

Отчій домъ.

За указаніе мнѣ вѣрнаго пути въ жизни я обязанъ вѣчной благодарностью своему отцу. Человѣкъ, принимавшій участіе въ цѣломъ рядѣ промышленныхъ предпріятій, онъ любилъ говорить со мною о нихъ, указывалъ на ихъ значеніе и знакомилъ меня съ методами и принципами веденія дѣла. Въ самомъ уже раннемъ дѣтствѣ я вель маленькую книгу (я называлъ ее „книгой счетовъ А“ и сохранилъ до сихъ поръ), въ которую аккуратно заносилъ всѣ приходы и расходы, ведя аккуратно счетъ тѣмъ небольшимъ суммамъ, которыя постоянно удѣлялъ на благотворительныя цѣли.

Люди, обладающіе меньшими средствами, живутъ обыкновенно болѣе тѣснымъ семейнымъ кружкомъ, чѣмъ располагающіе цѣлой массой слугъ для удовлетворенія разнообразнѣйшихъ своихъ потребностей. Я не могу не благословлять судьбу, пославшую мнѣ родителей, именно изъ людей первой категоріи.

Семи или около восьми лѣтъ отъ роду я вступилъ на путь коммерціи, сдѣлавъ подъ руководствомъ матери свое первое „дѣло“. У меня было нѣсколько

индюшекъ, а мать давала мнѣ на кормъ имъ остатки молочныхъ продуктовъ. Выкормкой и продажей ихъ я занимался уже лично со всѣмъ достоинствомъ дѣловаго человѣка. Вся выручка шла въ мою пользу, расходовъ не было никакихъ, они шли за счетъ матери и, такимъ образомъ, мое „состояніе“ возростало. Его ростъ и измѣненія я тщательно, насколько умѣлъ, отмѣчалъ въ своей бухгалтеріи.

Меня это необычайно радовало. Я и сейчасъ еще будто вижу своихъ, исполненныхъ достоинства, откормленныхъ птицъ, на гордой прогулкѣ вдоль ручья и черезъ лѣсокъ нашего небольшого имѣнница. Съ этихъ дѣтскихъ дней я сохраняю особую симпатію къ стаямъ индюшекъ и не упускаю случая полюбоваться ими.

Моя мать великолѣпно умѣла поддерживать дисциплину среди насъ, дѣтей, охраняя „достоинство семьи“ при помощи березовой розги, въ случаяхъ, если мы проявляли намѣренія нанести уронъ этому „достоинству“. Однажды, помню, благодаря нѣкоторымъ фатальнымъ происшествіямъ въ нашей деревенской школѣ, я свелъ болѣе короткое знакомство съ этимъ приспособленіемъ. Тутъ, уже во время экзекуціи, мнѣ пришлось въ голову начать доказывать, что я совершенно непричемъ.

— Ничего!—сказала на это мать.—Вѣдь мы уже начали порку! Чего же ее бросать, годится на будущее время!

Подобную же логическую послѣдовательность мать моя проявляла и всегда. Однажды ночью, помню, мы, дѣти, не могли преодолѣть искушенія покататься на конькахъ при лунномъ свѣтѣ, хотя намъ и было стро-

жайше запрещено даже вечеромъ ходить на ледъ. Мы все-таки вышли, но прежде даже, чѣмъ начали кататься, услышали крики о помощи, побѣжали туда и застали сосѣда, подъ которымъ подломился ледъ, на вслосокъ отъ гибели. Мы тотчасъ протянули ему длинный шестъ и намъ удалось дѣйствительно вытащить его изъ трещины и въ вождѣленномъ здоровіи вернуть въ лоно семьи. Мой братъ Вилльямъ и я уже убаюкивали себя надеждой, что при наказаніи за этотъ актъ непослушанія, въ нашу пользу окажется по крайней мѣрѣ то смягчающее обстоятельство, что вѣдь не каждый день, удается при катаньи на конькахъ, спасти человѣка. Но наши надежды на признаніе смягчающихъ обстоятельствъ со стороны грознаго судьи, нашей матери, оказались лишь самыми пустыми и безплодными надеждами.

Начало работы.

Хотя сперва меня предназначали въ университетъ, но по достиженіи мною шестнадцатилѣтняго возраста, родители мои сочли за лучшее для меня оставить школу, которую я почти закончилъ и отправить на нѣсколько мѣсяцевъ въ торговую школу въ Клевлендѣ.

Тамъ изучали бухгалтерію и знакомили учениковъ съ главными принципами торговой науки, торговаго обращенія и т. д. Изъ этой школы, несмотря на то, что я пробылъ тамъ очень недолго, всего нѣсколько мѣсяцевъ, я вынесъ много пользы. По окончаніи ея, я невольно столкнулся съ вопросомъ: гдѣ найти мѣсто?

Въ теченіе долгихъ дней и недѣль я обѣгалъ всевозможные магазины и конторы, всюду обращаясь съ вопросомъ: не нужно-ли ученика? Но всюду встрѣчалъ отказъ, ученика не было нужно, и лишь очень немногіе снисходили до вступленія со мною въ разговоръ. Наконецъ, одинъ коммерсантъ изъ клевелэндскихъ доковъ попросилъ меня зайти послѣ обѣда. Я былъ внѣ себя отъ восторга: наконецъ-то что-то мелькнуло вдали, наконецъ-то начинается.

Меня охватилъ ужасъ, что и эта счастливая случайность улетитъ отъ меня послѣ столь долгихъ, безплодныхъ поисковъ. Я прямо не могъ дождаться момента, когда можно будетъ пойти и когда мнѣ показалось, что наступилъ моментъ для отправленія, чуть не бѣгомъ побѣжалъ къ своему будущему принципалу. „Я возьму васъ на пробу,—сказалъ мнѣ будущій хозяинъ; но о жалованьѣ ни онъ, ни я слова не проронили. Это было 26 сентября 1855 г. Фирма называлась „Гевитъ и Теттль“.

Рвеніе мое было колоссально, и, кромѣ того, въ сравненіи съ другими учениками, я имѣлъ громадное преимущество. Оно заключалось въ указанномъ уже мною методѣ воспитанія моего отца: онъ оперировалъ со мною вмѣстѣ надъ вопросами практическаго характера и, сверхъ того, я и изъ школы вынесъ знакомство съ принципами торговли, такъ что обладалъ порядочнымъ запасомъ торговыхъ познаній, которыхъ я могъ развивать. Затѣмъ на мою долю, по счастливой случайности, выпала судьба заниматься съ бухгалтеромъ, отлично ведшимъ свое дѣло и искренно ко мнѣ расположеннымъ.

Перваго января слѣдующаго года Теттль выдалъ

мнѣ жалованье за первую четверть года службы— пятьдесятъ долларовъ,—вполнѣ приличное вознагражденіе за мои труды, которыми я остался вполнѣ доволенъ.

Весь слѣдующій годъ я провелъ на этомъ мѣстѣ, съ 25 долларами въ мѣсяць, за изученіемъ конторскаго дѣла и нѣсколькихъ отраслей этого предпріятія. То была оптово-комиссіонная и экспедиціонная торговля, и областью моихъ занятій была контора. Надо мною начальствомъ былъ лишь вышеупомянутый бухгалтеръ, съ жалованьемъ въ 2,000 долларовъ въ годъ, но безъ участія въ прибыляхъ. Когда онъ въ теченіе года ушелъ, я занялъ его мѣсто, и мнѣ за бухгалтерію и исполненіе прочихъ обязанностей моего предшественника положено содержаніе въ 500 долларовъ.

Оглядываясь на эту пору моей работы въ качествѣ ученика, я ясно вижу, какое огромное значеніе она имѣла въ моей послѣдующей жизни.

Начать съ того, что работа моя происходила почти исключительно въ конторѣ. Всегда, почти въ моемъ присутствіи, говорилось о дѣлахъ, тогда же развивались планы новыхъ предпріятій и рѣшались проекты новыхъ дѣловыхъ союзовъ. Такимъ образомъ я научился гораздо большому, чѣмъ другіе ученики моего возраста, бывшіе живѣй меня по характеру и, можетъ быть, лучше меня знавшіе ариѣметику и обладавшіе лучшимъ почеркомъ. Наша фирма располагала такимъ разнообразіемъ дѣловыхъ сношеній, что моя подготовка къ дѣятельности купца охватывала волей-не-волей чуть не всѣ области коммерціи. У моихъ хозяевъ были дома, амбары, строенія, отдававшіеся подъ конторы, и моимъ дѣломъ было собираніе арендной платы. Далѣе у насъ

было экспедиціонное дѣло и наши грузы шли по желѣзнымъ и рѣчнымъ и даже морскимъ путямъ. День за день дѣла ихъ расширялись, захватывая новыя области. И со всѣмъ этимъ я приходилъ въ соприкосновеніе.

Вотъ почему и вышло, что кругъ моей работы былъ много интереснѣе, чѣмъ обязанности бухгалтера въ любомъ крупномъ теперешнемъ дѣлѣ. Она меня дѣйствительно занимала. Затѣмъ мнѣ поручили ревизію счетовъ, т. е. приходилось дѣлать провѣрку каждой отдѣльной статьѣ счета, и всѣ счета фирмы проходили, такъ сказать, черезъ мои руки, и я съ должной добросовѣстностью относился къ этому дѣлу.

Однажды, это я припоминаю необычайно ясно, я зашелъ по дѣламъ въ контору сосѣда коммерсанта. Въ это же время къ нему явился мѣстный подрядчикъ и представилъ аршинный счетъ. А коммерсантъ принадлежалъ къ числу вѣчно занятыхъ людей, какъ директоръ и членъ, вѣроятно, цѣлой полудюжины обществъ. Онъ бѣгло взглянулъ на гигантскій счетъ, на итогъ и обернулся къ бухгалтеру со словами: „Пожалуйста, уплатите по счету!“.

Я какъ разъ въ то время неоднократно просматривалъ счета этого подрядчика и тщательно провѣрялъ каждый его итогъ. И это, своего рода, бѣглое знакомство и распоряженіе объ уплатѣ было мнѣ очень не по душѣ, такъ какъ я убѣдился въ пользѣ для своихъ хозяевъ тщательнаго контроля счетовъ. Я воспитался въ убѣжденіи,—полагаю, что его теперь раздѣлять со мною много современныхъ коммерсантовъ,—что мой контроль,—нѣчто въ родѣ экзекуціи, освобождающей деньги моихъ хозяевъ изъ жадныхъ лапъ поставщи-

ковъ, что онъ,—дѣло болѣе отвѣтственное, чѣмъ другія мои занятія.

Я слишкомъ рано убѣдился, что образъ веденія дѣла, въ родѣ только-что описаннаго, никогда не ведетъ къ добрымъ результатамъ.

Дѣятельность моя: провѣрка счетовъ, взыскиваніе квартирной платы, требованіе урегулированной счетовъ и т. п. приводила меня въ сношеніе съ разнообразнѣйшими людьми. Я учился, какъ надо обходиться, въ коммерческомъ смыслѣ, возможно цѣлесообразнѣе съ людьми разнообразнѣйшихъ классовъ, не нарушая добрыхъ дѣловыхъ отношеній. Въ области совершенно особенной я принужденъ былъ собирать воедино всю ловкость, на какую былъ способенъ, чтобы успѣшно закончить дѣло.

Возьмемъ примѣръ: намъ надо экспедировать мраморъ изъ Вермона въ Клевелэндъ. Дѣло заключалось въ умѣнїи ловко распредѣлить фрахтовые цѣны на доставку грузовъ по рѣкѣ и по морю. Утерю, убытки отъ порчи товара во время транспортированія и т. д. надо какимъ бы то ни было способомъ разнести по этимъ тремъ различнымъ статьямъ транспортированія. Надо было все остроуміе юнаго ума, чтобы рѣшить эту проблему къ общему удовольствію всѣхъ заинтересованныхъ, среди которыхъ не послѣднее мѣсто занималъ мой хозяинъ. Но я не могу сказать, чтобы это показалось мнѣ тяжело, и у меня ни разу не было столкновенія съ кѣмъ-либо по этому поводу. Опыты эти, возможность уладить, угомонить это разнообразіе интересовъ при содѣйствіи хозяина, охотно шедшаго мнѣ навстрѣчу совѣтомъ, въ этомъ юномъ, воспримчивомъ возрастѣ, были необычайно для меня поучительны. То были мои

первые шаги на пути ознакомленія съ главными принципами торговаго обращенія, но объ этомъ послѣ.

Воспитаніе этого рода, вытекающее отсюда, въ той отвѣтственности за свою дѣятельность передъ другимъ лицомъ, чрезвычайно полезно всякому, принесло пользу и мнѣ.

Я считаю счастливымъ для себя то обстоятельство, что въ тѣ времена жалованья было болѣе чѣмъ вдвое ниже, чѣмъ теперь. Хозяева на слѣдующій годъ повысили мое жалованье до 700 долларовъ, а я полагалъ, что стою въ ихъ дѣлѣ, по крайней мѣрѣ 800. До апрѣля слѣдующаго года, вопросъ этотъ въ мою пользу не рѣшился и я, воспользовавшись удачной случайностью, начать самостоятельно дѣло этого-же рода, отказался отъ своего мѣста.

Въ тѣ времена въ Клевелэндѣ всѣ знали другъ друга. Среди коммерсантовъ города былъ одинъ молодой англичанинъ, М. Б. Кларкъ, лѣтъ на десять старше меня. Онъ собирался открыть самостоятельное дѣло и искалъ компаньона. Располагая 2000 долларовъ, которые онъ собирался вложить въ дѣло, Кларкъ подыскивалъ компаніона съ такими же средствами. Это былъ удобный случай для меня, скопившаго отъ 700—800 долларовъ, спрашивалось только, гдѣ найти остальное.

Я переговорилъ съ отцомъ. Тотъ сказалъ мнѣ, что всегда собирался дать каждому изъ своихъ дѣтей по 1000 долларовъ, по достиженіи 21 года, но готовъ выдѣлить мнѣ теперь же эту сумму, если я не могу ждать; конечно, я долженъ платить ему проценты съ капитала до достиженія 21 года. „Но, Джонъ“ закончилъ онъ свою рѣчь, „мнѣ надо десять процентовъ!“

Въ тѣ времена десять процентовъ были нормой

для такого займа. Правда, у банковъ процентъ былъ ниже; но эти учрежденія конечно не могли удовлетворять всей потребности кредита, и потому, —у частныхъ лицъ процентъ былъ выше.

Нуждаясь въ деньгахъ для устройства положенія въ жизни, я съ радостью принялъ предложеніе отца и началъ, такимъ образомъ, свое собственное дѣло, въ качествѣ младшаго компаньона фирмы „Кларкъ и Рокфеллеръ“.

Для меня было очень важно стать своимъ собственнымъ хозяиномъ и работодателемъ. Мысленно, я буквально утопалъ въ блаженствѣ отъ сознанія, что я компаньонъ въ товариществѣ съ основнымъ капиталомъ въ 4000 долларовъ! Кларкъ завѣдывалъ закупкой и продажей, а я—бухгалтеріей и финансами. Съ самаго начала намъ повезло въ дѣлѣ,—уже въ первый годъ заказовъ было на полмилліона. Тутъ разумѣется, нашего маленькаго капитала не хватило. Намъ понятно ничего больше не оставалось, какъ попытаться получить нужную сумму заимообразно отъ какого нибудь банка.

Но дастъ ли еще намъ банкъ?

Первый заемъ.

Волей неволей мнѣ пришлось итти къ знакомому мнѣ директору банка. Онъ тоже меня лично зналъ. До сихъ поръ помню, какъ гадко было у меня на душѣ, какъ я задавалъ себѣ вопросъ, получу ли ссуду и какъ расположить къ себѣ директора, по имени Г. П. Гэнди. Онъ былъ милымъ старичкомъ, общимъ любимцемъ, въ виду открытаго и благороднаго характера, всегда бол-

талъ съ дѣтьми, находя что нибудь веселое для нихъ, и зналъ меня еще ученикомъ въ Клевеландѣ.

Я изложилъ ему всѣ обстоятельства нашего товарищества, рассказалъ откровенно въ чемъ дѣло, на что нужны деньги и съ трепетомъ ждалъ отвѣта на мою просьбу.

— Сколько вамъ нужно? спросилъ онъ немного погодя.

— 2000 долларовъ.

— Вы получите деньги, Рокфеллеръ, сказалъ онъ: выдайте ему, а вы мнѣ выдайте росписку. Я вамъ довѣряю на эту сумму!

Чувство бодрости, съ которымъ я покидалъ банкъ, трудно выразить словами. Представьте себѣ,—мнѣ до- вѣрили двѣ тысячи долларовъ на слово. Это что нибудь да значило.

Съ этого момента я почувствовалъ, что я гражданинъ, что я коммерсантъ.

Еще четыре года прослужилъ мой другъ Гэнди во- главѣ этого банка и часто ссужалъ меня деньгами въ трудныя минуты, а у меня ихъ бывало не мало. Онъ мнѣ оказывалъ всяческую поддержку. Но зато и на мою долю вышла радость впоследствии, когда я встрѣ- тился съ нимъ и посовѣтовалъ вложить извѣстную сумму въ Standard Oil Company. Онъ откровенно при- знался, что охотно сдѣлалъ бы это, но въ данный мо- ментъ не располагаетъ свободными деньгами. Тогда я попросилъ у него разрѣшенія сыграть наконецъ роль его банкира. Онъ принялъ мое предложеніе и не имѣлъ основанія раскаиваться въ этомъ. Дѣло принесло большія выгоды. Я до сихъ поръ съ благодарностью

вспоминаю о его добромъ отношеніи ко мнѣ и о до-
вѣри, которымъ онъ подарилъ мои дѣла.

Надо твердо держаться основныхъ принциповъ.

Гэнди повѣрилъ мнѣ на слово, довѣряя тому, что наше молодое дѣло имѣетъ въ основаніи строго коммерческіе принципы и солидную постановку. При этомъ, мнѣ приходится въ голову примѣръ, какъ зачастую бываетъ трудно придерживаться разъ принятыхъ коммерческихъ принциповъ. Такъ, разъ при самомъ началѣ нашего дѣла, одинъ изъ лучшихъ нашихъ кліентовъ, т. е. поручавшій намъ наибольшее количество транспортовъ, запрссилъ у насъ разрѣшенія забирать авансы подъ текущіе грузы, т. е. прежде, чѣмъ грузъ или даже просто накладная на нея будетъ у насъ въ рукахъ. Разумѣется, было очень важно сохранить расположение кліента, но я, какъ руководитель финансовъ стороны нашего предпріятія, несмотря на опасеніе потерять хорошаго кліента, призналъ это желаніе неисполнимымъ.

Положеніе стало очень критическимъ, компаньонъ осыпалъ меня упреками въ узости взглядовъ за мое энергичное противодѣйствіе этому проекту, и вотъ я рѣшилъ лично посѣтить кліента и попытаться лично убѣдить его въ неприемленности его предложенія. Вѣдь до сихъ поръ мнѣ всегда удавалось улаживать недоразумѣнія со всѣми, съ кѣмъ я ни сталкивался. Въ этомъ исключительномъ случаѣ меня особенно побуждало къ такому образу дѣйствіи неудовольствіе моего

компаньона. Я инстинктивно чувствовалъ, что надо только лично переговорить съ кліентомъ, чтобы убѣдить его, что такой образъ дѣйствій поведетъ къ дурнымъ послѣдствіямъ. Я мысленно уже приготовилъ рѣчь и мысленно полюбовался ею, находя ея выводы логичными и убѣдительными.

Пошелъ я къ этому коммерсанту и изложилъ всѣ доводы противъ его предложенія, до одного, какъ они у меня сложились. Но—онъ пришелъ прямо въ бѣшенство, и я принужденъ былъ испытать новое униженіе,—необходимость сознаться компаньону въ томъ, что даръ моего убѣжденія не доставилъ мнѣ ни малѣйшаго успѣха.

Мой компаньонъ, разумѣется, взволновался и огорчился, рѣшивъ что мы потеряли цѣнную кліентуру. Но меня было невозможно стронуть съ разъ занятой позиціи, мы остались тверды въ своемъ принципѣ и категорически отказали кліенту въ удовлетвореніи его желанія. Каково же было наше удивленіе и удовлетвореніе, при видѣ того, что строптивый кліентъ, какъ ни въ чемъ не бывало, продолжалъ свои дѣловыя сношенія съ нами, не возвращаясь никогда къ отвергнутому проекту.

Лишь значительно позже мнѣ удалось узнать, что въ уложеніи этого дѣла принималъ участіе одинъ вліятельный, старый мѣстный банкиръ Джонъ Гарденеръ изъ Норвалька, тоже связанный дѣломъ съ нашимъ кліентомъ. Позже мнѣ казалось, что самъ Гарденеръ подбилъ кліента войти къ намъ съ такимъ предложеніемъ. Знакомство съ нашей фирмой и ея дѣловыми принципами, вынесенное имъ изъ этого со-

бытія, было для насъ чрезвычайно выгодно и выставило насъ въ наилучшемъ свѣтѣ.

Въ это же время я сталъ разыскивать примѣненіе личному своему труду,—задача для меня въ ту пору очень нелегкая.

Я стремился къ личному знакомству съ каждымъ отдѣльнымъ коммерсантомъ нашего округа, разъ его дѣло примыкало къ нашему и, такимъ образомъ, въ короткое время изучилъ все Огею и всю Индіану. Очень быстро выяснилось, что наиболѣе цѣлесообразное завязываніе связей, это просто заявленіе объ основаніи нашей молодой фирмы, но безъ всякаго упоминанія о желательности заказовъ: я просто рекомендовался представителемъ фирмы „Кларкъ и Рокфеллеръ“, оптовые комиссіонеры, сообщалъ объ основаніи фирмы и не изъявлялъ никакихъ претензій на немедленное заключеніе дѣловыхъ сношеній. Потомъ, говорилъ я, при случаѣ, мы были бы очень рады предложить вамъ свои услуги и. т. д.

Но къ нашему удивленію, какъ по мановенію волшебной палочки, на насъ посыпались заказы въ такомъ количествѣ, что мы съ трудомъ успѣвали справляться. Уже въ первый годъ, какъ впрочемъ уже сказано, нашъ оборотъ достигъ 500.000 дол.

Я уже говорилъ, что мы порою нуждались въ деньгахъ, и долженъ сознаться, что по мѣрѣ возростанія нашихъ операцій, денежнымъ затрудненіямъ, казалось, не будетъ конца. Чѣмъ больше расширялись наши сношенія, тѣмъ чаще я засыпалъ съ мыслями: „Долго ли это будетъ продолжаться? Когда наступитъ конецъ, ты снова начнешь сначала? Ты усыпляешь себя мыслью, что ты дѣльный коммерсантъ, убаюканный счастьемъ,

которое тебя встрѣтило на этомъ пути! Но побольше хладнокровія, паренекъ, ты потеряешь голову,—тише ѣдешь, дальше будешь!“

Долженъ сознаться, что эти безмолвные разговоры съ самимъ собой, имѣли большое вліяніе на мою дальнѣйшую жизнь. Я боялся, что удача меня опьянитъ, наступитъ день и удача кончится, стоитъ только забрать себѣ въ голову вѣру въ свою удачу.

Отца я часто вовлекалъ въ ссуды. Но наши денежные отношенія всегда были для меня источникомъ страховъ, хотя я теперь и смѣюсь при воспоминаніи объ этомъ. Случалось, что отецъ заходилъ къ намъ и заявлялъ, что, если намъ нужны деньги, въ данный моментъ онъ можетъ ихъ намъ ссудить. Мы почти всегда оказывались нуждающимися и рады отъ души получить деньги, хотя бы изъ десяти 0/00. Но за деньгами онъ являлся обыкновенно въ моменты наиболѣе острой нужды въ деньгахъ.

— Сынъ мой, говорилъ онъ обыкновенно, не можешь ли возвратитъ мнѣ мои деньги. Онѣ мнѣ нужны самому.

— Сейчасъ, сейчасъ, говорилъ я. Я прекрасно зналъ, что онъ меня просто испытываетъ и въ случаѣ возвращенія денегъ, оставитъ ихъ лежать у себя, чтобы потомъ опять ссудитъ мнѣ. Я полагаю, что этотъ оригинальный воспитательный приѣмъ оказалъ мнѣ, можетъ быть, тоже не мало услугъ,—но, признаюсь, въ то время я находилъ мало удовольствія въ подобныхъ испытаніяхъ моихъ коммерческихъ способностей.

Десять процентов.

Картинки изъ моего прошлаго неразрывно связаны съ воспоминаніями о тѣхъ горячихъ спорахъ, по вопросу, по скольку процентовъ можно брать съ суммы, данной заимообразно. Цѣлая масса коммерсантовъ протестовала противъ чрезмѣрности десятипроцентнаго роста, называла его ростовщическимъ и увѣряла, что лишь негодяй способенъ драть такіе проценты. Я же стоялъ на той точкѣ зрѣнія, что чисто логически, деньги стоятъ ровно столько, сколько они принесутъ барыша. Никто не дастъ 10, 5 и даже три процента внѣ предположенія, что онъ возьметъ столько же при помощи взятаго въ займы капитала. Надо принять въ соображеніе, что въ тѣ времена, я былъ, чѣмъ угодно, только не капиталистомъ, могъ быть названъ хроническимъ должникомъ и, несомнѣнно, не могъ имѣть практическаго основанія защищать высокіе проценты.

Къ числу наиболѣе горячихъ споровъ, возникавшихъ на эту тему, тогда принадлежали разговоры со старой хозяйкой, у которой я и братъ Вильямъ, были на пансіонѣ въ школьные годы. Мнѣ эти разговоры доставляли громадное удовольствіе, наша хозяйка—была собесѣдница очень умная и съ оригинальнымъ складомъ рѣчи. Я цѣнилъ ее, положимъ, по другой причинѣ. Именно, мы платили за комнату и столъ въ недѣлю по доллару съ cadaго, и за эти деньги она насъ великолѣпно и обильно кормила. Впрочемъ, въ тѣ времена, въ небольшихъ мѣстечкахъ, гдѣ хозяйки лично вели хозяйство, обходясь безъ прислугъ, это было обыкновенной цѣной.

Такъ вотъ сія почтенная дама была жестокой про-

тивницей десятипроцентной системы и въ теченіе долгаго періода дней, мы тщательно разбирали всѣ pro и contra. Она же знала, что отецъ меня неоднократно выручаетъ деньгами и беретъ за это десять процентовъ. Въ концѣ концовъ, всѣ споры и разговоры не могли уменьшить размѣры процента, естественно понизившагося, когда на рынокъ прихлынуло больше капитала.

Я въ общемъ убѣдился, что оборотъ общественнаго мнѣнія (въ отношеніи вопросовъ чисто дѣловыхъ), совершается очень медленно, по испытаннымъ экономическимъ законамъ. Неожиданные скачки закона, къ сожалѣнію, приносятъ очень мало осязательной пользы. Въ наши дни, прямо трудно себѣ представить, какъ въ тѣ времена, тяжело давалось изысканіе средствъ, даже на коммерческія цѣли. Въ болѣе западныхъ мѣстностяхъ, спрашивались проценты еще ужаснѣе, особенно при малѣйшемъ признакѣ рискованности. Во всякомъ случаѣ, все это ясно показываетъ, насколько больше были препятствія, съ которыми приходилось встрѣчаться новичку тогда, чѣмъ теперь.

Какъ я собиралъ порою деньги.

При послѣднихъ строкахъ мнѣ пришелъ на память эпизодъ изъ самага оживленнаго періода моей жизни. Разъ какъ то для проведенія въ жизнь одного крупнаго дѣла, въ другомъ краю страны, мнѣ разомъ понадобилась крупная сумма наличныхъ денегъ. Мнѣ нужно было нѣсколько сотъ тысячъ долларовъ и чистоганомъ. Закладныя, поручительства, векселя и другія

цѣнности не могли приниматься въ расчетъ. А ѣхать надо было поѣздомъ въ три часа. Я въ коляскѣ скакалъ изъ банка въ банкъ и просилъ каждого встрѣчнаго директора или кассира, кто первый попадался на встрѣчу, не расходовать и удержать для меня всю свободную наличность. Каждому я обѣщаль сообщить, когда мнѣ потребуются деньги. И такъ, объѣздивъ изъ банка въ банкъ весь городъ, я набралъ нужную сумму. Въ три часа я уже сидѣлъ въ поѣздѣ и катилъ въ нужную мѣстность. Тамъ я сдѣлалъ дѣло. Въ тѣ времена я много ѣздилъ, посѣщаль наши отдѣленія, своихъ кліентовъ, завязываль новыя дѣловыя отношенія, ковалъ планы дальнѣйшаго расширенія дѣла и т. д.,— и большей частью, по необходимости, продѣлываль все это очень быстро.

Сборъ денегъ на выкупъ церкви.

Мнѣ было лѣтъ 17 или 18, когда въ родномъ городкѣ меня выбрали церковнымъ старостой. Мы принадлежали къ особой религіозной общинѣ и мнѣ не разъ приходилось слышать отъ членовъ господствующей церкви презрительные отзывы о нашемъ вѣроученіи. Вотъ это то обстоятельство и укрѣпляло насъ въ рѣшеніи доказать всѣмъ, что мы и сами сумѣемъ руководить своимъ духовнымъ кораблемъ.

Наша первая церковь—была маленькое зданіе, къ тому же, обремененное закладной въ 2000 долларовъ,—долгъ, который угнеталъ насъ давно.

Владѣлецъ закладной уже давно требоваль ея погашенія, но община едва собиралась съ силами платить

проценты. Тогда онъ сталъ грозить продажей церкви. Не могу не отмѣтить, что, (конечно, это случайность) владѣлецъ закладной былъ діакономъ церкви. Но несмотря на званіе свое, онъ настоятельно требоваль возврата денегъ, увѣряя что онѣ ему нужны на личныя дѣла; впрочемъ, возможно, что это такъ и было. Только однимъ словомъ, онъ предпринялъ всѣ должныя мѣры для протеста закладной, и въ одно прекрасное воскресенье, проповѣдникъ заявилъ намъ съ каеедры о необходимости гдѣ нибудь достать 2000 долларовъ, если не хотимъ дожидаться продажи церкви.

Я стоялъ на своемъ посту у церковныхъ дверей и какъ только приходилъ членъ общины, я его задерживаль и убѣждалъ подписать что-нибудь на погашеніе долга церкви. Я просилъ, убѣждалъ и, порою, даже грозилъ. Когда онъ соглашался, я заносилъ его имя и сумму взноса въ записную книжку и обращался къ другому.

Этотъ походъ, начавшійся памятнымъ утромъ одного воскресенья, продолжался немало мѣсяцевъ. Немало трудностей было набрать такую, довольно, все-таки, значительную сумму денегъ взносами, начиная съ двухъ-трехъ центовъ и кончая блестящими обѣщаніями, обыкновенно выражавшимися въ суммѣ въ 25—30 центовъ. Я лично пожертвоваль на эту цѣль все, безъ чего только могъ обойтись, а рвеніе мое—какъ можно больше зарабатывать—сильно подымали это и другія, подобныя этому, начинанія.

Наконецъ, мы набрали двѣ тысячи долларовъ. Что это былъ за дивный день, когда община, наконецъ, погасила закладную. Я думаль тогда, что члены господствующей церкви очень сконфузятся, узнавъ, на-

сколько сильно, сверхъ вѣроятія и ожиданій, проявилась солидарность въ нашей общинѣ. Но что-то не помню, чтобы конфузъ и изумленіе какъ-нибудь въ нихъ проявилось.

Опытъ просителя, извлеченный изъ послѣдняго эпизода, было мнѣ очень полезенъ. Я долженъ сознаться, что мнѣ совсѣмъ не было стыдно кланчть, наоборотъ, я ощущалъ даже гордость. Я долго занималъ мѣсто старосты церкви, пока ростъ дѣла и отвѣтственности не побудили уступить другимъ практическое выполнение дѣлъ благотворительности.
