



КАК Я СТАЛ МИЛЛИ- АРДЕРОМ

ДЖОН Д.
РОКФЕЛЛЕР //

КЛАССИКА
МИРОВОЙ
БИЗНЕС
ЛИТЕРАТУРЫ

 БОМБОРА
ИЗДАТЕЛЬСТВО

Джон Дэвисон Рокфеллер

Как я стал миллиардером

Серия «Классика мировой бизнес-литературы»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67646294

Как я стал миллиардером: Эксмо; Москва; 2022

ISBN 978-5-04-167306-2

Аннотация

«Как я стал миллиардером» – это руководство по достижению целей от самого богатого человека в современной истории.

Джон Дэвисон Рокфеллер – американский бизнесмен и филантроп. В 31 год он основал компанию Standard Oil, а через несколько лет уже контролировал 90 % американского нефтяного бизнеса. Большую часть своей жизни он занимался благотворительностью, а в 1913 году учредил фонд, который существует по сей день. В эквиваленте на 2021 год его состояние оценивалось более чем в 400 миллиардов долларов.

В этой книге Рокфеллер рассказывает о своем пути к богатству, правилах успеха, моральных принципах бизнесмена и качествах, которые должен воспитывать в себе каждый предприниматель. Вы научитесь достигать поставленных целей и узнаете, как превратить любую неудачу в новую возможность.

В формате PDF A4 сохранён издательский дизайн.

Содержание

Предисловие	5
Искусство брать	8
Отчий дом	8
Как все начиналось	11
Первый кредит	18
Нужно уверенно придерживаться главных принципов	20
Десять процентов	24
Конец ознакомительного фрагмента.	25

Джон Д. Рокфеллер

Как я стал миллиардером

John D. Rockefeller

Random Reminiscences of Men and Events

© John D. Rockefeller, 1909

© ООО «Издательство «Эксмо», 2022

Предисловие

Думаю, у каждого из нас в жизни наступал период, когда хотелось снова мысленно вернуться к большим и не очень событиям из своего прошлого. Вот и я, внезапно осознав свое право и по возрасту, и по опыту называться старым болтуном, захотел рассказать о людях и событиях, которые сыграли значимые роли в моей довольно яркой жизни.

За всю жизнь мне приходилось встречаться, пожалуй, с самыми интересными людьми нашей страны (правда, по большей части эти встречи были деловыми). С людьми, которые активно участвовали в развитии торговли в США и распространении своей продукции по всему миру. Мне вспомнились эти случаи со всей четкостью и важностью – такими они мне казались и тогда.

Люди всегда спорили и будут спорить о том, вправе ли человек скрывать от публики свою личную жизнь и должен ли он защищать себя от нападок. Проблема в том, что человек, который говорит о личном, могут назвать эгоистом. Если же он молчит, то общество решит, что ему нечего сказать в качестве оправдания и что он виноват.

Я не привык выносить на публику личные дела. Но мои родные и друзья хотят, чтобы я создал что-то вроде отчета о прожитых годах. Хотят, чтобы я разъяснил спорные моменты, которые были предметом всеобщих обсуждений и разно-

гласий. Я уступаю и соглашаюсь описать события, которые и сделали мою жизнь увлекательной.

Есть еще одна причина, по которой я решил записать воспоминания. Если бы десятая часть того, что обо мне рассказывают, была правдой, то десятки и даже сотни преданных и талантливых людей (многие из которых уже умерли), связанных со мной общим делом, показались бы публике преступниками. Сначала я не хотел ничего говорить, надеялся, что после моей смерти правда вскроется сама и мои потомки рассудят по справедливости. Но поскольку только я могу объяснить большую часть событий, в которых участвовал, то я решил, что дать пояснения просто необходимо. Я надеюсь, что мои слова все расставят по своим местам и спорные события перестанут быть таковыми. Уверен, что многие моменты из моей жизни были истолкованы неверно.

Все, о чем я расскажу, касается не только памяти умерших, но и репутации живых. Мне кажется, что познакомить общество с этими событиями из первых уст, пока оно еще не вынесло приговор, будет правильно.

Когда я начинал писать эти воспоминания, то не предполагал, что они могут стать отдельной книгой. Не думал я и превращать их в нехитрую автобиографию. Без четкого плана я писал все, что мне казалось интересным, и избегал любых претензий на полноту картины.

Я бы испытал невероятное удовольствие и глубокое удовлетворение, если бы мог подробно остановиться на описа-

нии ближайшего окружения и дружбы, которая много лет связывала меня с некоторыми сотрудниками и членами моего предприятия.

Однако я отлично понимаю, что эти описания ценны только для меня, а читателю они вряд ли покажутся занимательными. Поэтому в своих воспоминаниях я говорю лишь о немногих из тех, кто был рядом со мной при создании деловых предприятий.

Дж. Д. Р.

Март 1909 года

Искусство брать

Отчий дом

Я бесконечно благодарен своему отцу за то, что он указал мне верный жизненный путь. Отец, участвовавший сразу в нескольких промышленных предприятиях, любил рассказывать мне об их значении, о способах и принципах ведения дела. Уже в раннем детстве я вел небольшую «Книгу счетов А» (она сохранилась до сего дня), в которую методично записывал все приходы и расходы и в которой прописывал маленькие суммы, предназначенные для благотворительности.

Небогатые люди часто живут в более тесном контакте с семьей, нежели те, у кого в подчинении масса слуг, готовых удовлетворить самые разные потребности. Я благодарю судьбу за то, что мои родители – люди первого типа.

Когда мне было семь-восемь лет, я начал коммерческую деятельность. Мать помогла мне открыть первое «дело». Я завел нескольких индюшек, а она давала мне остатки молочных продуктов им на прокорм. Я сам занимался кормлением и продажей этих птиц со всей своей деловитостью. Расходы были нулевыми (их целиком взяла на себя мама), весь доход

я оставлял себе, так что мое состояние росло. Эти изменения я тщательно фиксировал в своей бухгалтерии.

Меня это очень радовало. Я и сейчас как будто вижу своих откормленных, преисполненных достоинства птиц; вижу, как они гордо прогуливаются вдоль ручья и идут через лес нашего скромного имения. С того самого первого дела я сохранил особую симпатию к индюшкам и всякий раз, видя их, останавливаюсь полюбоваться.

Моя мать отлично поддерживала дисциплину среди детей. Она охраняла «достоинство семьи» с помощью березовой розги, если мы хотели этому «достоинству» навредить. Помню, как однажды, после роковых происшествий в нашей деревенской школе, я смог познакомиться с данным устройством поближе. И уже во время наказания вдруг подумал, что нужно доказать свою непричастность к проделке.

– Ничего! – ответила мать. – Мы уже начали порку! Зачем ее бросать, пригодится на будущее!

Похожие логические рассуждения моя мать высказывала постоянно. Помню, как однажды ночью мы, дети, захотели покататься на коньках, хотя нам было строго запрещено выходить на лед даже вечером. Но мы все же сделали это. И до того как начать кататься, услышали крики о помощи. Бросились на голос и увидели соседа: под ним проломился лед, и он был на грани смерти. Мы вытащили его, используя длинный шест, и отправили домой – живого и здорового. Мы с братом Уильямом тешили себя надеждой, что мать смягчит

наказание за побег, узнав, что мы спасли человека. Однако наши надежды не оправдались – суровая судья не приняла во внимание никаких смягчающих обстоятельств.

Как все начиналось

Сначала меня хотели отдать учиться в университет, но несмотря на это, как только я достиг шестнадцати лет, родители решили, что лучше будет забрать меня из школы, которую я почти окончил, и отправить в торговую школу в Кливленде на несколько месяцев. Там ученикам преподавали бухгалтерию и рассказывали об основных принципах торговой науки, торговых отношений и так далее.

И хотя я пробыл в этой школе совсем недолго, всего несколько месяцев, я вынес из данного опыта немало полезного. Окончив эту школу, я невольно задался вопросом, где мне отыскать место. Много дней и недель я ходил во всевозможные конторы и магазины, спрашивая, не нужен ли им ученик. Однако везде меня ждал отказ, ученики не были нужны, и далеко не все проявляли снисхождение и говорили со мной. Но в конце концов один коммерсант из докторов Кливленда пригласил меня зайти после обеда. Я был в восторге: наконец что-то мелькнуло впереди, наконец что-то начинается.

Я жутко боялся, что и эта нечаянная радость ускользнет от меня после длительных и безрезультатных поисков. Я не мог дождаться встречи, и когда мне показалось, что уже пора идти, то я чуть ли не бегом поспешил к своему будущему хозяину. «Я приму вас на пробу», – произнес начальник.

Однако об оплате за работу ни он, ни я не сказали ни слова. Это случилось 26 сентября 1855 года. Компания называлась «Гевит и Теттл».

Я проявлял сильное рвение в работе, и при этом по сравнению с другими учениками у меня было огромное преимущество. Оно состояло в уже указанном мною способе воспитания моего отца, который беседовал со мною и вел рассуждения о практических вопросах. К тому же я уже узнал в школе о принципах торговли, поэтому у меня был большой запас познаний, в которых я мог совершенствоваться. Потом благодаря счастливому случаю мне довелось заниматься с бухгалтером, который прекрасно вел свое дело и на самом деле был доволен мной.

Жалование за первую четверть года работы – пятьдесят долларов – Теттл выдал мне первого января следующего года. Это была довольно приличная оплата моего труда, которой я был в полной мере доволен.

Весь последующий год я работал в этой фирме, получая двадцать пять долларов в месяц, изучал конторское дело и несколько отраслей предприятия. Компания занималась экспедиционной и оптово-комиссионной торговлей, и зоной моей работы была контора. Единственный мой начальник – только вышеупомянутый бухгалтер, который получал две тысячи долларов в год, но не участвовал в прибылях. В течение года он ушел, я занял его должность, и мне за ведение бухгалтерии и выполнение других обязанностей предыдущее-

го сотрудника установили содержание в пятьсот долларов.

Сейчас, когда я оглядываюсь на мою работу в качестве ученика, я четко понимаю, какую важную роль она сыграла в моей дальнейшей жизни.

Начну с того, что работал я практически всегда в конторе. **При мне говорили о делах, планировали новые предприятия и решали проекты будущих деловых союзов. Так я научился куда большему, нежели другие ученики такого же возраста,** которые были более живыми по своему нраву, возможно, лучше меня разбирались в арифметике и имели более красивый почерк. У нашей компании было такое многообразие деловых отношений, что моя подготовка к работе торговцем поневоле включала практически все области коммерции. Мои хозяева владели домами, амбарами, строениями, которые сдавали под конторы, и моей задачей был сбор платы за аренду. А еще у нас было экспедиционное дело, и наши грузы переправлялись по железнодорожным, речным и даже морским путям. Постепенно фирма расширялась, занимая новые сферы. И я соприкасался со всем этим в процессе работы.

Поэтому и получилось так, что мои обязанности были гораздо интереснее, чем у современного бухгалтера в любых крупных фирмах. Работа на самом деле увлекала меня. В дальнейшем мне приказали проводить ревизию счетов, то есть я должен был проверять каждую отдельную статью счета, и все счета компании проходили, скажу так, через меня,

и я очень ответственно относился к этой задаче.

Один раз, я помню это невероятно четко, я зашел в контору соседа-коммерсанта по делам. В тот же момент к нему заглянул местный подрядчик и принес большой счет. А коммерсант был из тех людей, которые всегда заняты, как директор или участник, возможно, не менее шести объединений. Он быстро посмотрел на огромный счет, итог и повернулся к бухгалтеру с фразой: «Пожалуйста, оплатите счет!»

Я в ту пору как раз часто просматривал счета этого подрядчика и внимательно проверял каждый итог. Такое поверхностное знакомство и команда об оплате мне очень не понравились, так как я был убежден в пользе тщательного изучения документов. Я твердо знал – и думаю, что мое убеждение поддержат многие современные коммерсанты, – что мой контроль является чем-то вроде экзекуции, которая освобождает деньги моих начальников из рук ненасытных поставщиков, что он – более важное дело, нежели другие мои обязанности.

Я чересчур рано удостоверился, что способ ведения дела вроде того, что я только что описал, никогда не приведет к хорошим результатам.

Вся моя работа – проверять счета, собирать плату за квартиры, требовать урегулирования счетов и тому подобное – заключалась в ведении дела с самыми разными людьми. Я изучал, как надо общаться в коммерческом плане с представителями разных классов и при этом не портить хорошие

деловые взаимоотношения. Иногда я должен был проявлять чудеса ловкости, используя все свои способности, чтобы благополучно довести дело до конца.

Разберу на примере: мы должны перевезти мрамор из Вермонта в Кливленд. Суть дела была в том, чтобы умело распределить фрахтовые цены на морскую и речную доставки грузов. Потерю груза и убытки от повреждения товара при транспортировке нужно было любыми способами разнести по трем разным статьям транспортирования. Требовался весь острый ум молодого мыслителя, чтобы эта проблема разрешилась ко всеобщей радости всех причастных к делу лиц, среди которых не на последнем месте находился мой начальник. Однако я не могу заверить, что эта задача казалась мне не по силам и что я ни разу не сталкивался с кем-то по этому вопросу.

Данный опыт, возможность урегулировать и соотнести потребности каждой стороны при помощи хозяина, который охотно давал мне советы, в этом молодом, впечатлительном возрасте послужили для меня отличным уроком. Я был еще в самом начале пути знакомства с основными правилами торгового обращения, но об этом позднее.

Такая выработка чувства ответственности за свою работу перед другим человеком, необычайно полезная для каждого, пригодилась и мне.

Я расцениваю как удачный для себя тот факт, что в то вре-

мя жалования были меньше, чем сейчас, практически в два раза. На следующий год хозяева увеличили мое содержание до семисот долларов, а я думал, что стою в их компании по меньшей мере восемьсот. До следующего апреля этот вопрос не разрешился в мою сторону, и я, используя счастливый случай, принял решение начать свое дело такого же рода и отказался от должности.

В те годы в Кливленде все друг друга знали. Среди городских коммерсантов был один молодой англичанин, М. Б. Кларк, старше меня лет на десять. Он планировал открыть свое дело и искал партнера. Кларк собирался вложить в предприятие две тысячи долларов и хотел найти компаньона с таким же состоянием. Для меня это был хороший шанс. На тот момент я скопил семьсот-восемьсот долларов, и вопрос стоял только в том, где найти остальную сумму.

Я поговорил с отцом. Он сказал, что планировал выдать каждому из детей по тысяче долларов, когда они достигнут двадцати одного года, но он может дать мне эти деньги сейчас, если у меня нет возможности ждать. Разумеется, я должен был выплачивать ему проценты с капитала до тех пор, пока мне не исполнится двадцать один год. «Но, Джон, – сказал он в конце своей речи, – мне надо десять процентов!»

В то время десять процентов считались обычными для такого кредита. Но отмечу, что у банков был более низкий процент; однако эти организации, конечно же, не могли обеспечить удовлетворение всей потребности займа, и потому у

частников был более высокий процент.

Мне требовались деньги, чтобы устроить свое положение в жизни. Поэтому я радостно согласился на предложение отца и, таким образом, начал вести собственное дело в должности младшего компаньона компании «Кларк и Рокфеллер».

Мне было важно стать самому себе работодателем и хозяином. В своих мыслях я фактически растворялся в удовольствии от понимания того, что я компаньон в товариществе, основной капитал которого составляет четыре тысячи долларов! Кларк занимался закупками и продажами, я вел бухгалтерию и следил за финансами. Нам сразу повезло – в первый же год мы получили заказы на полмиллиона. Тут, естественно, нашего скромного капитала было недостаточно. И у нас не оставалось другого выбора, кроме как попробовать получить необходимую сумму в виде кредита от какого-нибудь банка.

Но выдаст ли банк заем?

Первый кредит

Мне пришлось обратиться к директору банка, с которым я был знаком. Я все еще помню, как скверно мне было, как я спрашивал себя, дадут ли мне заем и как мне понравится директору по имени Г. П. Гэнди. Директор был славным дедушкой, его все любили за искренность и благородство. Он всегда говорил с детьми и придумывал что-то веселое для них, и он знал меня, когда я еще был учеником в Кливленде.

Я описал ему все условия нашего товарищества, честно рассказал, в чем дело и на что требуются деньги, и с волнением ожидал ответа.

– Сколько нужно? – спросил директор некоторое время спустя.

– Две тысячи долларов.

– Я выдам вам эту сумму, Рокфеллер, – ответил он. – Передайте ему, а вы дайте мне расписку. Я доверяю вам на эти деньги!

Трудно описать, с каким ощущением бодрости выходил я из банка. Подумайте только – мне на слово доверили две тысячи долларов! Это что-то да значит. С того мгновения я осознал, что я – коммерсант.

Мой друг Гэнди прослужил во главе этого банка еще четыре года. Он часто давал мне кредиты в тяжелые времена – а их у меня было довольно много. Он всячески поддержи-

вал меня. Но и мне выпала радость оказать ему услугу позднее, когда я с ним увиделся и порекомендовал инвестировать известную сумму в Standard Oil Company. Он открыто сказал, что охотно вложил бы средства, но в настоящее время у него нет свободных денег. Тогда я спросил у него позволения стать его банкиром. Он согласился, и у него не было причин жалеть об этом. Данное вложение принесло хорошую прибыль. Я все еще с благодарностью вспоминаю, как он тепло отнесся ко мне и оказал доверие, которое существенно поддержало мое дело.

Нужно уверенно придерживаться главных принципов

Гэнди поверил моим словам. Он доверился тому, что наше недавно открывшееся дело построено на строгих коммерческих принципах и имеет серьезное положение. При этом я помню пример, который показывает, как бывает сложно следовать когда-то принятым коммерческим принципам. Так, в один день, еще на самом старте нашего товарищества, один из лучших клиентов, поручавший нам самое большое количество транспорта, попросил разрешения брать авансы под текущие грузы, то есть до того, как груз или накладная окажутся у нас. Конечно, сохранить лояльность клиента нам было важно, но я, будучи руководителем финансового сектора нашей компании, несмотря на страх лишиться отличного клиента, сказал, что такое желание невыполнимо.

Ситуация была крайне напряженной – партнер упрекал меня за узкие взгляды, за мое активное сопротивление успешности проекта. И тогда я решил лично встретиться с клиентом и постараться доказать ему, что подобное предложение неприемлемо. Ведь до этого момента у меня получалось разрешать споры со всеми, с кем мне приходилось сталкиваться. В этом незаурядном случае меня особенно сильно подталкивало к таким действиям недовольство моего компаньона. Инстинкт подсказывал мне, что нужно лишь с глазу на

глаз поговорить с клиентом, чтобы объяснить ему, что за подобными действиями последует плохой результат. Мысленно я уже составил речь и был ею доволен, ведь мои доводы казались мне убедительными и логичными.

Я отправился к этому коммерсанту и выдал ему все аргументы против его просьбы, до единого, как они уложились в моей голове. Однако он прямо взбесился, и я испытал неизвестное доселе унижение – я был вынужден признаться партнеру в том, что мой талант убеждения не смог привести меня даже к незначительному успеху.

Компаньон мой, конечно, встревожился и загрустил, решив, что мы упустили значимого клиента. Но я не мог свернуть со своего однажды выбранного пути ведения дел. Мы не изменили своим принципам и решительно отказали клиенту в его просьбе. Как же сильно мы удивились и обрадовались, когда увидели, что наш своенравный клиент продолжил с нами сотрудничать, как будто ничего не случилось, и больше не возвращался к отклоненному проекту.

Гораздо позднее я узнал, что в этом деле участвовал Джон Гарденер из Норуолка, старый местный влиятельный банкир, который тоже вел дела с нашим клиентом. Потом мне показалось, что Гарденер подговорил клиента нам такое предложить. Его знакомство с нашей компанией и нашими деловыми убеждениями стало выгодным для нас и представило нас в лучшем свете.

В то же время я начал искать, как применить свой личный

труд – тогда эта задача была для меня непростой. Я хотел лично познакомиться с каждым коммерсантом нашего округа, если его дело касалось нашего, и так я в короткие сроки узнал все Огайо и всю Индиану.

Я очень быстро понял, что **самый целесообразный способ завязывания деловых отношений – заявить об открытии нашей новой компании, но не упоминать о том, что мы хотим получить заказы.** Я просто говорил оптовым комиссионерам, что являюсь представителем фирмы «Кларк и Рокфеллер», рассказывал об основании компании и никак не проявлял желания тут же оформить деловые отношения. Я отмечал, что потом, когда-нибудь, мы будем рады оказать свои услуги и так далее. Однако, к нашему изумлению, словно по волшебству, к нам начали один за другим поступать заказы в таком количестве, что мы едва успевали их выполнять. В первый же год, впрочем, как уже было сказано, наша выручка составила пятьсот тысяч долларов.

Я уже упоминал, что иногда нам нужны были деньги. И хочу признаться, нам казалось, что с увеличением наших операций финансовые трудности никогда не закончатся. Чем шире становились наши связи, тем чаще я ложился спать с мыслями: «Долго это еще будет продолжаться? Когда все закончится, ты начнешь заново? Ты успокаиваешь себя мыслью, что ты дельный коммерсант, которого убаюкало счастье, встретившееся тебе на этой дороге! Но больше хладно-

кровия, парень, ты можешь потерять голову – тише едешь, дальше будешь!» Такие беседы с самим собой оказали большое влияние на мою будущую жизнь. Я страшился, что опьянею от удачи, что как только я поверю в нее, наступит день, когда она закончится.

Я нередко привлекал отца к займам. Однако наши финансовые отношения были для меня источником страхов, хотя сегодня, вспоминая об этом, я смеюсь. Бывало, что отец приходил к нам и говорил, что если мы нуждаемся в деньгах, то прямо сейчас он может их нам дать. Практически всегда деньги были нужны, и мы были от души счастливы получить их, хоть и под десять процентов. А вот за возвратом займа он приходил, как правило, в дни, когда нужда в деньгах была особенно острой.

– Мой сын, – обычно говорил он, – не мог бы ты вернуть мои деньги? Они нужны мне.

– Сейчас, сейчас, – отвечал я.

Я отлично знал, что это просто испытание и что, когда я верну деньги, отец оставит их у себя, чтобы потом снова дать мне ссуду. Я думаю, что этот небанальный воспитательный прием сослужил мне добрую службу. Впрочем, должен сознаться, в те годы я получал мало удовольствия от такого рода испытаний моих коммерческих талантов.

Десять процентов

Воспоминания о моем прошлом прочно связаны с жаркими спорами о том, сколько процентов от суммы займа полагается брать. Множество коммерсантов были против десятипроцентного роста, считая его избыточным. Они называли такие проценты ростовщическими и заявляли, что только мерзавец может сдирать их. Я же был убежден, что деньги, рассуждая логически, стоят столько, сколько они принесут прибыли. Ни один человек не даст десять с половиной процентов или даже три процента, не предполагая, что он получит столько же с помощью взятых в кредит денег. Необходимо принять во внимание, что в то время я был кем угодно, но не капиталистом, мог называться хроническим должником и, бесспорно, не располагал фактическими основаниями находиться на стороне высоких процентов.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.