



**Межрегиональная общественная организация
содействия возрождению казачества
Великое Братство Казачьих Войск
Российской Федерации
Тольяттинский Межрегиональный Отдел**

г. Тольятти

12 Января 2017 года

КАЗАЧИЙ БИЗНЕС! КУДА ИДЕМ?????

Здорово бывали, братья казаки и казачки!

Грустно слышать на каждом войсковом круге, а также на окружных, отдельных, станичных, хуторских кругах одни и те же фразы о том, что денег в казне войска, отделов, станицах, хуторах нет. Самостоятельно казаки сдавать взносы не всегда хотят, да и не хватает этих сумм на развитие организации.

Когда Заместителем Атамана Тольяттинского Межрегионального Отдела «Великого Братства Казачьих Войск» был назначен Алексей Сергеевич Гордеев, он в своем выступлении на сходе казаков сказал: «**Хватит ходить с протянутой рукой**», я всех казаков призываю заниматься делом. В современных условиях, мы должны стать Казаками соответствующими реалиям нашего времени. Делать то, что умеешь, не бояться учиться осваивать новые экономические направления. Только так придет к казакам благополучие, в том числе и материальное. Так же наладить полный контроль над финансово-хозяйственной деятельностью казачьих сообществ и создать прочную экономическую базу».

В истории России, есть несколько интересных моментов. Одно из первых наставлений по ведению дела (бизнеса) было издано у нас, это книга «**Домострой**». В то же время, ни в Западной Европе, ни на Востоке подобных и подробных наставлений еще не было. В до революционной России в основном производством занимались старoverы. При этом рентабельность производств была не более 10-15%. Почему? Здесь очень важна духовный стержень человека, чего нет в современном предпринимательстве, т.к. весь современный бизнес строится на основе западных схем расчетов.

1. По закону Божьему, если Господь наделил тебя благами, то ты должен поделиться с неимущим. У людей с западным мышлением, встает вопрос, почему?(Ведь это все мое, это я все заработал, зачем мне делиться.) Православие отвечает: Потому что никто не вечен, будет Суд Божий, и с тебя спросится, был ли ты

милосердным? Поэтому были и благодетели, и меценаты, которые безвозмездно строили церкви, школы, открывали приюты, богадельни, передавали (отдавали) часть своих накоплений, а иногда и все, ближним своим. Христа ради!

2. Они закладывали основы предприятия не только для себя и своих благ, но и для внуков. У Соломона есть фраза **«Слава мужчины в достоинствах его внуков!»**. Для того чтобы продукт пользовался спросом, у него должны быть три составляющих: востребованность, качество и цена. Поэтому и рентабельность была невысока, не поднимали ее как на западе и 70%, и 130%, и 300%, лишь бы получить прибыль и по больше! Качество тоже было высоким, Господь не благоволил ленивым. А потому как цена невысока, то и востребованность годами сохранялась, и передавалось дело и сыновьям и внукам.

В западных принципах ведения бизнеса, нет понятия христианской милости, милосердия, потому что нет там, православной церкви и ее устоев, нет там любви ко Христу. Поэтому уклад предпринимательский идет по другим законам. Цель- карьера, достаток, успех. А если у соседа нет таких благ, то это ЕГО ПРОБЛЕМЫ. Этой фразы ранее в России не было. Она появилась в лихие нулевые годы. И теперь это вошло в наше сознание так, что как будто, это и есть наше. И рентабельность высокая и цены. И это не наши проблемы, а их, т.е. покупателей.

Формат статьи, конечно, не позволяет дать подробный и глубокий анализ проблемы. Но в казачьем предпринимательстве уже можно кратко выявить некоторые тенденции/направления. Основным направлением считается охранная служба, сельское хозяйство. Этого для развития бюджета войска явно не хватает. В основном вся прибыль уходит на зарплату. О десятине в войско и речи не идет. Кроме того выявляется другая проблема -низкая квалификация охранников. Специфика охранной службы не требует высокой боевой и специальной подготовки. У казаков нет интереса, учиться дальше, повышать свое образование. Часть сельхоз продукции, можно и нужно пускать в переработку (засолка, консервация, копчение и т. д.), а не продавать с поля. Это повысит рентабельность, но опять, требуются вложения в оборудование и образование. Очень мало у казаков экономических и организационных навыков работы.

Следующий вид предпринимательства, который можно освоить – торговля: пиломатериалами, сельхоз продукцией, продукцией переработки (овощная, мясная консервация). Расчеты показывают об окупаемости проектов в течение года.

Для организации хозяйства требуется обученный персонал и хорошее оборудование. Опять же, проблема кадров. Народ разучился работать и казаки тоже.

Можно много перечислять направлений и сфер предпринимательства, но проблемы мы увидим те же.

1. Отсутствие организаторских способностей
2. Отсутствие экономических знаний
3. Отсутствие кадров (экономически грамотной молодежи)
4. Отсутствие юридической грамотности.

Поэтому для решений этих проблем предлагаем принять следующие меры:

- Организовать курсы по предпринимательству для казаков и казачек, с основами законов организации и бизнес-планирования.
- Объявить конкурс на лучший проект предприятия в войске.
- Организовывать предприятия, где соучредителем выступает войско, округ, отдел, станица, хутор. Оно выступает гарантом законности в отношениях предприятия с внешней средой, финансирует в определенной договором сумме и имеет долю с прибыли предприятия.
- Развивать культурно-экономические связи с другими казачьими войсками, народами, народностями, диаспорами, странами ближнего и дальнего зарубежья.

Братья и сестры, каким будет казачество через 50, 100 лет, зависит только от нас. Нужно делать сейчас и сегодня! Вся ответственность перед нашими детьми и внуками лежит только на нас!

Тольяттинскому Межрегиональному Отделу «ВБКВ»

Требуется помощники для развития проектов.

Все вопросы, предложения по сотрудничеству, идеи, проекты прошу высылать на

Email: Tolyatti-2014@yandex.ru

Сайт: <http://kazak63.wixsite.com/kazak63>

ВКонтакте: https://vk.com/kaprf_tlt

Статью подготовил:

**Заместитель Атамана отдела по экономике и финансам Тольяттинского
Межрегионального Отдела «ВБКВ» Андрей Александрович Климкин.**