

Morálka v obchodě.

Mravní povaha osob a firem, s kterými vstupujeme v obchodní styk, jest bez odporu nejprvnější otázkou vzhledem k obapolným a trvalým výhodám a stálému zisku, cílům to každého obchodního spojení, jest důležitější otázkou než solventnost hmotná, a jest nejsilnějším elementem, majícím vliv na všechno obchodní jednání vůbec.

Pokud omezený prostor článku dovolí, pokusím se naznačiti několik hlavních rysů toho, co se všeobecně nazývá obchodní morálkou. —

Odvaha. Obchodník musí býti především celým mužem a odvaha jest největší ctností muže, tak jako jest stud největší ctností ženy. Muž bojácný jest hanbou společnosti, v které žije, a obchodník, který se bojí riska, není obchodník.

Rusové vložili zásadu tuto v přísloví: »Risk blagoródnaje dělo« a Rusové jsou národ kupecký.

Mentor, mluvě Fénelonovi o odvaze, učil ho, aby do nebezpečí nikdy zbytečně nechodil, je-li však již v nebezpečí, aby bázně na jevo nedával a nebezpečím opovrhoval.

Zrovna tak obchodník jedná pošetile, bera na sebe risk, kterému se může vyhnouti; jedná však ještě pošetileji, dává-li na jevo bázeň vůči risku, které na sebe vzal a které je nevyhnutelné. Při dnešních pak poměrech obchodních a jmenovitě úvěrových není ani lze vyhnouti se risku. Zásadou má tedy býti, aby žádný obchodník se neodvažoval na větší risk, než mu poměry jeho dovolují.

Před několika lety B. maje volného kapitálu as 8000 zl. a vida, že kreditní akcie, obyčejně v kursu 350 zl., klesly na 300 zl., koupil jich 25 kusů, aby je opět prodal, až kurs zase vystoupí. Leč kreditky klesaly dále. Když byly na 295 zl., přikoupil B. k radě bankéřově nových 25 kusů a při dalším klesání opět nové akcie, aby se mu celek zlacinil, a tak než spadly akcie na 285 zl., byl B. v čele tří set kusů, které jej stály kus as 290 zl. V tom však padaly všechny kursy horem pádem a kreditky nenacházely kupců, leč za ceny kolem 260 zl. B., nechtěje více riskovati, nekryl dále vzrůstající diferenci, byl bankéřem exekvován a ztratil celý svůj kapitál. Devět měsíců později stály kreditky na předešlém kursu 350 zl.

Případ v Praze i jinde zcela obvyklý. Když B. vzal již na sebe risk 25 kusů bursovních papírů, měl je klidně zaplatiti, za rok byl by vydělal 1200 zl., vzdor všemu nebezpečí, které hrozilo, které však okázalo se býti pomíjejícím. Leč B., ač věděl, že kreditní akcie vždy za 300 zl. stojí, se bál a hnán bázní do většího riska, octl se náhle v situaci nad své síly, poněvadž by byl nikdy nemohl tři sta kusů zaplatiti a domů vzíti. Bankéř s ním pak naložil, jak chtěl.

Výrobce, který vyrábí více zboží, než může prodati, obchodník, který kupuje více zboží, než může odbytí, jedná podobně jako B., přibližuje se čím dále, tím více okamžiku, v kterém více nemůže čeliti, jsa již vyčerpán. —

Slovo dělá muže. Začátek obchodu je dané slovo a konec jeho dodržení. Dostáti danému slovu jest známkou člověka, který má charakter, ať již jest po jiných stránkách jakýkoliv. Kupec posuzuje povahu svých obchodních přátel dle toho, jak každý z nich dostává danému slovu.

Pan K. F., rodem Pražan, má obchod v R. n. D. Koupiv jednou tři vagony čaje za cenu daným slovem potvrzenou, prodal je ihned dále zase na slovo. Leč když přišel čaj a F. jej dodával svému kupci, cena značně klesla a kupec, aby se vyhnul draho koupenému zboží, počal dělati obtíže. To je opětne každodenní historie. F. mu zboží nevnucoval a opíraje se o věrolomnost svého kupce, mohl též na svém prodavači vymoci nějakou slevu. Tak mu aspoň mnozí radili. Leč F. pokládaje dané slovo za svaté, převzal drahé zboží a ponechal si je ani nemuknuv.

Takový případ nebyl u něho ani prvním ani posledním. Ale je též pravda, že váženějšího obchodníka v R. nad D. není.

Pan C. koupil panu D. zboží na květen. Vyměnil se závěrečný list; leč C. žádal zboží již v dubnu, že prý tak má dodávku poznamenánu. D. věděl však s určitostí, že bylo zboží prodáno na květen a neváhal to potvrditi čestným slovem, řka, že má C. v knize omyl. C. pak bez obtíží prohlásil (ačkoliv to nebylo k jeho výhodě), že se v psaném slově vždycky může vyskytnouti chyba, doloživ, že mezi čestnými lidmi není dovoleno slovu nedostáti ani tenkrát, když je možno opřít se o slovo psané. Zboží bylo dodáno v květnu a věc byla beze sporu odbyta.

Tento případ by mohl udiviti mnohého našince. Kromě u nás stačívá v obchodním světě všeobecně ústně dané slovo (mezi lidmi charakterními) a má vždy větší mravní váhu než slovo psané. Ve sporu je ovšem jinak. Zajisté že se skoro nikdy neopomíjí potvrditi

uzavřený obchod písemně, ale tato formalita se děje více k vůli kancelářským dokladům a má mezi čestnými lidmi význam jen druhého stupně. Z chyb v psaných věcech se vyskytující čestný obchodník nikdy neprofituje ku škodě svého komitenta.

Dodržování závazků a přesné vyřizování zakázek jest jedno a totéž. Kdo se zavázal, že něco vykoná, zavázal se, že to vykoná dobře. Pořádní lidé prostě praví: »Je to jedna práce.« —

Píle a vytrvalost. »Ne vous découragez jamais« jest heslem barona Rotšilda. Neznamená však, jak by se dle povrchního překladu dalo souditi, abychom neztráceli nikdy odvahy, nýbrž abychom se následkem jakési chabosti, pohodlí a nečinnosti nikdy neoddávali nečinnosti.

Toto heslo platí obzvláště těm, kdož podnikají obchody riskantní, se zbožím dennímu kursu podléhajícím, penězi, plodinami, cukrem, lihem a t. d. Jsouce vydáni dennímu sklamání, mají potřebí vytrvalosti neobyčejné a píle železné, aby sledující hospodářské zjevy na všech trzích a ve všech věcech, získali konečně dostatečný přehled, který je zabezpečuje proti překvapením mnohdy osudným.

Banka převzala kdysi likvidaci továrny. Když bylo ve schůzi hlavních věřitelů vše ujednáno, ptá se ředitel banky po krátkém mlčení jednoho z přítomných:

»Viděl jste včera Othella? Na to byste se měl podívat.«

Všichni na sebe pohledli. Jakže? Jest vůbec možno, aby obchodní člověk, ředitel banky, byť i na jediný okamžik, pustil z hlavy obchod...

Že mnohdy spatřujete v divadle nebo na procházce obchodní lidi, nic nedokazuje. Zeptejte se agenta A nebo bankéře B, hledících z koutů lože na scénu, které jednání právě hrají aneb jaký jest to vůbec kus, nebudou to věděti. Zeptejte se velkoobchodníka C, komu právě děkoval za pozdrav, a rovněž nebude věděti. Židé se vůbec zbytečně nepozdravují.

Všickni tito lidé jsou příliš zaměstnání svým obchodem, který je nepouští ani okamžik a jemuž každý z nich podléhá vstávaje léhaje.

Kdo nemá obchod rozsáhlý ani rozčilující, má v tom nacházeti tím větší pobídku k píli. V Moskvě žije náš krajan obchodník T. Jsa vůdčím orgánem u veliké tamější firmy, věnuje ještě veškerý prázdný čas obchodům na vlastní účet a mnohá z našich firem mu děkuje za svá spojení s Moskvou. Jest těžko představit si muže pilnějšího, neznajícího odpočinku.

Dnešní úspěchy německých průmyslníků a obchodníků jsou prostým následkem toho, že Němci mezi všemi národy mohou býti pokládáni za nejpilnější.

I Francouzi jsou národem pilným. Jakmile však udeří hodina rozkoše, je konec.

Angličanu brání v pílí metoda. Opouští pracovní stůl plný práce, aby si sedl k jídelnímu stolu plnému jídla a vynahradil ztracené síly. Aby se posilnil k boji nejbližšího dne, vypuzuje na večer z hlavy všechny starosti přímo násilně.

Povrchní úsudek lidí o »štěstí« zakrývá přecasto skutečnost, že ten onen »šťastný« člověk jest, neb alespoň byl, člověkem velice pilným. Příklady jsou zbytečné.

Taktéž se to má s t. zv. obchodníky »geniálními«. Jsou prostě obchodníky pilnými a sami na geniálnost ani nevěří. Píle vynahradí mnohou scházející vlastnost, ano do jisté míry i spořivost.

Našemu dorostu nedostává se píle, největšího talentu, který člověk na svět přináší. Zábavy a kratochvíle se svými neblahými následky jsou zbytečnými, poněvadž se pilnému mladíku vždycky nedostává pouze času. Co se jeho soudruzi baví, naučí se on v letech, která jsou mládeži nejnebezpečnější, několika jazykům. On též zůstal bez mnohého úrazu, který se nejednomu z bavivších se soudruhů stal osudným.

Knihkupec Magliabecchi patřil k nejučenějším mužům 17. stol. Vstoupil jako učeň do knihkupectví neuměje čísti ani psáti, a zemřel jako majitel největšího a nejslavnějšího knihkupectví ve Florencii. Nikdy nechodil do školy, nikdy necestoval a kupecké znalosti jeho byly obmezené. Byl však bezpříkladně pilným, nakonec svůj závod ani neopouštěje.

Největší vynálezce našeho věku, Edison, nenavštěvovav nikdy žádné školy, hleděl tento nedostatek vynahraditi neunavnou pilností. Život jeho je stálá práce, a píle se stala konečně jeho přirozeností. Co vykonal nejen jako vynálezce, ale i jako obchodník, je známo.

I Napoleon si vážil nejvíce pilných lidí. —

Přej a bude ti přáno, dej a bude ti dáno jest zásadou, kterou Němci vyjadřují krátkým a výmluvným »leben und leben lassen«. Mnozí z našich obchodníků nečiní této zásadě úplně zadost ani v aplikaci na svůj personál, tím méně na své komitenty a cestující.

Cestující X. prodal s velkým namáháním v cukrovaru pět centů semena na zkoušku, obdržev provise deset marek. Táž provise byla mu slíbena za všechny další obchody. To je zcela přirozeno, po-

něvadž první obchod, který bývá uzavírán na zkoušku, bývá obyčejně malý. Zkouška dobře dopadla a druhý rok objednal cukrovar vagón semena přímo. Ale cestujícímu byla provise odepřena, že prý by se to táhlo jako had. Cestující neprodal již ovšem pro dotyčného obchodníka žádného semena. Je rád, když ho nevidí.

Jiný cestující prodával s úspěchem za hranicemi pro českou firmu zboží, *kg* za 1 zl., maje od firmy cestovní příspěvek 1 zl. 50 kr. denně a 5% provise. Jednou napočítl však as 15 zl. nutných zvláštních výloh a byv nucen dávatí několikerá vysvětlení, s firmou se rozešel. Nyní prodává totéž zboží pro německou firmu *kg* po 50 kr., má 6 zl. denního příspěvku a 10% provise. Má-li zvláštní útraty, není zbytečnými otázkami obtěžován.

Každý obchod podléhá vlivům mnohých lidí a obchodník, má-li se ubrániti zlovolným vlivům, musí všem lidem přátí, na kterých závisí. Nevděk je u obchodníků hlupstvím, tak jako je nejčernější stránkou lidí vůbec. —

Znalost lidských povah vynahrazuje obchodník často znalostí lidských slabostí. Hovění těmto slabostem může postačiti k úspěchu. Posuzovati lidi podle sebe jest sice velmi přirozené, ale často mylné. Nicméně však musí obchodník pravý úsudek o lidech přece jen čerpati ze sebe a sledovati i pozorovati vše tak, aby si vlastní úsudek utvořiti mohl. Pravé posuzování lidí a věcí dostavuje se ovšem s jistým stářím. Čím dříve obchodník se stane schopným takového pravého úsudku, tím dříve si zabezpečí budoucnost.

Židé platí za znalce lidských povah. Myslím, že to je omyl. Oni znalost tuto nahrazují prostě zásadou, »že každý bere«. Ovšem se nemusí zde mysliti vždy hned na korupci.

V cukrovaru odevzdávali cukr, který však nebyl v kvalitě stejný. Aby si předem naklonili příjemce, koupili od něho 2000 starých pytlů, při kterých vydělal asi 20 zl. Příjemce však, když mu odevzdávali cukr, činil ohledně jakosti zboží přece pozastávku. »Račte dovolit, objednali jsme u vás pytle a myslii jsme...«

»Odpustte, objednali jste pytle u mne jako zástupce firmy, která prodává pytle. Nyní však mluvím jako zástupce rafinerie...«

Továrník L. velice si vážil prokuristy, který u něho byl delší řadu let. Nepodnikal bez něho nic a věnoval mu vůbec neobmezenou důvěru. Najednou, následkem nešťastné konjunktury, byl L. velmi blízek konkursu, který byl skutečně brzo potom ohlášen. Než však nastala katastrofa, vstoupil prokurista k velikému překvapení chefovu do závodu konkurenčního...

Hospodyně šla si koupit na šaty. Velice se jí líbilo, že ji v krámě zvali milostivou paní. Potřebujíc potom na bluzu, šla do téhož krámu, doloživši: »Nemohu zapomenout, jak to bylo krásné, když mi říkali milostivá paní. Já tam ani nesmlouvám.«

V tomto drobném obchodě věděli lépe, než v obou prvních případech, s kým mají co činiti. —

Ideál. Zabezpečiti své a sebe před následky chudoby a odvislosti je ideálem otce rodiny a jmenovitě kupce. Zvláštností ideálu jest však, že čím více se k němu přibližujeme, tím dále sami jej posunujeme, a kdokoliv chce dosáhnouti ideálu, dospívá pouze k zásadám, které dle jeho mínění k němu vedou.

N. chtěl spořiti aspoň tolik, aby mohl z úroků hraditi činži, na ostatní že si vydělá. Ještě však toho nedostihl a již chtěl býti rentierem. Ale máje několik dětí, s nimiž se bude muset dělit, pracuje a spoří usilovně dál. Svého ideálu ovšem nikdy nedosáhne, ale on má dnes své

zásady: že »bez kuráže nic se nedokáže«;

že v obchodě má býti dané slovo jako peníze;

že jest píle a vytrvalost nejlepší zárukou výsledku;

že chce-li člověk býti živ, musí přát i jiným, aby byli živi;

že jest v obchodě třeba znáti lidskou povahu a čerpati tuto znalost ze sebe;

že má obchodník míti stále před očima svůj ideál.

Tyto střízlivé zásady vedou k spořádanému životu a vyplní jej dostatečně. O spořivosti nemluvím. Ona jest přirozeným nejen začátkem, ale i výsledkem spořádaného života.

Četná rodina řádně vychovávaná není proti těmto zásadám ani proti spořivosti. Ona ji naopak podporuje. Ona jest nedobytnou tvrzí, kam ukládá řádný obchodník svůj klid a veselou mysl, aby je tam vždy našel, a na kterou potřebuje pouze okázati, když by mu chtěl někdo vyčítati přílišné sobectví. Nic není škodlivějšího pro celek, než svobodný bezdětný požívavec, a nejbohatší národ je ten, který jsa nejčetnější, skládá se z pilných a charakterních jednotlivců.

A. Stiller.