

О ТРЕСТАХ

Перед появлением трестов в конце 1880-х годов промышленные компании обычно объединялись путем добровольных договоренностей о квотах на производство, фиксации цен и разделе рынков. Такие договоренности, точнее сговоры, имели явно монополистический характер — они нарушали требования обычного права, запрещающие искусственные ограничения свободы торговли. Тресты, первый из которых создал Рокфеллер, никаких законов не нарушали — из нескольких конкурирующих компаний создавалась одна. Популярность трестов после Гражданской войны в США была связана с бурной индустриализацией, а также тем, что строительство железных дорог сделало рынки национальными — резко возрос спрос. Мелкие фирмы, производящие одни и те же потребительские товары вроде мяса, сахара или соли, предпочитали объединяться в крупные. То есть объединение происходило по горизонтальному принципу. Первый период, так сказать, трестовского движения в США закончился экономическим спадом 1893 года. Потом начался второй период, когда под единым руководством объединялись фирмы, которые обеспечивали все стадии производственного процесса — от получения сырья до изготовления готовой продукции. Таким образом, объединение происходило уже по вертикальному принципу. К 1904 году 300 компаний контролировали активы в \$7 млрд и 40% производственных мощностей в 80% наиболее важных отраслях США. Огромные размеры позволяли им влиять на цены и производственную политику, хотя, строго говоря, монопольной власти они не имели. Тем не менее привлекали пристальное внимание общественности и властей.

Standard Oil Trust, — убедив акционеров 40 компаний, связанных со Standard Oil, отдать свой бизнес в управление тресту, взамен получив его сертификаты. Таким образом, владельцы компаний превращались в акционеров одной огромной корпорации.

В 1911 году у Джона Рокфеллера был повод сожалеть о том, что в свое время стал пионером трестовского движения. Тогда он привлек внимание государства к размерам своей компании. Потому именно по отношению к нему Верховный суд впервые применил антитрестовское законодательство.

Верховный суд США установил, что Standard Oil Company of New Jersey, ее дочерние компании — Standard Oil Company of California, Standard Oil Company of Indiana, Standard Oil Company of Iowa, Standard Oil Company of Kansas, Standard Oil Company of Kentucky, Standard Oil Company of Nebraska, Standard Oil Company of New York, Standard Oil Company of Ohio — и 62 другие компании, а также 7 частных лиц являются монополистами на рынке, препятствуют конкуренции

Куда бы он ни приезжал, каждому встречному взрослому давал монету в 10 центов, а каждому ребенку — в 5 центов

и должны быть разбиты на более мелкие компании, конкурирующие между собой. Кроме того, суд решил, что в 1870–1882 годах три лица — Джон Рокфеллер, Уильям Рокфеллер и Генри Флаглер, связанные со Standard Oil Company of Ohio, — составили целый заговор: путем скупки акций других нефтяных компаний ограничивать производство нефти и диктовать цены на рынке.

Новые времена

Агрессивная политика Рокфеллера в расширении масштабов бизнеса была вполне объяснима — месторождения, расположенные на малых глубинах, уже истощились, а для бурения на больших глубинах требовалось объединение капиталов, технологий и особенно менеджмента. Успех компании стимулировал поиск нефти в разных частях США, а также в Румынии, на Ближнем Востоке, в Латинской Америке и в царской России.

Ключевым событием для Рокфеллера стала гигантская забастовка нефтяников в 1901 году около Бомонта в Техасе.

Когда же она наконец закончилась, все вздохнули с облегчением, и в следующем году появилось сразу 1500 новых нефтяных компаний — среди них будущие гиганты Texas Oil и Gulf Oil. Стало ясно, что Standard Oil свое почти монопольное положение не удержит.

Впрочем, временное подобие монополии Standard Oil здорово помогло потребителям. Стоимость галлона нефти, переработанной на фабрике с мощностями 500 баррелей в день, составляла 6 центов, а на фабрике с мощностями 1500 баррелей в день — всего 3 цента. На первом этапе экспансии компании Рокфеллера розничная цена керосина упала на 70% — а это для каждой американской семьи имело первостепенное значение.

Standard Oil так заботилась, чтобы покупатели были уверены, что в каждой бочке содержится ровно 42 галлона нефти, что поставляли ее в синих бочках, и до сих пор сокращение для барреля звучит как bbl, где b означает как раз «синий» (так сказать, в память о Рокфеллере) ●



ПРАВИЛА РОКФЕЛЛЕРА

Джон Рокфеллер известен большим количеством эффектных цитат. Вот лишь некоторые из них. Я верю, что власть делать деньги является божьим даром. Если ваша единственная цель состоит в том, чтобы стать богатым, вы никогда ее не достигнете. У меня было ощущение, будто я был успешен и везде получал прибыль, потому что Господь знает, что я готов и отдавать. Умение обращаться с людьми — это товар, который можно купить так же, как мы покупаем сахар или кофе. И я заплачу за такое умение больше, чем за что-либо другое на свете. Я не думаю, что есть какое-либо другое качество столь существенное для успеха, как настойчивость. Шутить и занимать деньги нужно внезапно. Кто весь день работает, тому некогда зарабатывать деньги. Дружба, основанная на бизнесе, лучше, чем бизнес, основанный на дружбе. Я предпочел получать доход от 1% усилий ста человек, чем от 100% собственных усилий. Я полагаю, что моя обязанность — делать деньги, еще больше денег и использовать сделанные деньги во благо своих ближних, как мне велит моя совесть.

