاس غيرهُ عليهِ ومن ثم سميت شركتهُ الآتي ذكرها شركة ستندرد اويل اي شركة البترول الذي هو مقياس . وقد جعل الاقتصاد اساساً لاعمالهِ. مثال ذلك ان اغطية صفائح البترول كان القطاع منها يلحم باربعين نقطة من اللحام فوجد بعضهم ان تسعاً وثلاثين نقطة تكفي فجرى ركفلر على ذلك فبلغ ربح شركتهِ من اقتصاد نقطة واحدة من اللحام خمسين الف ريال في السنة . وكان

خشب براميل البترول يقطع في الغابات ويؤتى به حالاً الى حيث تصنع البراميل منهُ فصار يتركهُ في الغابات حتى يجف بعد قطعهِ فيخف وزنهُ ويقتصد ربع نفقات نقلهِ

ولركفلر الفضل في انهُ ادخل في اعمال الشركات اسلوبين كان لهما شأن كبير في نجاحها . الاول اسلوب الاحصاء فقد كان عمل شركتهِ حينئذٍ ابتياع البترول الخام من مستخرجيهِ وتكريرهُ وبيعهُ مكرراً وكان سرهُ قبل تكريرهِ يكتب ويلصق يومياً على جدران غرفة الانتظار في مكتبهِ كما تلصق اسعار القطن الآن في البورصة . وذات يوم دخل تلك الغرفة شاب اسمهُ يمس ورأى السعر منشوراً فاخذ ورقة وجعل يحسب نفقات تكرير الجالون من البترول نسبة الى ثمنهِ ورآهُ ركفلر حينئذٍ فأعجب بهِ واستخدمهُ لهذا العمل وانشأ فرعاً للاحصاء في معملهِ اي لحساب النفقات وهو فرع الاحصاء الذي يرى الآن في كل معمل واسع حسن الادارة . ثم لما اراد انشاء شركتهِ الكبيرة « ستندرد اويل كمبني » جعل هذا الشاب من مديريها وهو الذي ادخل بترول ركفلر الى الصين وناظر الشركات الاخرى في الشرق كلهِ . ولما توفي كان قد صار نائب رئيس الشركة

والاسلوب الثاني انشاء المطاعم للرؤساء والمديرين في المعامل نفسها ليتناولوا فيها طعام الظهر وغرضهُ من ذلك الاقتصاد في الوقت والاهتمام بامور الشركة فان الرؤساء والمديرين كانوا يضيعون جانباً كبيراً من الوقت في ذهابهم الى حيث يتناولون الغذاء فصار المطعم في المعمل نفسهِ وصاروا يجتمعون معاً ويدور حديثهم على مصلحة العمل . فالقليل الذي ينفق على طعامهم لا يوازي الا جزءاً صغيراً من الربح الذي يربحهُ المعمل من النظر في امورهِ . وكان ركفلر وهو صاحب الشركة ومديرها لا يجلس على رأس المائدة بل بين سائر المديرين كانهُ واحد منهم واعطى الرآسة لغيرهِ وكان عدد المديرين حينئذٍ ١٦ ولم يبق منهم الآن حيًّا الا ركفلر

وانتقل مقرّ الشركة الى اماكن مختلفة بحسب اتساع اعمالها وكانت غرفة المائدة ابهج غرف الاماكن التي انتقلت اليها ويدعى اليها اصدقاء المديرين والرؤساء ليتحدوا معهم ولا يقتصر الحديث فيها على ما يتعلق باشغال الشركة بل يتناول كثيراً من الموضوعات الفكاهية تعني رابطة الالفة بين مديري الشركة وموسعي نطاقها وموفري مكاسبها

ولما انقسمت اعمال الشركة الى دوائر مختلفة صار لكل دائرة منها غرفة غداء خاصة بها والاساس الذي بني عليهِ هذا النظام هو ان المؤاكلة من اقوى وسائل الالفة بين الناس

الاسلوب الثالث انشاء مجلس الادارة حيث يجتمع المديرون كل يوم ويتذاكرون في

مصالح الشركة فيصير كل واحد منهم على علم بكل الاعمال التي تتعاطاها

ودامت الحال على هذا المنوال وركفلر ينشىء شركات جديدة ويضمها هي وغيرها الى شركته الاصلية ويسيطر عليها الى ان كانت سنة ١٩١١ فدُعي عليه حينئذٍ ان في هذا الضم وهذه السيطرة احتكاراً غير جائز فحكمت المحكمة بتفريق هذه الشركات فافترقت واستعفى ركفلر حينئذٍ من ادارتها ومن ادارة شركته الاصلية ولكن هذا الافتراق لم يضعفها بل زادها قوة وانتشاراً وزاد اعمالها اتساعاً وقد كان مجموع رؤوس اموالها ٢٨٥٠ مليون ريال سنة ١٩١١ فصار ٩٢٥٠ مليون ريال سنة ١٩٢٣ وكان لركفلر ٢٤٤٣٤٥ سهماً في شركته الاصلية وكان السهم منها يساوي ٦٥٠ ريالاً سنة ١٩١١ فقيمتها كلها كانت اقل من ١٥٩ مليون ريال فصارت قيمة السهم الآن ٣٥٠٠٠ ريال فتساوي كلها ٩٥٥ مليون ريال او نحو مائتي مليون جنيه

والراسخ في الاذهان ان ركفلر لا يملك الاَّ اسهم البترول والحقيقة انهُ يملك اسهماً كثيرة في شركات سكك حديد ومناجم الحديد فثروتهُ بلغت اكثر من الف مليون ريال (مائتي مليون جنيه) ولكنهُ انفق اكثر من نصفها في الاعمال النافعة كالمدارس والمكاتب ومعاهد البحث الطبي وما اشبه

ومما جرى عليه في حياته انهُ لا يهب نقوداً بل اسهماً من اسهم شركاته ويبقي لمديري شركاته شيئاً من السيطرة عليها فتزيد قيمتها مع الزمن وتزيد قيمة هباته بها . مثال ذلك ان ثمن السهم في شركته التدعة كان ١٢٥ ريالاً سنة ١٨٩٣ فلو وهب مدرسة ٤٠٠ سهم منها حينئذٍ اي ٥٠٠٠٠ ريال لصار ثمنها ١ ١٤٩ ٠٠٠ ريال سنة ١٩٢٣ وتكون المدرسة قد تناولت ربحاً في هذه السنين يبلغ ٧٢٢ ٠٠٠ ريال مع انهُ لو اعطاها ٥٠٠٠٠ ريال نقوداً لبقيت كما هي ولما زاد ربحها في هذه السنين على ١١٦ ٠٠٠ ريال

ولما استقال من الادارة العامة وقت افتراق الشركات صار لكل شركة مدير خاص يتولى شؤونها فنمت وانمت فزادت قيمة ممتلكاتها اكثر من عشرين ضعفاً وهذا سبب الزيادة العظيمة في ثروته . وقد ثبت من ذلك ان اتحاد الشركات مفيد في بداءة الاعمال الى ان يتدرب المديرون على العمل ثم يصير الانفصال اصلح من الاتحاد

ما تعلمت من والدي (١)

﴿ التوفير والاحسان ﴾ من أقواله المأثورة : « كل شاب يجب ان يعتني كل الاعتناء

(١) هذه المقتطفات مقتطفة من حديث ركفلر الصغير — ضيف مصر الكريم — مع احد الكتاب الاميركيين ومن ترجمة ركفلر الكبير في كتاب « ملوك التجارة »

بماله . وانهُ لفرض مقدس عليه ان يجمع كل ما يستطيع جمعهُ من المال وان يحتفظ بكل ما يستطيع الاحتفاظ به وان يُحسن بكل ما تبسط لهُ يدهُ ! . فقد كان ابي في حداثته وهو عامل بسيط لا يكاد يكسب الا ما يقوم بأوَدهِ ، يعني بتوفير شيء من ماله والاحسان بجانب من هذا المال الموفَّر . ولديه الآن يومية كان يحفظها في تلك السنوات يظهر منها انهُ كسب بين سبتمبر ١٨٥٥ ويناير ١٨٥٦ عشرة جنيهات أنفق منها على طعامه وغسل ثيابه ووفَّر جانباً منها ومع ذلك كان يبسط يدهُ كل اسبوع لمساعدة مدرسة احدية بليمين . مليان كل اسبوع ! مبلغ حقير ولا ريب ، ولكنهُ عوَّد ركفلر العامل الفقير ان يكون ركفلر الغني محسناً سخيًّا . ولما زاد راتبهُ الشهري حتى صار ٥ جنيهات كل شهر سنة ١٨٥٧ جعل يحسن الى جمعية من جمعيات التبشير بقرشين كل شهر والى جمعية اخرى بقرشين واربعة مليمات . ومن الدروس التي أُغرم بإلقائها على أصدقائه وأبنائه ان الاحسان لا يستدعي ان يكون الحسن غنيًّا وهذه اليوميَّة تثبت ان ركفلر كان بارعاً في صغره عقيدتهُ هذه

وقد جرى على هذا المبدإ في تربيتنا فقد علَّمنا منذ صغرنا اننا لا نستطيع ان ننال منهُ كل ما نريدهُ . بل كان كثيرون من أبناء عمومتنا ينالون من اللعب والهدايا أكثر منا . وعلَّمنا اننا يجب ان نعمل عملاً مقيداً مقابل كلّ ما نأخذهُ منهُ او من أمنا من النقود . وكان كما وفَّر احدنا جنيهين مثلاً يضيف عليهما جنيهين من جيبه ويفتح لهُ حساباً في البنك . وكان يجازينا عن قيامنا بما يجب علينا قياماً تامًّا بجوائز مالية يحثُّ علينا توفير جانب منها والاحسان بجانب آخر . ولما بدأت انا أشتغل في ارضنا بولاية كليفلند كنت أتناول أجوراً كباقي العمال

﴿ رعاية صدره وكرمهُ ﴾ ومع تدقيقه هذا دهش الناس منذ بضع سنوات لما جُردت أسماء أصحاب الاسهم في شركاته المختلفة فوُجد ان ركفلر الصغير صاحب أكثرها لا ركفلر الكبير . ذلك ان ركفلر الكبير وجد ان ابنهُ يقوم بأعباء العمل ويحمل كل المسؤولية في ادارتها فوهبهُ من الاسهم ما قيمتهُ ثمانون مليوناً من الجنيهات !

قال ركفلر الصغير : وبعد ما توفي مورغان الكبير نُقلت مجموعتهُ الخزفية النفيسة الى المتحف المتروبوليتان بنيويورك ثم عرضت للبيع فوددت ان اشتري بعضها فكتبت الى ابي أطلب منهُ ان يقرضني المال اللازم لشرائها . فجزع لعظم المبلغ ورفض الطلب . فكتبت اليه ثانية أقول « لم أنفق في حياتي مالي جزافاً في القمار وما اليه من اسباب الترف والاسراف . وهذه المجموعة النفيسة لها قيمة فنية وتهذيبية كبيرة لانها من آيات الفن المشهورة » وطلبت

اليه ثانية ان يقرضني المبلغ اللازم فقبل ولكنهُ بدلاً من ان يقرضني المال أهدى اليَّ المجموعة التي اخترتها . وكانت قيمتها مائتي الف جنيه

ومرة لما كنت لا أزال حديث العهد بالاعمال المالية ضاربت بمبلغ من المال كنت قد وفرتهُ مع اختي خسرت مبلغاً كبيراً لان السمسار خدعني فذهبت اليه وعرضت عليه الامر وطلبت ان ينشلنا من الهوّة التي وقعنا فيها . فاخذ يوجه اليَّ اسئلة دقيقة كشفت لي عن اسرار المضاربات وخطر التمادي فيها ثم قال انهُ مستعد ان يدفع كل الخسارة التي خسرتها من غير أن يؤنبني بكلمة واحدة . وحين اذكر تلك الحادثة واذكر كرمهُ وشممهُ واسئلتهُ الدقيقة يثبت لي ان ابي لم يكن قادراً ان يجد طريقة لتأديبي في هذا الموقف افضل من هذه الطريقة

وهاتان الصفتان فيه لا تدلان على انهُ سهل الانخداع بل تلازمهما صفة اخرى هي التدقيق في كل عمل قبل ان يقدم عليه ومتى وصل الى نتيجة حاسمة في الموضوع مضى فيه من غير تردُّد

﴿ الصبر ﴾ اذكر مرة انا كنا نتناقش في موضوع يتعلق باعمالنا فقال «هذه الخطة سليمة ولا بدَّ من ان تؤدي بنا الى النجاح في هذا الامر ولو لزم الامر ان نصبر خمساً وعشرين سنة » . وحياتهُ ابلغ مثل على انتصار الصبر والمثابرة على كل المثبطات . واي مثبط اعظم من الفقر وضعف الصحة والشيخوخة . ومع ذلك ترى ركفلر الكبير قد فاز على فقره بالاجتهاد والصبر حتى صار اغنى اغنياء العالم واسخى محسنيه وفاز كذلك على ضعف صحته وشيخوخته بمثابرته على علاج عملٍ نتيجتهُ بطيئة الظهور . ولكنهُ الآن في التاسعة والتاسعين من عمرهِ ولا يزال يلعب الجولف

﴿ تواضعهُ ﴾ ارادت اسرة ركفلر منذ بضع سنوات ان يعمل سارجنت المصور الاميركي المشهور بتصوير رأس الاسرة صورة كبيرة بالزيت . فسأل قبل قبوله عن نفقاتها فلما عرف وجد المبلغ كبيراً فرفض قائلاً ان لهُ اصدقاء بارعين في التصوير في بلدته لا يتقاضون عن عمل كهذا اكثر من مائة جنيه . فلما قيل لهُ ان سارجنت من اشهر مصوري الاشخاص قال « ولماذا يجب ان يصور صورتي رجل مشهور يتقاضى هذا المبلغ الكبير؟ من انا وماذا فعلت ؟ لقد اتفق ان اثريت ولكني اعرف رجالاً كثيرين اثروا كذلك » ولكن لما قيل لهُ إن كلَّ اعضاء اسرته يتوقون الى رؤية صورته مرسومة بريشة سارجنت قبل ولكن ابنهُ دفع الثمن