**Необходимые правила для купцов, банкиров, комиссионеров и каждого, занимающегося каким-либо делом**

Н. Е. Зегимель, автор книги "Необходимые правила для купцов, банкиров, комиссионеров и вообще для каждого человека, занимающегося каким-либо делом" (1881г., Санкт-Петербург).

В книге 1881 года Н. E. Зегимель сформулировал "кодекс чести" российских предпринимателей XIX века. Они формировались в течение предыдущих веков развития российского бизнеса. Более ста лет спустя эти правила по-прежнему не потеряли своей актуальности.

Примечание редактора: В опубликованной в 1881 году книге Н. E. Зегимель сформулировал "кодекс чести" или общепринятые правила поведения российских предпринимателей XIX века. Они выкристаллизовывались в течение предыдущих веков развития российского предпринимательства. Более ста лет спустя эти правила по-прежнему не потеряли своей актуальности. Мы публикуем их текст полностью.

1. Деловые качества: здравый рассудок, быстрое соображение, твердость характера в исполнении всех дел. Каждый порядочный человек может выработать эти качества непоколебимой решимостью и силой воли.

2. Любезность и вежливость. Часто случается выслушивать незаслуженные дерзости; чрезвычайно важно не потерять самообладания и отнестись к подобным случайностям с полным тактом и хладнокровием.

3. Соблюдайте такт в вежливости. Если вы будете слишком рассыпаться в любезностях перед своими покупателями, то они могут принять это за оскорбление и насмешку; этим вы только оттолкнете их от себя.

4. Наблюдайте за порядком во всех, даже малейших, ваших делах. Назначьте всякой вещи свое место, чтобы при первой необходимости вы могли найти ее безо всякого затруднения и без затраты времени. Это чрезвычайно важное условие для каждого делового человека. Не ложитесь спать, пока все ваши вещи не приведены в порядок. Дорожите копейкой, как дорожите рублем.

5. Будьте систематичны и регулярны. Никакое дело у вас не может идти правильно и успешно, если вы не обладаете устойчивым характером и не имеете твердых правил. Регулярность вы должны соблюдать не только в ваших делах, но и в домашних обстоятельствах.

6. Работайте сами. Не полагайтесь на своих помощников. То, что вы можете сделать сами, не давайте делать другим. Если необходимо что-то делать другим, то, по крайней мере, наблюдайте за ними.

7. Держите всегда данное слово. Лучше не обещайте, если не уверены в том, что вы в состоянии исполнить обещанное, но раз давши слово, вы должны его помнить и свято исполнять.

8. Публикации. Если хотите делать большие дела, не жалейте денег на частые публикации о них в самых распространенных газетах.

9. Не гонитесь за делом, обещающим большие барыши, но сопряженным с риском. Лучше занимайтесь такими предметами, которые дают хотя малую, но верную пользу.

10. Не тратьте весь ваш капитал на одно дело, особенно при начале.

11. Сосредоточение сил — одно из главных условий успеха. Занимайтесь только одним делом, всесторонне изучайте его выгодные и дурные стороны и не бросайте его, пока не убедитесь в невозможности его успеха. Но если есть малейший шанс на успех, не отступайте, потому что постоянное и ревностное преследование одной цели непременно увенчается успехом.

12. Относитесь к своему делу с полным усердием, чем бы вы ни занимались. Работайте, когда случится надобность: рано и поздно, вовремя и не вовремя, одним словом, не пропускайте ни одного случая, который бы мог хотя и медленно служить успехам ваших занятий. Часто случается видеть, что иной исполняет свое дело усердно и основательно, наживает большие деньги, а его сосед, занимающийся тем же делом, всю свою жизнь остается бедняком, потому что он неохотно или без надлежащего внимания выполняет свою обязанность. "Ученик, идущий в школу из-под палки, никогда ничему не научится."

13. Будьте строго разборчивы в выборе помощников в вашем деле. Нанимайте таких служащих, которые безбедно могут существовать на назначенное вами жалованье. Семейный на маленьком жаловании существовать не может, он поневоле сделается нечестным и будет занят заботами о своих интересах.

14. Купец, дорожащий своей честью, не должен нанимать приказчика, конторщика или другого служащего, занимавшегося когда-либо у его знакомого, только в том случае, когда знакомый его попросит.

15. Говорите ясно и точно с вашими покупателями.

16. Никогда не скучайте.

17. Соблюдайте трезвость и выдержанность. Не входите в подробности чужих дел, не расспрашивайте о них ни прямо, ни косвенно, иначе почтут за назойливого человека.

18. Держитесь спокойно и хладнокровно в спорах о делах как с покупателями, так и с продавцами. Как бы ни был оживлен ваш спор, никогда не горячитесь и не жестикулируйте, не подавайте повода посторонним подслушивать ваш разговор и судить по выражению вашего лица и по жестикуляции, о чем вы толкуете.

19. Записывайте все и никогда не держите в памяти того, что может быть записано сейчас.

20. Всякое дело основано на доверии, поэтому вы должны всеми силами стараться снискать себе полное доверие тех, с кем вам приходится иметь дело. Этого вы можете достичь разными путями, а главное — честностью и добросовестностью.

21. Соблюдайте экономию в ваших личных расходах, лучше живите ниже ваших средств, чем выше.

Если вам удастся соблюсти хотя бы треть из этих остающихся современными правил, за вас и ваше дело можно быть спокойными.