



ركفلر الصغير يتحدث عن أبيه

عنى 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 اعتماده على الفحم والبعض الاخر صار اعتماده على الكهرباء سواء كانت متولدة من الفحم او من اعتماد الماء . واما السفن البخارية تجارية كانت او حربية فصار اكثر اعتمادها على البترول وتوقده بدل الفحم ومتقصر كلها عليه في الغريب العاجل على ما يظهر . واضيفت اليها سيارات والطائرات ولذلك صار البترول من الحاجيات التي لا يستغنى عنها . وهو ليس من المواد التي تزرع وتُستغل كالحبوب والاعمار فتولد البزرة مئات ولائها يتيسر الحصول عليه في اكثر الاماكن كانياه والمعادن بل هو مما خصت به بعض الاراضي . ولذلك انصرفت همه الدول الحربية والتجارية الى امتلاك تلك الاراضي والاعتماد عليها وجود القوة المسيطرة لاساطيلها البحرية والبرية والهوائية من البواخر والسيارات والطائرات



ولما كان الشعور على اليانيع الثمينة من البترول غير خاضع لارادة الانسان ولا هو مرتبط بقاعدة معلومة صار هذا الشعور نوعاً من المضاربة فقد ينفق الباحث مالا قليلا فيصل به الى غنى وافر وقد ينفق ثروته كلها ولا ينال شيئاً . وهذا لا يعني ان ليس في الاكتساب من البترول مجال للبحث والعمل المنتج فان ما يستتبط منه من الارض لا بد من تكريره وتقطيره على اساليب مختلفة حتى يصير صالحاً للاستهلاك فيها يراد استعماله له وحتى يسهل نقله من مكان الى آخر . والاعمال اللازمة لذلك اقتضت معارف اكر العلماء وابع الهندسين . فهو مادة طبيعية كالفحم الحجري والحديد ولكنها لا تسلع للاستهلاك الا بعد ما تعالج على اساليب شتى

وإذا ذكر ملوك البترول قائل من يخاطر على الباك منهم ركفلر الاميركي صاحب الملايين الكثيرة والبهرات الوفيرة الذي اعطى ابنة نجله مائة مليون جنيه وهب المدارس

والمكاتب والمستشفيات ونحوها مائة مليون اخرى ولم يزل في يدمر ثورة طائفة لا يدري كيف ينفقها حتى يموت فقيراً. وهما نحن أولاء موردون شيئاً من ترجمته وما فيها من الاعان التي تصلح ان تكون دستوراً لغيره.

ولد جون ركنلر بولاية نيويورك في ٨ يوليو سنة ١٨٣٩ فكان يشتغل أولاً بالفلاحة ١٥ ساعة في اليوم لقاء خمسة غروش ثم انتقل به ابيه الى كليفلند سنة ١٨٥٥ حيث نيط به ملك الدفاتر في بيت تجاري هناك وجعل راتبه ١٢٠ جنياً في السنة . وحدث حينئذ امران كان لهما الشأن الاكبر فيما وصل اليه من النتي الوافر . الاول ان صاحب ذلك البيت التجاري امره ان يدفع لرجل ثمن ادوات صحية وضعها له في بيته فنظر في الاعان المطلوبة لتلك الادوات فوجد انها مقدرة باكثر من ثمنها الحقيقي ولو قليلاً فأبى دفعها فسر به صاحب البيت التجاري . وكان هذا شأنه في كل اعماله التالية فانه كان ينظر في الجزيات ويهتم بها كما يهتم بالكليات . والامر الثاني انه لما جمع من اجرتيه ٨٠٠ ريال اناه رجل اسمه كلارك وقال له انه عازم على انشاء عمل تجاري ويود ان يشركه معه اذا اتاه بالني ريال فنظر في الامر واستحسنه وذهب الى ابيه وطلب منه ان يقرضه الف ريال فقال له ابيه انه كان طازماً ان يعطي كل ولد من اولاده الف ريال حينها يبلغ سن الرشد اما وهو لم يبلغ تلك السن (اي ٢١ سنة) فانه يعطيه الف الريال ديناً بربا عشرة في المائة فرضي بذلك وتمت الصفقة على هذه الصورة والشيء محل دلارك وركنلر واخذ ابيه الربا منه . وهذا دليل على ما اتصف به ذلك البيت من حسابه للمعاملات المالية اساليب تجارية لا محل فيها للمواطف ومراعاة الخواطر

لم يكن البترول منذ خمسين سنة يكرر كما يكرر الآن ويتق من الشوائب التي تخالطه وكان كل ما يتعلق بالبترول من حين استنباطه من الارض الى ان يصل الى من يستعمله في حالة الاضطراب والتشويش حينها تناول ركنلر هذا الموضوع فمزج على اصلاح ذلك كنه واستخراج نوع من البترول يكون في جودته مقياساً (مستندرد) يقاس غيره عليه ومن ثم سميت شركته الآتي ذكرها شركة مستندرد او بل اي شركة البترول الذي هو مقياس . وقد جعل الاقتصاد اساساً لاعماله . مثال ذلك ان اغطية صفائح البترول كان القطاء منها يلحم باربعين نقطة من اللحام فوجد بعضهم ان تسعاً وثلاثين نقطة تكفي لجرى ركنلر على ذلك فبلغ ربع شركته من اقتصاد نقطة واحدة من اللحام خمسين الف ريال في السنة . وكان

خشب براميل البترول يقطع في النابات ويؤتى به حالاً الى حيث تصنع البراميل منه فصار يتركه في النابات حتى يجف بمقطعيه فيخفف وزنه ويقتصد ربيع نفقات نقله
ولركفلر الفضل في انه ادخل في اعمال الشركات الطويلين كان لها شأن كبير في نجاحها . الاول اسلوب الاحصاء فقد كانت عمل شركته حينئذٍ ابتياع البترول الخام من مستخرجيه وتكرره وبيعه مكرراً وكان سره قبل تكرره يكتب ويبلغ يومياً على جدران غرفة الانتظار في مكتبه كما تطلق اسعار القطن الآن في البورصة . وذات يوم دخل تلك الغرفة شاب اسمه يمسن ورأى السر منشوراً فاخذ ورقة وجلس بحسب غفقات تكرير الجالون من البترول نسبة الى نميه ورآه ركفلر حينئذٍ فأعجب به واستخدمه لهذا السبل والشأ فرعاً للاحصاء في معمله اي لحساب النفقات وهو فرع الاحصاء الذي يرى الآن في كل معمل واسع حسن الادارة . ثم لما اراد انشاء شركته الكبيرة « ستندرد اوپل كيني » جعل هذا الشاب من مديريها وهو الذي ادخل بترول ركفلر الى الصين وناظر الشركات الاخرى في الشرق كله . ولما توفي كان قد صار نائب رئيس الشركة

والاسلوب الثاني انشاء المطاعم للرؤساء والمديرين في المعمل نفسها ليتناولوا فيها طعام الظهر وغرضه من ذلك الانتصاف في الوقت والاهتمام بامور الشركة فان الرؤساء والمديرين كانوا يضيئون جانباً كبيراً من الوقت في ذهابهم الى حيث يتناولون الغداء فنصار المظلم في المعمل نفسه وصاروا يجتمعون معاً ويدور حديثهم على مصلحة المعمل . فالقليل الذي ينفق على طعامهم لا يوازي الا جزءاً صغيراً من الربح الذي يربحه المعمل من النظر في اموره . وكان ركفلر وهو صاحب الشركة ومديرها لا يجلس على رأس المائدة بل بين سائر المديرين كانه واحد منهم واعطى الرئاسة لذيروه وكان عدد المديرين حينئذٍ ١٦ ولم يبق منهم الآن حياً الا ركفلر

وانقل مقر الشركة الى اماكن مختلفة بحسب اتساع اعمالها وكانت غرفة المائدة اجمع غرف الاماكن التي انتقلت اليها وبدعى اليها اصدقاء المديرين والرؤساء ليتعدوا معهم ولا يقتصر الحديث فيها على ما يتعلق باعمال الشركة بل يتناول كثيراً من الموضوعات الفكاهية فهي رابطة الالفة بين مديري الشركة وموسمي نطاقها وموفري مكاسبها
ولما انقسمت اعمال الشركة الى دوائر مختلفة صار لكل دائرة منها غرفة غداء خاصة بها والاساس الذي بني عليه هذا النظام هو ان المؤاكلة من اقوى وسائل الالفة بين الناس

الاسلوب الثالث انشاء مجلس الادارة حيث يجتمع المديرين كل يوم ويتذكرون في

مصالح الشركة فيصير كل واحد منهم على علم بكل الاعمال التي تعاطاها ودامت الحال على هذا المنوال وركنل ينشئ شركات جديدة وبضما هي وغيرها الى شركته الاصلية ويبصر عنها الى ان كانت سنة ١٩١١ فدُعي عليه حينئذ ان في هذا الضم وهذه السيطرة احتكاراً غير جائز لحكمت المحكمة بتفريق هذه الشركات فانفردت واستغنى ركنل حينئذ من ادارتها ومن ادارة شركته الاصلية ولكن هذا الانفراق لم يضمنها بل زادها قوة وانتشاراً وزاد اعمالها اتساعاً وقد كان مجموع رؤوس اموالها ٢٨٥٠ مليون ريال سنة ١٩١١ فصار ٩٢٥٠ مليون ريال سنة ١٩٢٣ وكانت لركنل ٢٤٤٣٤٥ منها 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 متساوي كلها ٩٥٥ مليون ريال او نحو مائتي مليون جنيه

والراسخ في الازهان ان ركندر لا يملك الا اسم البرول والحقيقة انه يملك اسهماً كثيرة في شركات سكك حديد ومناجم الحديد فزوته بلغت اكثر من الف مليون ريال (مائتي مليون جنيه) ولكنه اشقأ أكثر من نصفها في الاعمال النافعة كالمدراس والمكاتب ومعاهد البحث الطبي وما اشبه

ومما جرى عليه في حياته انه لا يهب نقوداً بل اسهماً من اسهم شركاته ويبقى لمديري شركاته شيئاً من السيطرة عليها فزيد قيمتها مع الزمن وزيد قيمة حياته بها . مثال ذلك ان ثمن السهم في شركته التديعة كان ١٢٥ ريالاً سنة ١٨٩٣ فلو وهب مدرسة ٤٠٠ سهم منها حينئذ اي ٥٠٠٠٠٠ ريال لصار ثمنها ١١٤٩٠٠٠٠ ريال سنة ١٩٢٣ وتكون المدرسة قد تناولت ربحاً في هذه السنين يبلغ ٢٢٢٠٠٠٠ ريال مع انه لو اعطاها ٥٠٠٠٠٠ ريال نقوداً لقيت كما هي ولما زاد ربحها في هذه السنين على ١١٦٠٠٠٠ ريال

ولما استقال من الادارة النافعة وقت افتراق الشركات صار لكل شركة مدير خاص يتولى شؤونها فتمت وانست فزادت قيمة ممتلكاتها اكثر من عشرين ضعفاً وهذا سبب الزيادة العظيمة في ثروتها . وقد ثبت من ذلك ان اتحاد الشركات مفيد في بداية الاعمال الى ان يتدرب المدبرون على العمل ثم بصير الانفصال اصح من الاتحاد

(١) ما تعلمت من والي

﴿ التوفير والاحسان ﴾ من أقواله المأثورة : « كل شاب يجب ان يستني كل الاعشاء

(١) هذه الحوادث مقتطفة من حديث ركنل الصنير - صيف مصر انكريم - مع احد الكتاب

الاميركيين ومن ترجمة ركنل الكبير لى كتاب « ملوك التجارة »

بماله . وأنه لفرض مقدس عليه ان يجمع كل ما يستطيع جمعه من المال وان يحفظ بكل ما يستطيع الاحتفاظ به وان يحسن بكل ما تبسط له يده . فقد كان ابي في حدائقه وهو عامل بسيط لا يكاد يكسب الا ما يقوم بأوده ، يعنى بتوفير شيء من ماله والاحسان بجانب من هذا المال الموقر . ولديه الان يومية كان يحفظها في تلك السنوات يظهر منها انه كسب بين سبتمبر ١٨٥٥ ويناير ١٨٥٦ عشرة جنيهات أتفق منها على طعامه وغسل ثيابه ووفّر جانباً منها ومع ذلك كان يبسط يده كل اسبوع لمساعدة مدرسة احدىة بجليين . مليون كل اسبوع مبلغ حقير ولا ريب ، ولكنه عود ركفلر الامل الفقير ان يكون ركفلر الغني محسناً سخياً . ولما زاد راتبه الشهري حتى صار ٥ جنيهات كل شهر سنة ١٨٥٧ جعل يحسن الى جمعية من جمعيات التبشير بقرشين كل شهر والى جمعية اخرى بقرشين واربعة مليات . ومن الدروس التي أغرم باللقائها على أصدقائه وأبنائه ان الاحسان لا يستدعي ان يكون المحسن غنياً وهذه اليوميّة تثبت ان ركفلر كان يمارس في صغره عقيدته هذه

وقد جرى على هذا البدا في تربيتنا فقد علمنا منذ صغرنا اننا لا نستطيع ان نألمنا كل ما نريده . بل كان كثير من أبناء عمومتنا يألون من اللب والهدايا أكثر منا . وعلمنا اننا يجب ان نعمل عملاً مفيداً مقابل كل ما نأخذ منه او من أمتنا من النقود . وكان كلما وفر احدنا جنيهاً مثلاً يضيف عليهما جنيهاً من جيبه ويفتح له حساباً في البنك . وكان يجازينا عن قيامنا بما يجب علينا قياماً تاماً بما يجوارر مالية بهم علينا توفير جانب منها والاحسان بجانب آخر . ولما بدأت انا أشغل في ارضنا بولاية كليفلند كنت أتاو أجوراً كباتي المال

﴿ رحابة صدره وكرمه ﴾ ومع تدقيقه هذا دهن الناس منذ بضع سنوات لما جردت أسماء أصحاب الاسهم في شركاته المختلفة فوجد ان ركفلر الصغير صاحب أكثرها لا ركفلر الكبير . ذلك ان ركفلر الكبير وجد ان ابنه يقوم بأعباء العمل ويحمل كل المسؤولية في ادارتها فوجه من الاسهم ما قيمته ثمانون مليوناً من الجنيهات !

قال ركفلر الصغير : وبعد ما توفي مورغان الكبير نقلت مجموعته الخيرية النقيصة الى المتحف المتزويوليتان بنيو يورك ثم عرضت للبيع فوددت ان اشترى بعضها فكتبت الى ابي اطلب منه ان يقرضني المال اللازم لشراؤها . فخرج لعظم المبلغ ورفض الطلب . فكتبت اليه ثانية أقول « لم أتفق في حياتي مالي جزافاً في القاروما اليه من اسباب الترف والاسراف . وهذه المجموعة النفيسة لها قيمة فنية وتهدية كبيرة لانها من آيات الفن المشهورة » وطلبت

إليه ثانية أن يقرضي إنسان اللازم قبيل ولكنه بدلاً من أن يقرضي المال أهدى إليّ المجموعة التي اخترتها . وكانت قيمتها مائتي ألف جنيه

ومرة لما كنت لا أزال حديث العهد بالأعمال المانية ضاربت مبلغ من المال كنت قد وفرتهُ مع اختي نخرت مبلغاً كبيراً لأن السمار خدعني فذهبت إليه وعرضت عليه الأمر وطلبت أن ينشأ من الهوة التي وقفت فيها . فأخذ يوجه إليّ أسئلة دقيقة كشفت لي عن أسرار المضاربات وخطر الهادي فيما ثم قال أنه مستعد أن يدفع كل الخسارة التي خسرتها من غير أن يؤنبني بكلمة واحدة . وحين أذكر تلك الحادثة وأذكر كرمه وشمه وأسئلته الدقيقة يثبت لي أن أبي لم يكن قادراً أن يجد طريقة لتأديبي في هذا الموقف أفضل من هذه الطريقة .

وهاتان الصفتان فيه لا تدلان على أنه سهل الانخداع بل تلازمهما صفة أخرى هي التدقيق في كل عمل قبل أن يقدم عليه ومتى وصل إلى نتيجة حاسمة في الموضوع مضى فيه من غير تردد

﴿ الصبر ﴾ اذكر مرة أننا كنا نتناقش في موضوع يتعلق بأعمالنا فقال « هذه الحطة سليمة ولا بد من أن تؤدي بنا إلى النجاح في هذا الأمر ولو لزم الأمر أن نضرب خمسين وعشرين سنة » . وحياته أبلى على انتصار الصبر والمثابرة على كل المشبطات . وأي شبط أعظم من الفقر وضيق الصلحة والشيخوخة . ومع ذلك ترى ركففر الكبير قد قفز على فقره بالاجتهاد والصبر حتى صار أغني أغنياء العالم وأسخى محبيه وفاز كذلك على ضيقه وشيخوخته بمثابرتيه على علاج عملٍ نتيجته بطيئة الظهور . ولكنه الآن في التاسعة والثمانين من عمره ولا يزال يلعب الجوائف

﴿ تواضعه ﴾ أرادت أسرة ركففر منذ بضع سنوات أن يعنى سارجنت المصور الأميركي المشهور بتصوير رأس الأسرة صورة كبيرة بالزيت . فسأل قبل قبوله عن ثقاتها فلما عرف وجد المبلغ كبيراً فرفض قائلاً أن له أصدقاء بارعين في التصوير في بلده لا يتقاضون عن عمل كهذا أكثر من مائة جنيه . فلما قيل له أن سارجنت من أشهر مصوري الأشخاص قال « ولماذا يجب أن يصور صورتي رجل مشهور يتقاضى هذا المبلغ الكبير؟ من أنا وماذا فعلت؟ لقد اتفق أن أترت ولكني أعرف رجالاً كثيرين أتروا كذلك » ولكن لما قيل له إن كل أعضاء أسرته يتوقنون إلى رؤية صورته مرسومة بريشة سارجنت قبل ولكن ابنه دفع الثمن