

Rockefeller

În 1859, familia Rockefeller locuia la Cleveland (Ohio), la 100 mile de Titusville, într-o confortabilă casă de cărămidă plasată pe strada Euclide, colț cu strada Case.

Familia era formată din William Avery Rockefeller, soția sa, Eliza Davison, și cei șase copii ai lor. Pentru a asigura existența tuturor acestora, William a fost pe rând: misit în negoțul de cai, cămătar, “tămăduitor” de boli. El vindea leacuri de șarlatan, contra cancerului, la 2 dolari flaconul.

Eliza, fiica unui fermier din Moravia (New York), este o femeie dintr-o bucată, care conducea casa cu autoritate. Disciplina, școala și biserica par a fi cele trei obsesii ale sale.

William este un aventurier. Va fi urmărit chiar și pentru viol și bigamie, ceea ce nu-l împiedică să fie un protestant riguros. El însuflă tuturor fiilor săi simțul banului: pot să-și păstreze banii câștigați până la majorat, însă trebuie să predea lunar tatălui lor 40 dolari; când devin majori, primesc un mic capital de 1000 dolari.

Aceasta a fost suma cu care fiul cel mare, John D., născut la 8 iulie 1839, va debuta în afaceri în 1858. Bagajul său de cunoștințe era mic, însă la vârsta de 15 ani, după ce a muncit transportând diverse mărfuri cu o șaretă trasă cu mâinile pe străzile orașului Cleveland, al a fost trimis de tatăl său să urmeze cursurile Școlii superioare de comerț, unde a căpătat însușirile necesare unui om de afaceri și arta de a ține registrele contabile.

La 26 septembrie 1855 (împlinise 16 ani) este angajat la firma specializată în expediții Hewitt și Tuttle, îndeplinește funcții de curier, secretar, om bun la toate.

Își petrece aici doi ani și jumătate, timp în care își va însuși știința aplicată a finanțelor, a afacerilor și relațiilor cu clientela. În câteva săptămâni, el devine ajutor de contabil cu un salariu de 25 dolari pe lună, apoi contabil cu aceiași remunerație.

Obsesia sa este să facă avere, consacrand acestui scop întreaga sa activitate. Timpul său liber este rezervat Bisericii baptiste. Ține conturile întreprinderii, ca și pe cele proprii, cu meticulozitate, neuitând niciodată de operele de binefacere.

În 1858, patronii săi îi refuză o mărire de salariu ceea ce-l determină să accepte o ofertă a unui prieten englez, Maurice Clark, de a înființa împreună, în docurile din Cleveland, o societate de intermediere pentru produse exotice. În această asocierie el contribuie, ca și asociații săi Clark și Gardner, cu 2.000 dolari -1.000 dolari economiile sale, 1.000 dolari primiți în dar de la tatăl său - și va răspunde de partea financiară, prietenii săi ocupându-se de vânzări și cumpărări.

Din primul an cifra de afaceri este de 500.000 dolari, beneficiul fiecăruia din cei trei asociați fiind de 2200 dolari. În anul următor începe aflulul spre Oil Creek. John D. asistă cu mare interes la toate acestea și, în 1862, atunci când Clark și cu el ajung la un profit net de 34.000 dolari decid să investească într-o mică rafinărie de petrol construită de un enlez, Samuel Andrews, care descoperise modul de a trata petrolul prin acid sulfuric.

John D. și-a dat repede seama că efortul nu trebuie îndreptat spre foraj, operațiune plină de riscuri și de capcane. Cei din foraj se ruinau de altfel foarte repede datorită jocului hazardului, alcoolului sau desfrâului. Cei din rafinării, cărora li se oferea totdeauna materie primă nu depindeau de hazard și de riscurile pe care acesta le presupunea.

Rockefeller se decide așadar să investească în rafinării. Și reușita este atât de mare încât, împreună cu prietenul său Andrews, baptist ca și el , își consacră cea mai mare parte a timpului acestei afaceri, iar în 1865, renunță la celelalte activități ale sale.

Urmărind eliminarea oricărei risipe, el își creează propriul atelier de dogărit pentru a-și fabrica mai ieftin butoiașele - cu 96 cenți bucata în loc de 2,50 dolari.

Singurul timp liber pe care și la permis a fost pentru a celebra căsătoria cu Laura Spelman, fiica unui om de afaceri prosper, evlavioasă și econoamă ca el.

În primii trei ani, a investit în rafinării, împreună cu Clark și cu cei doi frați ai acestuia, 100.000 dolari, beneficiul obținut fiind de aceeași importanță. El răscumpără apoi, cu suma de 72.500 dolari, cotele-părți ale lui Clark și creează rafinăria Rockefeller și Andrews, lăsându-l pe Clark comisionar la Cleveland.

Andrews se ocupă de partea tehnică, iar John D. preia partea comercială. Adunând toate creditele posibile, el cumpără acțiuni la cursurile cele mai scăzute și le revinde la prețuri mai mari.

Cu un nou asociat, strălucit om de afaceri, Henry M. Flagler, și el baptist, fiu de misionar, el va regrupa, prin cumpărări succesive, rafinării

concurente pentru a simplifica afacerile și pentru a constinui un veritabil monopol, care va deveni Standard Oil.

Acționând în aceeași manieră, el închiriaza toate vagoanele cisternă disponibile, apoi încheie acorduri secrete privilegiate cu Vanderbilt, patronul companiei de căi ferate New York Central, care prevăd o reducere de 25% pentru produsele companiei Standard și în același timp o creștere de 25% pentru produsele concurenților.

Flagler oferă generalului Devereaux, președintele Companiei de căi ferate Bord du Lac, filială a companiei New York Central, un contract prin care acestea se angajează să asigure transportul zilnic a 60 de vagoane de petrol rafinat de la Cleveland la New York, luând asupra sa toate riscurile de incendiu sau accidente. S-au organizat trenuri complete, ceea ce a permis companiei să reducă durata transportului. În compensație, deoarece compania câștiga bani mulți din această afacere, el obținea pentru Rockefeller, Andrews și Flagler o reducere a costului transportului de la 2,40 la 1,75 dolari pentru fiecare baril.

Prin aceste procedee discutabile, John D. va ajunge în cinci ani, din 1872 până în 1877, să-și asigure controlul a 95% din piața mondială a petrolului. Ingeniozitatea supremă a constat în cumpărarea majorității întreprinderilor concurente, plătindu-le jumătate în acțiuni ale companiei Standard Oil și jumătate în numerar.

Standard Oil a luat ființă la 10 ianuarie 1870, cu un capital de un milion de dolari. Flagler i-a redactat statutul, fondatorii fiind John D., Samuel Andrews, Henry Flagler, Stephen V. Harkness, socrul lui Flagler, un om foarte bogat care a susținut grupul, William Rockefeller, fratele mai mic a lui John, care reprezenta compania la New York.

John D. afirmă peste tot că Standard Oil este un “sindicat de acționari” care rafinează la un nivel “standard”, în realitate el monopolizând treptat atât întreaga producție cât și rafinarea.

Expansiunea companiei Standard Oil va fi permanentă până în 1882. Prin intimidare, persuasiune sau forță, John D. și asociații săi își îndeplinesc întotdeauna obiectivele.

Flagler și Rockefeller își reperază prada, o învăluie cu vorbe altruiste și apoi, dacă nu le acceptă propunerile, schimbă tonul și ajung în cele din urmă săși atingă scopul.

Dacă recalcitrantul se apără, întreprinderea îi este zdrobită printr-un dumping sistematic. Companiile de căi ferate refuză să-i transporte petrolul.

În câțiva ani, Rockefeller și prietenii săi și-au căpătat, în întreaga Pennsylvania și în Ohio, reputația de ticăloși înrăiți.

Și cu toate acestea, ei găsesc aliați printre aceia care fără s-o declare, îi indiviază și îi admiră. În aprilie 1874, cei doi complici reușesc să convingă pe patronii de rafinării W. G. Warden, din Philadelphia, și C. Lockart, din Pittsburgh, să anexeze sau să răscumpere companiile concurente din regiunea lor, așa cum au făcut ei la Cleveland. Argumentele lor sunt convingătoare: în 1873, Standard Oil a realizat un beneficiu de un milion de dolari și a ridicat capitalul la 2,5 milioane dolari. Acordul se încheie și cei patru formează o asociație secretă pentru a se ajuta reciproc în manevrele pe care le preconizau.

Operațiunea va reuși și, la 10 martie 1875, capitalul companiei va crește la 3,5 milioane dolari.

Companiile de căi ferate devin și ele dependente de acești clienți deveniți indispensabili, iar John D., pentru orice eventualitate, cumpără în 1877, la prețul de 3.400.000 dolari, bunurile și activul celei mai mari companii de conducte petroliere care putea pretinde să concureze transportul feroviar. Banii sunt realizați dintr-o taxă specială de 25 de cenți de fiecare galon impusă tuturor exportatorilor de petrol din portul New York.

Acesta reprezenta un nou succes, pentru că, în 1878, Standard Oil va distribui un dividend excepțional de 50% o nimica toată față de ce se putea obține din jefuirea expeditorilor.

Între timp John D. constrângea companiile feroviare, ruinate de concurența nesăbuită dintre ele, să se alipească Societății Progresului din Sud, un cartel clandestin de mari patroni de rafinării, cărora le vor acorda de-acum înainte rabaturi enorme.

Izbucnește scandalul. Statul dizolvă cartelul și impune tarifulurile legale pentru transportul petrolier. E prea târziu. În trei luni, Standard Oil a ruinat numeroși producători și a anexat 22 din cele 25 de rafinării din Cleveland și un sfert din potențialul american! Compania rafinează 33 de milioane de tone de petrol din cele 36 milioane cât se pot produce anual în Statele Unite. Ea deținea monopolul distribuției în Europa și Asia.

Se poate spune că industria petrolieră americană s-a născut grație vocației pentru afaceri a lui Rockefeller ? Istoria pare să demonstreze că acesta a luptat împotriva industriei petroliere a țării sale, pe care a reușit să o învingă.

În ceea ce privește societatea Standard Oil, ea aplică metode și principii de organizare foarte stricte: autofinanțarea și raționalizarea. În

fiecare an, jumătate din beneficii este reinvestită, în 1882 capitalul atingând suma de 70 milioane dolari. Eliminarea concurenților este însoțită de o integrare completă și continuă: scăderea prețului de cost prin introducerea unor tehnici noi de rafinare, centralizarea achizițiilor, stocarea petrolului brut extras, transporturi grupate, distribuția și exportul.

Datorită procedeele sale abile și metodelor sale industriale, John D. Rockefeller, în biroul său modest din New York, strada Broadway, nr.26, poate fi considerat, în 1882, la 43 de ani, stăpânul celui mai mare consorțiu din lume. El este apărut de o foarte numeroasă echipă de prieteni și aliați politici, prezenți în toate adunările legislative, în toate partidele, în toate administrațiile. O mulțime de avocați ținută cu mari cheltuieli este gata să astupă orice breșă ar apărea.

Compania Standard Oil (New Jersey) a devenit primul trust din lume.

În căutarea lor permanentă de noi piețe de desfacere Standard Oil și John D. Rockefeller au avut ideea genială de a fabrica, pentru China, țara cea mai populată din lume (pe atunci număra 400 milioane de locuitori), 500.000 lămpi de petrol, pe care le-au distribuit gratuit, prin agenții lor, sub formă de cadou, tuturor notabilităților din această țară. Fiecărei lămpi i se adăuga o cantitate mică de petrol, tot în mod gratuit. Așa s-a născut în China nevoia de petrol.

În lunile care au urmat, prețul cu care s-a vândut petrolul în China a compensat fără întârziere costul lămpilor și al celor câteva sute de mii de galoane de petrol care fuseseră oferite.

Metoda s-a dovedit rentabilă încât Standard Oil a mai folosit-o atât în Australia cât și în Africa de Sud sau Argentina. Succesul a fost tot atât de mare.

Dar, în același timp, concurența internațională lua rapid proporții.

În Statele Unite, Standard Oil (New Jersey) trebuia să facă față unei nemulțumiri aproape generale.

Patronii de rafinării se constituiseră într-o asociație, al cărei președinte era John D. Rockefeller, în cadrul căreia se convenea creșterea sau scăderea prețului în funcție de modul în care se prezenta piața.

Poziția de lider cu cei 66.000 de salariați, dividendele considerabile acordate acționarilor săi, datorate faptului că -eroare psihologică- capitalul teoretic al lui Standard nu creștea în aceeași măsură cu valoarea reală a activelor nete, au determinat acuzația că societatea ar urmări să aspire la monopol.

Din 1904 până în 1906, i-au fost intentate 20 de procese cu acuzația că atentează la libertatea comerțului blocând mecanismul pieței; în lipsa concurenței, se spunea, Standard mărea prețurile, practicând dumpingul în zonele de liberă concurență.

De fapt toate acestea se produceau în mod real, dar din umbră: John D. Rockefeller, pe ascuns, făcea să crească prețurile ici și colo sau să scadă sub prețul de cumpărare. Niciodată n-a încercat vreun sentiment de milă.

Cel care în ajută să realizeze un profit făcând să scad prețul de cost la Standard se îmbogățește. Pe cel care îl stingherea, însă, îl zdrobea. La începutul acestui secol, Rockefeller era omul cel mai detestat din țară.

Standard n-a putut să câștige toate procesele și, în noiembrie 1909, tribunalul din Saint Louis a decis eliminarea companiei din statul Texas. La apelul făcut de companie, la 15 mai 1911, Curtea Supremă a hotărât dizolvarea și distribuirea acțiunilor sale între cele 70 de societăți participante.

De fapt, președintele Theodore Roosevelt, om tot atât de generos pe cât era de zgârcit era John D. s-a plasat în fruntea adversarilor trustului, hotărârea care s-a luat constituind pentru el o victorie personală.