

ДОХОДОПРИНОСЯЩАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ

ГОРНЫЕ ПРОДУКТЫ И СОЗДАНИЕ РАБОЧИХ МЕСТ

Переработка продукции как фактор сокращения безработицы

Низкий уровень технологий переработки сельхозпродукции является основной причиной неконкурентоспособности отечественной продукции на мировом и внутреннем рынках, сокращает размеры потенциальных доходов в сельском хозяйстве, в котором традиционно занято население отдаленных горных регионов Центральной Азии. Высокий уровень безработицы в этих регионах ведет к возрастанию миграции. Как правило, сельчане продают не переработанную продукцию или сырье (мясо, молоко, фрукты, овощи), что дает незначительный доход. Переработка продукции может повысить доход домохозяйств. Удаленность от основных торговых центров при плохих дорогах не только повышает транспортные расходы, но и влияет на качество вывозимой продукции. Местные рынки переполнены дешевым и некачественным товаром, завозимым из-за рубежа, в основном из Китая. Это обстоятельство объясняет тот факт, что на рынках очень мало местных, натуральных и экологически чистых продуктов.

Сельчане не обладают достаточным опытом переработки выращиваемой продукции в силу отсутствия традиций. Поэтому новые технологии и новые навыки позволят не только создать дополнительные возможности для получения дохода, но и устойчиво управлять природными ресурсами, а продукция будет соответствовать современным стандартам качества.

Привычное монофункциональное использование природных ресурсов, которое перешло из советского прошлого, создает дополнительные риски для экономики домохозяйства и для окружающей среды. Практика монокультуры (например, хлопка) увеличивает зависимость домохозяйств от погодных явлений (например, засухи) и колебаний рыночных цен. Многофункциональные стратегии домохозяйств более устойчивы и способствуют появлению дополнительных рабочих мест.

Создание новых возможностей

Высокий уровень первичной переработки местной продукции может увеличить доход домохозяйств и снизить риск чрезмерного использования ресурсов. Более того, это может помочь

равномерно распределить рабочую нагрузку в течение года, сдвигая выполнение работ по переработке на менее загруженный сезон.

Цели и подходы

Усилия, направленные на развитие и маркетинг горных продуктов в Казахстане, Кыргызстане и Таджикистане базируются на основе комплексного подхода и помогают местному населению получать дополнительный доход.

Шаг 1: Повышение информированности и определение дополнительных ресурсов

Сельчане получают информацию об альтернативных способах извлечения дохода из информационных брошюр и справочников, участвуя в различных выставках, презентациях, турах по обмену опытом между сообществами и различными организациями, а также из СМИ.

Шаг 2: Новые навыки: практическое и теоретическое обучение

Выбор наилучших потенциальных возможностей для доходоприносящей деятельности основан на учете интересов населения и наличия местных ресурсов.

Для сельчан проводится практическое обучение, в ходе которого участникам предлагаются новые технологии и идеи по переработке сырья и производства новой продукции или разработки нового дизайна упаковки и изделий традиционного ремесла.

Примеры видов доходоприносящей деятельности:

- **Лечебные травы, специи и натуральные красители**

Сбор, сушка, продажа горных лекарственных трав, природных красителей и специй является ценным источником альтернативного вида доходоприносящей деятельности, особенно для женщин.

- **Переработка мяса яков**

Переработка мяса яка и производство раз-





Подход CAMP из 6 шагов по доходоприносящей деятельности

личной мясной продукции является новым направлением бизнеса, в связи с этим стимулируется увеличение поголовья яков, и повышается эффективность использования отдаленных горных пастбищ.

• Производство сыра

Переработка молока и производство сыра являются хорошим способом производства молочной продукции и дополнительным заработком для сельских женщин, особенно на летних пастбищах, где отсутствуют условия для длительного хранения свежего молока, а рынки, где можно его продать, находятся далеко.

• Ивовлетение

Выращивание ивовых деревьев является хорошим способом защиты речных берегов и одновременно дает дополнительный доход через реализацию продукции ивовлетения (корзин, мебели, т.д.). Можно изготавливать изделия из ивы зимой. Как правило, этим занимаются мужчины.

• Войлок

Зачастую в сельских домохозяйствах после стрижки овец не находится применения шерсти, и ее поэтому продают по очень низкой цене перекупщикам, выбрасывают, а то и сжигают. В то же время растет спрос на высококачественные изделия из войлока, выполненные в оригинальном стиле. Это, в свою очередь, также создает возможности для женщин получить дополнительный источник дохода.

и обмене лучшими практиками и опытом. В Кыргызстане было создано три подобных центра: 1) по обучению и производству войлочных изделий 2) переработки шерсти (оба центра были открыты в с. Кочкорка Нарынской области) и 3) по ивовлетению (в с. Туз Чуйской области).

Горные села получили поддержку программы малых грантов ГТЦ/КБО, в рамках которой были созданы небольшие цеха по производству сыра, войлочных изделий, био-гумуса из органических отходов и изготовлению солнечных печей для сушки фруктов.



В 2005 году Общественный фонд «CAMP Консалтинг» поддержал создание Центра по обучению и производству войлочных изделий. Центр объединил всех казахских мастеров по войлоку в сеть «Базар CAMP».

Важные аспекты, которые помогают обеспечивать финансовую устойчивость сети:

- постоянный обмен опытом
- предоставление практического обучения
- контроль качества продукции
- совместные усилия по маркетингу
- выработка единой ценовой политики
- расширение сети за счет новых членов
- увеличение ассортимента продукции
- создание Фонда развития

Шаг 3: Институциональное развитие

Для дальнейшего устойчивого развития доходоприносящей деятельности на местном уровне были созданы Центры обучения и производства (ЦОП). Задача этих центров состояла в оказании поддержки местным жителям в увеличении количества продукции и улучшении ее качества, а также продажи товаров

Шаг 4: Создание сети, продвижение и продажа продукции

Для продвижения горной продукции были открыты два магазина: «СAMP-Базар» в Казахстане и «Тоо-Мурогу» в Кыргызстане. Дополнительно в Региональном Экологическом Центре Центральной Азии (CAREC) в Алматы была установлена постоянная экспозиция для изделий местных мастеров.

В целях продвижения горной продукции на рынке был разработан специальный товарный ярлык, и в рамках программы СAMP был зарегистрирован товарный знак «Горный продукт Центральной Азии».

В 2006 году Общественный фонд «СAMP Консалтинг» зарегистрировал свой товарный знак «СAMP» в Казпатенте.

Основные критерии для регистрации торговой марки «СAMP»:

- изделие должно быть изготовлено в горных регионах Центральной Азии
- изделие должно быть ручной работы и изготовлено в домохозяйствах или в небольших сельских мастерских
- в результате производства не наносится вред окружающей среде
- при изготовлении должны быть использованы местный материал и местное сырье
- изделие должно быть практичным и полезным для ежедневного использования



В 2006 году шесть мастеров по войлоку получили право использовать торговую марку «СAMP» для своих изделий (четыре мастера из Казахстана и два из Кыргызстана).

Как правило, горная продукция считается экологически чистой и полезной для здоровья.

Для продвижения своего товара мастера по войлоку из Казахстана регулярно участвуют в региональных и международных ярмарках народного промысла. Благодаря инициативе и помощи посольств Республики Казахстан в Великобритании, Австрии, России, войлочные изделия, как часть казахской культуры и традиций, становятся доступными для широкой общественности. Наиболее значимые мероприятия, в которых принимали участие казахские мастера: Лондон 2006 & 2007; Базар ООН в Вене, 2006 & 2007; «Зимний Базар» в Москве 2006; Ежегодная Центральноазиатская ярмарка народного творчества 2005-2007.



География экспорта и международных торговых связей «Базар СAMP»

Шаг 5: Развитие доходоприносящей деятельности

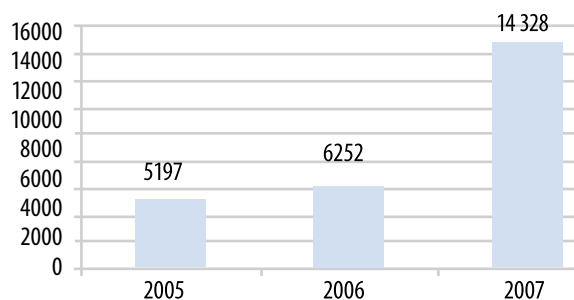
Успешное производство и продажа изделий ручной работы сельчан отдаленных горных селений служит важным источником дохода, особенно для женщин.

Работа зачастую выполняется на дому или в небольших группах, с совмещением работы по дому и уходом за детьми.

Недавно на сайте www.campbazaar.org был размещен каталог товаров из войлока, которые можно приобрести через Сеть «СAMP-Базар». Это еще и прекрасная возможность продвижения этого вида доходоприносящей деятельности на международном уровне.

Шаг 6: Опыт распространения

Чтобы достигнутые достижения были подняты на более высокий уровень, проводятся различные мероприятия совместно с другими заинтересованными организациями. Например, международные организации: ПРООН, UNDESA. А также посольства РК в Австрии, Великобритании, России, местные государственные структуры, местные сообщества и НПО.



Данные продаж СAMP «Базар» на 2005-2007 гг

Проект «Войлок, как путь к снижению безработицы и бедности» реализовывался Фондом «САМР-Консалтинг», и был признан лучшим опытом устойчивого развития в Центральной Азии в 2007 году на конкурсе, организованном региональной сетью CARNet/ПРООН. Проект был рекомендован для дальнейшего распространения.

Трудности и способы их преодоления: пример изготовления войлока

Низкое качество и плохой дизайн: традиционные изделия из войлока, такие как «текемет», «сырмак» или войлочное покрытие для юрт, обычно не отвечает стандартам качества для зарубежных клиентов.

Новые технологии расширяют ассортимент одежды, декоративных аксессуаров, игрушек, элементов интерьера, сувениров.

Производство таких товаров требует много времени, креативности и упорства. Недостаток знаний и деловых способностей: местным мастерам необходимы поддержка и консультации по маркетингу и ценовой политике для того, чтобы они могли зарабатывать, а не терять деньги. Тем не менее, усилия казахских мастеров войлока по изготовлению товаров хорошего качества на сегодняшний день позволяют удовлетворять как креативные, так и финансовые интересы производителей.

В настоящее время в Казахстане работают только два предприятия по очистке шерсти, способные выдавать шерсть высокого качества для экспорта. Поэтому мастера по войлоку испытывают определенные трудности при закупке высококачественного сырья. Переработка, чистка, крашение шерсти занимает много времени. Но зачастую получаемое качество не всегда удовлетворительное. Сырье высокого качества можно приобрести только у посредников по высокой цене, тем самым стоимость конечной продукции повышается.

Выводы

Использование новой технологии производства, фокусирование внимания на качестве и дизайне привлекает внимание ценителей народного творчества и способствует выходу местных мастеров на местные и международные рынки. Ежегодный рост объема продаж указывает на возрастающий интерес к оригинальной, экологически чистой

и качественной продукции местных производителей. Кроме дополнительного дохода для сельских женщин, это способствует соблюдению гендерного равенства путем расширения прав и возможностей женщин.

Публикации

- «Горные травы: лекарства, красители, специи» (на русском языке)
- «Кулинарная книга» (на русском языке)
- «Советы тем, кто покупает мед» (брошюра на русском языке)
- различные отчеты САМР по региональным семинарам по войлоку, сыроварению, переработке мяса яка и иволгетению
- В настоящее время разрабатывается книга по войлоку в Казахстане.

Для получения более подробной информации зайдите на сайт: campkazakhstan.org или campbazaar.org



Айгуль Жансерикова
Директор
САМР Консалтинг
Алматы, 2008