



新華書店
發行

創造美國財富的經濟狂人

(美) 羅勃·羅賓遜

中國經濟出版社
北京 宣武門外大街

中國經濟出版社

（北京）



文苑译丛

管理科学

创造美国财富的经济狂人

(下 册)

(日) 大森 实 原著
凌 凌 黎 河 文 宁 编译

中国政法大学出版社

一九八九·十一

第 四 编

图谋暴利的吸血鬼

——石油大王洛克菲勒

第一章 生财有道

十二岁贷款赚利息

也许，约翰·洛克菲勒发迹之初家境并不宽松，父亲又是被追捕的逃犯，这种略显贫贱的家庭背景和他后来成为石油大王的悬殊对比，引起传记作家的浓厚兴趣而出现多种传闻。有的传记甚至说他是“贫寒的农家子弟”。尽管此说过于极端，然而他是一名普通的农家子弟，少年时代又蒙上一层悲惨的阴影却是事实。

“虽然我的遭遇悲惨，但我还是蛮愉快的。”约翰在学校喜欢信口开河，往往引起不明其意的女生们嘲笑，因此获得“忧伤的快乐少年”的绰号。

约翰小时候，常和父亲点燃蜡烛，拉起客厅的窗帘，坐在一起煮咖啡喝，往往聊到凌晨一点。

每次父亲失踪之后又出现时，左手总是戴着黄澄澄的新戒指，身上还穿着时髦的海狸皮夹克。

“这个你留着，”父亲时常给约翰三张一元新钞，然后笑着说：

“你的‘存钱罐’，大概存不少钱了吧。”语气中充分流露出对约翰这个满脑子生意经的儿子，喜爱得不得了。

“我贷放五十元给附近的农民了。”约翰满脸骄傲的神

情。

“噢？五十块钱？”

“利息百分之七点五，到了明年就会增加三块七毛五，另外我在马铃薯田里帮你工作的工资，每小时三毛七，明天上午我会拿帐簿给你过目。象这样出卖劳力赚钱实在不划算。”约翰一副精明过人的口气。

三个月来第一次深夜回家的父亲，凝视着已经懂得放款赚利息的十二岁儿子，想起约翰七岁时卖火鸡赚大钱的事：

一个偶然的机，约翰在森林发现火鸡窝，之后他每天一大早就到森林里，等待火鸡孵出小火鸡后暂时离开窝巢的间隙，便飞快地抱走幼鸡，这种偷窃行为实在不象外表老实的约翰干的。

约翰把那些小鸡养在自己房间里，到了感恩节，便把长大的火鸡卖到邻近的村落，再把赚到的镍币和银币存在蓝色的“存钱罐”里。一段时间后，他的镍币和银币慢慢变成绿色的钞票。约翰又动脑筋放款给耕作的佃农们，等他们收成之后连本带利收回。

富有宗教情操的母亲对约翰这种行为，又气又怒，狠狠地揍了他一顿。但父亲却说：“唉呀！何必呢！这个国家最重要的就是钱、钱、钱！”他对儿子的行为反而大加赞赏。

父亲的骗术

洛克菲勒家族是在一七二三年从德法交界的莱茵地移民到新泽西州的德国后裔。他们祖先原是法国南部人，因为属于雨格诺改革派而遭驱逐，逃到莱茵河畔。移民到美国以后，又与英国人联姻，所以拥有德法英的混合血统。

约翰的父亲大比尔——威廉·洛克菲勒，是个很开朗的人，十分好酒。他在当地秘密行医，颇受欢迎。在一连发生偷马贼通过“地下铁路”帮助黑奴逃跑的秘密转运线、和强奸女佣事件以后，要在摩拉维亚镇附近开业，是不可能的，甚至三更半夜偷偷回家，还得冒被发现的危险。

约翰知道父亲在房间里秘密藏着一个木箱，箱内有一元、五元、十元、二十元还有五十元等的绿色钞票，一束束用麻绳绑着。

看来比尔并不信任银行。

约翰在幼年时跟着父母在纽约州内搬了几次家，到摩拉维亚时，父亲购买了这里的一片土地安定下来。接着又到衣阿华和伊利诺斯州边界旅行去了。一去就是三个月、六个月，知道他行踪的人只有母亲艾尔莎。父亲并没有留钱给母亲，他到镇上的商店预支仅供生活所需的信用额，母亲只能在这个额度内赊取日常用品。

大比尔到达边境的开拓地之后，随即去拜访当地报社，并贿赂总编辑，在地方报纸上刊登“洛克菲勒大夫莅临”的消息。

大比尔也打入印第安人保留地。传说他曾装聋作哑和印第安人打交道，因为印第安人迷信聋哑人，相信他们有超人的治病能力。大比尔稍微涉猎了一些医疗书籍，就以洛克菲勒大夫的身份，在煤矿区和采银区行医。

当初，大比尔在教会里初遇约翰母亲艾尔莎时，也是装聋作哑，挑起艾尔莎母性的光辉，艾尔莎也一度以为大比尔真的有缺陷。有一次，她带着几分遗憾，当着大比尔的面对朋友说：“我蛮喜欢比尔的，要不是他有缺

陷，嫁给他实在不错。”

大比尔听她这么说，赶紧开口求婚。

普拉兹发行的报纸曾悬赏追查“大比尔的行踪”，结果有个消息灵通人士报告说：“他在南达科他州住了四十年，晚年在伊利诺斯州度过，享年九十三岁；伴其余生的是个未满二十岁的女孩。安葬于伊利诺斯州。”

失踪后到当密医期间，大比尔生活过得很快乐，其最引以为傲的是拥有几支来福枪。他还能象印第安人一样，骑着裸马在奔驰中射下飞鸟。

比常人更富投机心的大比尔，一边做木材生意，一边投资兴建木面收费道路。大比尔认为收费道路的远景看好，因而大量购买该道路公司的股票，同时，这又是拓展摩拉维亚木材销售市场的大好机会。这条道路全长二十九公里。

但是，就在这个时候，纽约州和宾州开始在木面道路上增设铁轨，这种新路面可供六马拖曳的马车往来。另外，整个摩拉维亚镇也突然开始建设铁路，大比尔因而破产。

年幼的约翰随父母来到叙拉古镇，第一次看到怪物似的火车头吐着白色蒸汽时，简直吓坏了，那时候，约翰才四岁。他相信，就是那个怪物使父亲破产的，从此便非常憎恨铁路公司。

约翰是在大比尔二十七岁时出生的，为家中的长子。他生于一八三九年七月八日。

约翰下面有两个弟弟，先是小威廉，接着是对双胞胎——富兰克林和法兰西斯，但法兰西斯不久即夭折。另外，还有一个姐姐和两个妹妹。

大比尔继亲戚们放弃纽约，越过阿帕拉契山，集体移居

宾州后，也西迁到伊利湖畔的克利夫兰。

钻研生意经

约翰在克利夫兰读高中时结交的好朋友中有一位名叫马克·哈那的，后来成为集铁路、矿业、银行于一身的三冠实业家，接着，转入政界成为共和党全国委员长，并提名同为俄亥俄出身的麦金莱为总统。哈那无视西部农民的利益，促使通过了世界有名的麦金莱关税法，实行保护贸易主义。哈那虽曾反对海外领土扩张政策，但身为参议院议员，却彻头彻尾地维护财经界的利益，使洛克菲勒的事业从中获得无法估计的利益。

一八五三年，洛克菲勒一家从纽约迁到俄亥俄，那时约翰十五岁。他们在离伊利湖畔的克利夫兰的一个小镇落脚。

看来，大比尔的密医事业相当赚钱，约翰的食宿费用全由父亲供给。约翰在克利夫兰求学时，课余常停立在伊利湖畔沉思，这已成了他的习惯。经常与约翰一起探讨的是个年龄相近的女孩。虽说她个性保守，但是一加入谈话，立刻会使谈话内容变得活泼、生动，洋溢出一股愉快的气氛。这个极富魅力的女孩，是一位从马萨诸塞州移居来的富商史皮尔曼的长女，名叫罗拉，在班上大家都叫她谢蒂。绰号“辅祭”的约翰和罗拉称得上是情投意合。他热衷骑马，经常骑马跃过山丘，来到罗拉家门前和她相会。

约翰被罗拉深深吸引，但是，更引起他兴趣的还是听罗拉父亲讲那些广博的生意见闻。这位热忱的废奴主义者的商业往来范围远及比印第安纳、伊利诺斯还要偏西的衣阿华边界。

罗拉、约翰和马克·哈那三人经常在一起谈生意，或讨论历史问题。他们经常从历史的回顾，转到对此地未来的憧憬，一次，约翰忽发奇想，他用坚定的语气对哈那说：

“这个城市不久会成为美国的交通中心。”

“这是无可置疑的。老师说第二次对英战争是浪费的战争值得商榷，海上的封锁固然使出口减少，可是美国的产业托此战争之福，而有革命性的发展。所以，这个克利夫兰从此将成为美国的中心地带。”

他们的话题从历史战争又转到战争对经济的影响上来，还是探讨生意经更使他们感到有趣味。也许，洛克菲勒后来借战争发财的念头植根于此吧？

第二章 初试锋芒

人生只有靠自己

沿着纽约的哈得逊河，从曼哈顿岛市区上行大约一小时车程，有个叫杨佳的浓绿河岸小镇，附近有一处整理得非常好的九个洞的高尔夫球场，洛克菲勒的家就住在这里。

每年到了九月廿六日，在这个大宅邸的屋顶上，总会有一面纪念旗，飘扬在清爽的秋风里。

这是纪念约翰·D·洛克斐勒十六岁时初出茅庐的纪念旗。

约翰在高中二年级时半途辍学。当时在俄亥俄有几个大学，都开设有医学、工程学、机械学，或者化学等非常专门的科目，再加上大学本身的优越意识太浓厚，因此除非是资本家或特权阶级的子弟，一般都只有高中毕业。在当时，上大学是非常稀少的事。与约翰同一世代，在华尔街称霸金融界的J·P·摩根毕业于德国哥丁根大学，是一个很特殊的例子。

读完高二之后，约翰去读了三个月的商业专科学校。

“人生只有靠自己，做生意要趁早。人生就是钱、钱、钱，美国尤其如此。”

父亲每次失踪一段时间回来，总是不厌其烦地给约翰洗

脑筋，约翰也深受影响，于是决定中途辍学，早一天从事生意。他一直很想投入这个实业世界。

经过三个月的速成教育，仅学完了簿记和银行学，他就开始奔波寻找职业。他试过银行及不太喜欢的铁路公司，小商店又不去。几个礼拜后，找到一家叫休威·泰德的公司，这是一家中间商兼货物营运，他的工作是簿记助理。

它的总公司位于离古亚和加河口一条街的河岸上。古亚和加河是俄亥俄河的支流。俄亥俄河发源于与俄亥俄州为邻的宾夕法尼亚州西北部的阿帕拉契山顶，流向西南方向，在匹兹堡汇集了几条支流。为了在圣路易斯和密西西比河会流，于是形成了美国动脉水路的形势，得以把中原的物资送到新奥尔良。

丝织高帽，条纹牛仔裤，大概是向父亲借用的吧；背心上挂着金链子，蛮有派头。当这位十六岁的簿记员，挺立着身子进入总公司上班时，立刻被带到一张大柁木做的旧桌子前，桌面上有一本帐簿。他向秃顶的老板休威深深鞠了一躬后，便脱下背心，穿着吊带裤开始工作。当时，他另备了一本私人帐簿。

这本帐簿上注明着“总帐 A”，看来比公司的帐簿还要重要。他在领到第一周薪水之前，先在第一页支出栏中记载着：手套一双二元五角。五大湖畔的冬天很冷，因此他决定先买一副手套。

一天到晚面对着总公司的大桌子，约翰认为这是学习生意要谛的捷径。他可在旁听休威和泰德谈有关出纳的问题，这等于是所有生意的秘密。

“每当水电工人来请款，老板大都是请多少就付多少。”

我却是逐项仔细检查后再付款。”

约翰回想着说。由此可见他是一个非常认真的会计人员。

从佛里蒙特州购进的大理石打开包装后发现，高价购进的大理石材竟然有瑕疵，这是佛里蒙特到安大略湖的铁路公司、水牛城到伊利湖的河运公司、五大湖的汽船运输公司三家公司之一的运输过失。约翰于是分别向三家公司请求共同负责赔偿。休威对约翰的处事极为欣赏，便把他的月薪调整为廿五元，第二年起又把年薪调升为五百元。

泰德退休之后，休威少了一位伙伴，于是更加重用约翰，除了会计工作之外，他还兼做与铁路公司及船运公司的外交工作。

约翰在休威公司一共服务了三年半，第三年时，他自作主张签约收购小麦粉和火腿。由此遭到休威的埋怨。

“董事长，根据新闻报导，英国即将发生饥荒，趁机赶紧把货运到纽约，一定可以赚钱的。我还订了八十桶高级火腿哩！”约翰洋洋得意地说。

从小麦、玉米的契约收购开始，他又加上肉干、火腿等加工食品，甚至还卖食盐。公司本来也做住宅、办公室、仓库等租赁业务，但现在仓库则放满了约翰所囤积的小麦、玉米及高级火腿。

不久，英国真的发生饥荒，休威公司出口欧洲的货物获得巨额利润。利用古亚和加河到俄亥俄河，密西西比河的南北纵贯水路，出口到英国。在19世纪80年代已经有五条铁路和克利夫兰相接，又经由五大湖和伊利河的运河到达纽约，费城的東西路线也相继开发，因而克利夫兰的商业价值

和地位日益提高。

“休威公司的年轻小伙子，乳臭未干，点子不少，实在大意不得。”

“那家伙实在是个天才商人。”在古亚和加河岸，一时之间约翰成为人人谈论的对象。

“请把我的年薪调整为八百元。”约翰提出加薪的要求，但是却遭到休威拒绝。

自撑门面

约翰认识了一个和他一样对董事长不满而辞去谷物经纪公司职务的英国人克拉克。

克拉克开口邀请他说：“我们一起合作经营谷物和牧草经纪公司，怎么样？”“资本对半，每人各出两千元就可以了。”

尽管约翰事实上只有八百元储蓄，但他仍然以轻松地口吻，扬着那张扑克脸说：

“行啊！”就这样接受了邀请。

约翰回家找父亲帮忙，恰好老爹大比尔在家。

“爹，你没有忘记曾答应我，说到廿一岁就要分给我一千元的遗产，我现在正需要它。”约翰撒娇地说。

“你还有十六个月才满二十一岁哩！”

“那还不是一样，迟早都是我的。”

“那可不一样，你要提早取用可以，但得扣除十六个月的贷款利息，年利率算百分之十好了。”

约翰欣喜若狂。

“谷物、粮草、肉品的经纪商，一定很有前途。衣阿

华、内布拉斯加、堪萨斯……还有更西方的加利福尼亚州，都会有货过来。东部的食品需求量只有增加不会减少。”

“我是要卖给欧洲的！”约翰大声地说。

“欧洲？你是说要把谷物、肉类卖给法国、英国？”

“是的。”约翰平静地回答道。父亲听了儿子不无道理的话后，楞楞地看着约翰，不知该怎么说。是啊，儿子大了，雄心勃勃，要干一番事业了。

做生意要有胆识

约翰的新伙伴 英国移民克拉克，是个喜欢摆架子的自负家伙，他一副老大的口吻对约翰说：

“我很了解美国和欧洲，你不懂世故，只要跟着我就行了。”

那种优越劲真让人受不了，但既然合作，只有逆来顺受了。

开业不久，即遭遇不景气。中西部的农业区因霜害，几乎没有收成，农民们把来年的谷物收获作抵押，但要求付定金。

克拉克只会吹牛，其实胆子很小，不敢冒风险。只有四千元资本，要付农民的定金是不可能的。此时，同业的经纪商纷纷倒闭。

约翰找他认识的某银行总裁——汉迪，请求借贷，

“你有抵押品吗？”

“没有，我本人就是担保。”

“你是想做投机生意？”

“不是的。”

“好，我就破一次例，现在唯有贷款才能拯救农民。不过你还是要遵守我们的条件。”

“没问题！”约翰回答道。不做投机生意，预付定金仅限此次，下不为例。

银行贷款一到手，克拉克和他的地位立刻翻转。此后，克拉克再也不敢以老来自居了。

第一年的营业额达四十五万元，利润四千。

岳父口中探情报

在克利夫兰西南大约七十二公里的地方，有个大学城叫欧柏林，由于这里住着许多宗教以及激进派人士，因而成为奴隶解放运动的中心。

约翰的女友罗拉，高中一毕业就寄宿在马萨诸塞州的亲戚家。上了大学，圣诞节都无法回家，因为那儿离克利夫兰实在太远了。那时，罗拉的父亲史皮尔曼已经是州议员。

约翰和史皮尔曼的交往，并不因为罗拉不在家里而中断，反而更为密切。约翰通过奴隶废除论者史皮尔曼，了解全国所发生的大小事件，收集经济情报。

“你去过大学城没有？那里现在聚集了好多运动者。”

“去过！大学的教授及学生都吵着要解放奴隶，争取成为自由州。”

俄亥俄州是面对五大湖畔北部的一个州。

在克利夫兰虽有从东部来的纽约及新英格兰移民和欧洲来的移民，但是在州的南部隔着俄亥俄河与弗吉尼亚州（后来因南北战争而分裂）和肯塔基州相接，在地理上，正好成为奴隶逃亡的地下铁路通道。尤其是辛辛那提镇更是如此。

他们渡过流经肯塔基州的俄亥俄河，再由辛辛那提把逃亡奴隶偷渡到欧柏林镇，藏匿于教授及宗教人士的住处，最后，用船护送到加拿大的安全地区。

“最近，在欧柏林有逃亡的奴隶遭到逮捕，学生在监狱前示威，只要不造成象堪萨斯那种流血暴动就好……”

史皮尔曼到底是州议员、政治家，他以严肃的表情把自己在欧柏林调查的学生骚动事件，详细地说给约翰听：

“无论如何，这样下去，南部和北部总有一天会打起来。到时候你也非参加战争不过。”说着，凝视着约翰，表情好象是在说：“你去参加战争吧！”

“战争吗？”约翰的暗淡表情并不亚于史皮尔曼。他皱着眉头，他内心才没有去当兵打仗的意思呢。

他所最关心的是，前年到现在中西部州界地方的霜害，将造成北部及东北部各州不景气。大家何必不惜流血去关心奴隶的事情呢？与其去关心这些，不如多留意美国的经济问题。他的心都集中在个人向银行的贷款能不能偿还，这些都关系着他的生死。

“要是发生战争，北部的工业家和南部的大地主，那个比较赚钱？”对于约翰突如其来的发问，史皮尔曼无言以对。

“……”

面对这个未来的世界最大石油亿万富翁，作为未来女婿的岳父，心里不免对他投以蔑视的眼光，暗中暗骂这个家伙，人家正经谈论人道问题，他却在想什么赚钱，我能将自己的女儿许配给这种人吗？

靠战争发大财

约翰回到办公室后向伙伴克拉克说：

“南北战争似乎就要发生了。”

“形势如此嘛，欧洲……”

“我不是说欧洲，我是说美国会分成南北两边打起来。”

“那又怎么样？”

“要向银行借更多的钱。”

“如此萧条，你要干嘛？”克拉克惊奇地摊出双手。

“我想大量购买盐、高级火腿，加上西部的谷类，还有种子。”约翰用充满自信的口气说。

“银行肯借吗？”克拉克毫无自信。

“你等着看吧。”约翰总是喜欢逞强。

“……”

“向银行借钱会生利息的！”

“生利息。你有没有搞错，是要付利息吧！”

“付了利息给银行之后还有剩余的利益，所以等于生息。明年的利益目标是三倍。”

正如约翰·洛克菲勒所估计，开张第二年的利润高达一万七千元，大约是原来的四倍多。不久以后，史皮尔曼预测的南北战争终于发生了。

正在这时候，欧洲受到了霜害侵袭，农产品的出口价暴涨。约翰·洛克菲勒成了靠南北战争发大财的商人。

初试锋芒便一举成功，约翰雄心倍增，他那发亮的目光，在做食品生意获利之时，就已悄悄探向另一阵地，那是他一生中最重要的事业的开始。