



**ИНИЦИАТИВА ПРООН-ЮНЕП
«БЕДНОСТЬ И ОКРУЖАЮЩАЯ СРЕДА» В КЫРГЫЗСТАНЕ**



**ТЕМАТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ
ИНИЦИАТИВЫ СЕЛЬСКИХ ЖЕНЩИН В АЙЫЛ ОКМОТУ СУУСАМЫР,
КЫРГЫЗСКАЯ РЕСПУБЛИКА**

Отчет

Елена А. Ким

Бишкек, 2014 г.

СОДЕРЖАНИЕ

СОДЕРЖАНИЕ	2
Глоссарий	3
Список сокращений.....	5
Список изображений	6
Введение	7
Цель исследования	7
Методология	7
Географическое месторасположение:	8
Положение женщин в Суусамырском айыл окмоту	9
Прецедент 1. Нурия. Производство зимней войлочной обуви («валенки»)	11
Прецедент 2. Анара. Мастерская по обработке войлочной шерсти и шитью	14
Прецедент 3. Шаир . Орнаментальные и прикладные искусства	21
Прецедент 4. Нуржамал. Общинный туризм.	24
Прецедент 5. Наргиза. Домашняя птицеводческая и молочная ферма.	27
Анализ и заключения	29
Ссылки	31

Данное исследование было проведено в рамках Инициативы Бедность и Окружающая Среда (БИОС) Программы развития ООН (ПРООН) и Программы ООН по окружающей среде (ЮНЕП). БИОС является глобальной инициативой, которая содействует усилиям страны по внедрению механизмов «бедность и окружающая среда» в планирование национального развития. БИОС обеспечивает финансовую и техническую поддержку партнерам в правительстве по установлению институциональных программ и программ по наращиванию потенциала, и занимается деятельностью по принятию мер в контексте бедности и окружающей среды.

Фотографии, использованные в данной публикации, предоставлены автором.

Глоссарий

Айыл Окмоту	Сельская администрация. Также административная и территориальная единица
Ала-кийиз	Традиционные войлочные ковры ручной работы для украшения и изоляции юрт
Джайлоо	Также “жайлоо”, летние пастбища
Гендер	Спорный термин, который обычно относится к социальным признакам и возможностям, ассоциируемым с ролями мужчины и женщины и отношениями между мужчинами и женщинами, мальчиками и девочками, а также между женщинами и между мужчинами. Эти признаки, возможности и отношения социально конструированы и усваиваются в ходе процессов социализации. Они обусловлены временем и контекстом и являются изменяемыми (ООН, 2000).
Комсомол	Молодежная организация Коммунистической Партии Советского Союза, представленная в Верховном Совете Советского Союза.
Кумыс	Кисломолочный напиток из лошадиного молока
Курут	Сушеный невыдержанный сыр шаровидной формы
Практические гендерные потребности	Потребности, которые определяют и соответствуют социально принятой роли женщин в обществе. Эти потребности зависят от специфики ситуации и контекста (Мосер, 1993)
Сом	Валюта Кыргызской Республики
(Ширдак) Шырдак	Традиционный войлочный ковер
Стратегические гендерные нужды	Потребности, определяемые женщинами в силу их зависимого положения в обществе. Удовлетворение стратегических нужд содействует достижению большего равенства и изменению существующих ролей, бросая вызов зависимому положению женщин в обществе (Мосер, 1993)
Тыштурдук	Обшивка стен, традиционно ручной работы

Валенки

Традиционная зимняя обувь из войлока

Юрта

Жилище купольной формы из войлока

Список сокращений

ОТ	Общинный туризм
НПО	Неправительственная организация
БИОС	Инициатива бедность и окружающая среда
ПРООН	Программа развития ООН
ЮНЕП	Программа ООН по окружающей среде

Список изображений

Фотография 1. Суусамырская долина. Источник: Ким, 2014	9
Фотография 2. Село Кызыл-Ой. Суусамырская долина. Источник: Ким, 2014.....	11
Фотография 3 . Валенки от Нурии. Источник: Ким, 2014.....	12
Фотография 4. Матрасы, произведенные в мастерской Анары. Источник: Ким, 2014.....	15
Фотография 5. Аппарат прочесывания шерсти в мастерской Анары. Источник: Ким, 2014	16
Фотография 6. Необработанная шерсть в мастерской Анары. Источник: Ким, 2014	16
Фотография 7. Сырой войлок, производимого в мастерской Анары.....	19
Фотография 8. Немытая шерсть, просушиваемая на заднем дворе мастерской Анары.	20
Фотография 9. Ширдаки, сшитые Шаир. Источник: Ким, 2014.....	22
Фотография 10. Туштурдук, сшитый Шаир. Источник: Ким, 2014	23
Фотография 11. Ала-кийиз с орнаментом, изготовленный Шаир. Источник: Ким, 2014....	23
Фотография 12. Офис общинной организации в селе. Источник: Ким, 2014	25

Введение

В Кыргызской Республике бедность является тревожной и растущей проблемой, так как более 65% населения проживают в сельской местности (Индикаторы Всемирного Банка, 2010). Общий уровень бедности составляет 40,8% , в то время как 9,4% сельского населения проживают в условиях крайней бедности (Rural Development Fund, 2014). Среди малообеспеченного сельского населения женщины наиболее подвержены бедности и дискриминации⁵. Пятьдесят три процента хозяйств в сельской местности, возглавляемых женщинами, классифицируются как бедные, из них 15% живут в условиях крайней бедности (Портал о бедности в сельской местности, 2014). Сельские женщины более подвержены безработице, чем мужчины, а в случае трудоустройства, труд женщин оплачивается ниже, чем мужской. Они редко принимают равноправное участие в процессе принятия решений в общественных сферах. На сегодняшний день сельскими женщинами представлено только 6% членов комитетов по управлению пастбищными угодьями, 18% - ассоциации водопользователей, 13,6%-местных советов и 4,65% членов органов местного самоуправления составляют женщины (ПРООН, 2014). В сравнении с мужчинами сельские женщины проводят значительно больше времени дома, занимаясь хозяйством и заботой о детях,. В то же время доступ к природным и экономическим ресурсами для них является крайне ограниченным. В редких случаях женщины могут выступать как собственники участков земли и такого имущества, как домашний скот и сельскохозяйственная техника⁴. В то же время женщины составляют большую часть рабочей силы в сельском хозяйстве, однако их вклад в экономику и хозяйственную деятельность часто не учитывается.

Цель исследования

Данное исследование нацелено на изучение существующих инициатив и лидерства женщин в одном из пилотных районов Инициативы Бедности и Окружающей среды ПРООН (ИБОС), а именно Суусамыр айыл окмоту. Исследователь провела качественный анализ экономических и экологических практик, возглавляемых женщинами на основе первичных данных, собранных в начале ноября 2014.

Методология

Для более тщательного изучения предмета исследования была избрана методология анализа случая (case study). В исследовании приняли участие пять сельских женщин, каждая из которых занимается производственной деятельностью. Сбор данных осуществлялся с помощью метода включенного наблюдения и глубинных интервью. Каждое интервью было записано на звукозаписывающее устройство с разрешения респондентов. Анализ данных следовал традициям качественного типа исследования и был направлен на детальное описание конкретного случая, т.е. жизненного опыта, событий и ситуации (Дензин, 1989), уделяя внимание подробным деталям, значимым социальным и историческим событиям, и эмоционального содержания информации. Целью данного анализа является описание, выявление и понимания опыта, тенденций и их

значимости в каждом конкретном случае (Паттон, 2002). Выводы из данного исследования демонстрируют разнообразие экономической деятельности женщин, существующих в Суусамыр айыл окмоту с индивидуальными и общими характеристиками, трудностями, перспективами, успехами и неудачами. Каждый анализ случая дополнен наглядными иллюстрациями и цитатами.

Географическое месторасположение:

Данное исследование было проведено в Суусамырской долине, а именно в Суусамыр айыл окмоту. Географически данный район расположен между горными хребтами Кыргыз Ала-Тоо, Суусамыр-Тоо и Джумгал-Тоо в 150 км от столицы Бишкек. Эта долина расположена на высоте 2000-3200 метров и имеет протяженность около 155 км. Данная область характеризуется суровым климатом, где температура зимой достигает -50°C . В летний сезон долина превращается в луга с буйной растительностью, которые часто описываются как лучшие пастбищные территории в стране.

Суусамыр айыл окмоту относится к Чуйской административной области. Он состоит из 6 сел: Суусамыр, Кайсар, Тунук, Первое Мая, Каракол и Кызыл Ой. Там находятся около 1300 домохозяйств с населением около 6000 человек. На территории имеются пять школ, одна больница и четыре медицинских учреждения. Уровень бедности, согласно Министерству труда и социальной защиты, составляет 18,5%, что слегка превышает средний уровень бедности в регионе (16.1%).

Местные жители преимущественно занимаются сельским хозяйством, в частности отгонно-пастбищным скотоводством. Домашний скот часто используется в качестве основного капитала, который может быть превращен в наличные средства или использоваться напрямую как оплата. Современное землепользование также включает выращивание картофеля и некоторых видов овощей наряду с производством меда. Имеется значительный потенциал для туризма, однако он до сих пор недостаточно развит. Несмотря на близость к столице, Суусамырская область до сих пор остается «холодной и, в целом, редко посещаемой частью страны».

По словам директора местной общинной радиостанции, Суусамыр айыл окмоту географически и информационно изолирован. Сельские жители имеют доступ только к одному телевизионному каналу и только с недавнего времени к одной местной общинной радиоволне.



Фотография 1. Суусамырская долина. Источник: Ким, 2014, 2014

Положение женщин в Суусамырском айыл окмоту

Положение женщин в Суусамыр айыл окмоту редко описывается в имеющихся источниках. Они часто представлены обобщенным описанием женщин, проживающих в Чуйской области. Однако необходимость более внимательного описания этой категории является очевидной.

Из-за местного климата и специфики образа жизни условия жизни в Суусамыр айыл окмоту можно охарактеризовать как тяжелые. Однако, женщины, в силу дополнительной ответственности за домашнее хозяйство испытывают особенные трудности. Большая часть домашнего труда осуществляется вручную, и большинство домохозяйств не имеют таких технических средств, как водопровод, канализация и т.д. Женщины обычно приносят воду извне и подогревают ее при помощи угля или дров, что прибавляет работы к их и так трудоемким домашним делам. Некоторые из более обеспеченных домохозяйств

используют водопровод и электрические водонагреватели, но обладание этими удобствами все же считается больше привилегией, нежели чем обычным положением.

И мужчины, и женщины активно вовлечены в животноводство, статус главы домашних хозяйств остается за мужчинами. В зимний период времени, когда скот находится в пастбищных загонах, обязанности женщин включают полную заботу о нем, т.е. кормление, обеспечение животных водой и солью, соломой (для овец), проверку на предмет заболевания и травм и доение коров и т.д. В летний сезон семьи целиком переезжают на горные пастбища (именуемые «джайлоо») и селятся там до середины августа. Роль женщин в этом сезонном выпасе также незаменима. Когда исследователь предложила сценарий, при котором пастухи отправляются на луга самостоятельно, одна из интервьюируемых посмеялась и ответила: «Я никогда не слышала ни об одном пастухе, кто когда-либо отправлялся на джайлоо в одиночку. Это невозможно. Они просто этого не делают». Во время пребывания на джайлоо женщины ведут хозяйство, содержат юрты (войлочное жилье купольной формы), ухаживают за животными. Дополнительно женщины ответственны за изготовление кумыса (кисломолочный продукт из лошадиного молока). Это молочный продукт, важный в культурном смысле, который традиционно потребляется местным населением, а также является распространенным источником семейного дохода. Он очень популярен среди туристов.

Местное правительство в Суусамыр айыл окмоту состоит из одиннадцати человек. Начиная с прошлого года, трое из них - женщины. По словам директора общинного радио Суусамыр, роль последних в местной политике была до сегодняшнего дня незаметной. Тот же информант объясняет это традиционным разделением гендерных ролей в их общине, которое становится все более видимым. Она говорит:

«Женщины должны всегда носить головные платки; они не должны носить брюки. Предполагается, что они находятся дома и не покидают своих мужей для того, чтобы работать за пределами дома. Молодые девушки не желают проживать здесь, потому что здесь нет подходящих условий для женщин, а имеются ограничения. Они желают жить в городе, где у них есть свобода».

Интервью с участником-мужчиной подтверждает это. Когда я спросила его об экономическом вкладе женщин в селе, он ответил, «женщины всегда дома, они все домохозяйки. Они не работают». Очевидно, что многие женщины, даже обладая высшим образованием, испытывают трудности в области трудоустройства в селах. Они официально становятся безработными и забота о хозяйстве и детях превращаются в их основную форму трудовой деятельности. Однако данное исследование выявило ряд важных, но менее видимых типов экономической деятельности, которыми занимаются женщины. Женщины находят и используют различные возможности для получения дополнительного дохода, используя для своей деятельности доступные им ресурсы. Ниже в этом отчете представлено более подробное описание пяти конкретных ситуаций, которые иллюстрируют производственные, творческие и бизнес-ориентированные инициативы, возглавляемые женщинами, проживающими в Суусамыр. Данная деятельность разнообразна и варьируется от мелкого производства традиционной зимней войлочной обуви (валенки), домашней птицеводческой фермы до независимой швейной

мастерской, общинного туризма и мастерской прикладного искусства, признанного на национальном уровне.



Фотография 2. Село Кызыл-Ой. Суусамырская долина. Источник: Ким, 2014

Анализ случая 1. Нурия¹. Производство зимней войлочной обуви («валенки»)

Нурия - пятидесятидвухлетняя вдова с пятью детьми. Она работала в качестве продавца в Нарыне, где также работал ее супруг. После его смерти она переехала к его родителям в Суусамыр. Она не вышла повторно замуж, а вместо этого заботилась о своих детях и свекре до момента его смерти в прошлом году. Нурия никогда не искала формальной работы. Время от времени она применяла свои навыки прикладной работы для того, чтобы получить дополнительный доход. Ее свекор был ветераном Второй мировой войны и содержал всю семью на свою сравнительно высокую пенсию. После его смерти Нурия стала главой домохозяйства и единственным источником наличного дохода.

Местные женщины и мужчины носят валенки в снежную и холодную погоду. (Фотография 3). Мелкое производство валенок недавно стало надежным источником дохода для семьи Нурии. Несколько лет назад она попыталась сэкономить средства и решила не приобретать зимние ботинки для своих детей, а сделать их самой. Она попросила одну пожилую знакомую научить ее этим навыкам и вскоре начала делать валенки для всех членов семьи каждый год. Когда другие сельские жители увидели ее валенки, они стали делать заказы. С того момента каждую зиму она изготавливала эти валенки на продажу.

В ходе интервью стало очевидно, что валенки Нурии пользуются высоким спросом. К концу октября у нее уже было двадцать новых заказов. Она была также вынуждена отклонить более крупный заказ от местного магазина, потому что она знала, что не сможет обеспечить поставки вовремя. *“Они всегда просят меня предоставить им валенки, чтобы поместить их на торговые полки. Но я не произвожу такое большое*

¹ По этическим соображениям все имена в этом отчете заменены псевдонимами

количество», - говорит она. Очевидно, что производственный процесс не из легких, а скорее очень трудоемкий и длительный. Само отношение Нурии к качеству ее продукции добавляет работе трудоёмкости. Например, Нурия из принципа подготавливает свой собственный войлок (очень сложная ручная работа сама по себе), отказываясь приобретать его у кого бы то ни было. Она хочет быть уверенной в качестве войлока, и может доверять только в случае, если знает, как он был сделан. Она говорит: «Я знаю, что обувь из моего войлока будет держать форму в течение не менее нескольких лет».

Более того, Нурия применяет свои творческие навыки в дизайне и украшении сапог. Она создала модель для женщин с более облегчающей, элегантной и современной формой, а также кожаным орнаментом с замком посередине для более удобного надевания. (Фотография 3). Также Нурия предлагает долгосрочное гарантийное обслуживание своим клиентам. Она чинит произведенную ею обувь без дополнительной платы даже после того, как ее носили в течение нескольких лет. *“Они возвращаются ко мне и просят починить подошву, замок или кожаный орнамент. Я ремонтирую обувь и не беру денег. Если они носят мои валенки в течение трех лет, то это уже хорошо!”*



Фотография 2 . Валенки от Нурии. Источник: Ким, 2014

Производство Нурии характеризуется высоким качеством, индивидуальным покроем и услугами, ориентированными на клиентов. Также очевидно, что эта деятельность имеет коммерческие качества со значительным потенциалом. Согласно расчетам Нурии, себестоимость пары, включая затраты на такие материалы, как войлок, кожа и шерсть, составляет менее 500 сом². Цена, которую запрашивает Нурия равняется 1000 сом за пару, то есть вдвое больше себестоимости. Нурия непрерывно работает над минимизацией затрат и придумывает различные идеи для этого. Например, она не приобретает новую

² На время сбора данных один сом приравнялся 0.017 Долларам США

шерстяную ткань, а покупает старые шерстяные пальто с блошиного рынка в близлежащем городе. *«Одно шерстяное пальто стоит около 200 сом и будет достаточным для изготовления пяти пар валенок»*, - говорит она. В целом, месячная прибыль достигает суммы размером более десяти тысяч сом.

Получение прибыли с производства обуви является значимым источником доходов семьи Нурии. *«Когда люди стали просить меня сделать войлочные сапоги для них, я подумала, что смогу приобрести тонну угля на зиму, если продам три пары валенок»*, - вспоминает она. Сегодня она зарабатывает достаточную сумму денег для того, чтобы обеспечить всю семью не только углем, но и мукой, маслом и другими основными продовольственными продуктами. Нурия хотела бы увеличить свой доход. Особенно сейчас, когда семья не получает поддержки в виде пенсии свекра, в то время как необходимость наличных средств возросла. Она объясняет: *«Денег не хватает, потому что младшие дети до сих пор ходят в школу, старший сын и его супруга живут со мной и являются безработными, моя дочь развелась с супругом и оставила своего ребенка со мной»*. Она хочет увеличить свое производство, однако имеются серьезные сложности для такого развития.

Оказывается, что Нурия делает валенки ночью, когда заканчивает все свои дневные дела, а ее внучка засыпает. *«Неважно, мужская это или женская работа. Я делаю любую работу»*, - говорит она. *«У меня есть свободное время ночью. Я могу сесть и заниматься шитьем. Молодёжь иногда помогает мне, но они не заинтересованы в этом деле»*. Такие условия, в которых Нурии приходится заниматься своей производственной деятельностью, препятствуют долгосрочной устойчивости ее бизнеса и негативно сказываются на ее здоровье и общем физическом благополучии.

Другое препятствие относится к нехватке первичного сырья, то есть войлока. Нурия заготавливает войлок летом, потому что процесс требует наличие воды и теплой температуры воздуха. «Фирменные» валенки Нурии требуют использование собственного особо прочного войлока плотного качества, но она не имеет возможности производить его в достаточном количестве. Основной проблемой здесь становится ручной процесс производства (подготовка шерсти, промывание, прочесывание, и т.д.). Нурия довольно скромно предполагает, что чесальная машина для шерсти могла бы быть решением данной проблемы. Такое оборудование может обеспечить ее возможностью производить больше войлока, нанять дополнительных работников, обучить новых людей и контролировать их работу с меньшей степенью вовлечения с ее стороны. Нурия считает, что обладание чесальной машиной для шерсти, не только увеличит ее производство, но и разнообразит источники ее дохода. Она сдавала бы в ее в аренду другим сельским жителям и брала бы незначительную сумму денег за эту услугу. Таким образом, добавляет она, машина не только послужит ее семье, но и другим женщинам, которые ханимаются похожей экономической деятельностью. Более того, машина поспособствует осуществлению долгожданного плана Нурии по передаче навыков ремесла молодым девушкам. Если бы у нее было больше войлока, она могла бы *«пригласить молодых девушек домой и обучить их работе с ним. Они помогли бы изготавливать валенки, обучались бы и делали бы их для себя»*.

Однако, Нурия знает, что стоимость чесальной машины слишком высока и ее семья не может позволить себе такую покупку. По этой причине она никогда не пыталась

приобрести или интересоваться текущей стоимостью такого аппарата. Не говоря уже о том, что поставки таких машин довольно ограничены. Никто в ее общине не обладает ею. Она подчёркивает, что ей нужна чесальная машина для шерсти, а не для ваты. Очевидно, что последняя уже была приобретена в рамках одного проекта ПРООН, но она не подходит для работы Нурии. Ей также нужна швейная машина, подходящая для работы с кожей. На данный момент Нурия располагает только одной обычной швейной машиной, которую она использует для возможных целей.

Семья Нурии имеет домашний скот, который можно продать с целью сбора денег на оборудование. Однако, использование активов семьи для этих целей не рассматривается как реалистичная альтернатива. Обычно скот не продается для сбора наличных средств, если только на это нет подходящей причины: похороны, свадьбы, оплата обучения в университете и т.д. Нурия также использует свой скот в качестве страховки в важных для семьи случаях, и хочет сохранить его *«на всякий случай, если что-то произойдет»*. Очевидно, что приобретение нового оборудования не подпадает под эти критерии. То, чем занимается Нурия для получения дохода, обычно больше воспринимается как «женское хобби», нежели чем серьезное дело с высоким потенциалом, стоящим инвестиций. Просьба о содействии со стороны местных органов правительства не рассматривается в качестве реалистичного варианта. Нурия даже рассмеялась над мыслью, что айыл окмоту может как-то ей помочь. *«У меня нет никаких надежд, относящихся к айыл окмоту. Они никогда мне не помогали. Я даже не знаю, помогли ли они кому-нибудь вообще»*.

Анализ случая 2. Анара. Мастерская по обработке войлочной шерсти и шитью

В отличие от Нурии, вторая участница интервью Анара довольно успешна в поиске средств для приобретения оборудования для собственного бизнеса. В течение 10 лет Анара управляет мастерской по обработке войлочной шерсти и шитью в небольшом селе, именуемом Кожомкул в Суусамыр айыл окмоту. Эта 50-летняя женщина родилась и выросла в Кожомкуле. После окончания местной школы Анара поступила в университет в Бишкеке и получила степень в области механической математики. После этого она вернулась в свое село, вышла замуж и преподавала математику и информатику в течение более тридцати лет в местной школе. С 1991 года Анара стала участвовать в международных проектах, которые действовали в Кожомкуле в то время. Будучи школьной учительницей, она имела достаточный доступ к информации, привыкла работать вне дома и получила хорошую подготовку для использования новых возможностей, предлагаемых услугами и ресурсами проектов. Вот что вспоминает Анара:

“Мы начали в 2005 году, когда Программа ПРООН по снижению уровня бедности помогла сформировать женские группы. Я была членом такой группы и позднее стала ее лидером. Я стала, как они это называют «активисткой». Затем они уехали, а я, используя то, чему они меня обучили, открыла мастерские. Я основала Общественный Фонд «Демир», женскую организацию. Я написала проект в Фонд волонтеров ООН для ремонта старого здания для мастерских. Это здание я взяла в аренду у айыл окмоту. После этого я написала другое проектное предложение по финансированию в Программу ПРООН по снижению уровня бедности и приобрела

оборудование для швейной мастерской, швейные машины и аппарат по обработке войлока. И так мы начали. Вот так я организовала женскую группу».

Очевидно, что личные качества Анары сыграли важную роль в успехе ее предприятия. Ее активность, энергия и опыт в общественной жизни послужили хорошей основой для ее начинаний:

“В советские времена я была активным членом Комсомола³, я была активна в Коммунистической партии. Сразу после распада Союз я начала работать с проектами ПРООН, посещала семинары, конференции. В то время имела место идеология, что женщины должны быть продвинутыми, что им нужно оказывать помощь. Именно таким образом ко мне пришла данная идея. Я подумала, что должна также создать женскую группу, где буду работать с ними, и буду помогать им».

Мотивация Анары сыграла значительную роль в успехе, который она достигла в своем деле:

“Как руководить бизнесом”, “Как вести бухгалтерию и учет финансов” и так далее – все эти знания я получила из семинаров и образовательных курсов, которые я посещала как часть [международных] проектов. Я также прошла платные курсы, если считала, что мне они необходимы. Я прошла курс маркетинга, бизнеса и агробизнеса; также прошла такие курсы, как «Начните свой собственный бизнес», «Как улучшить продажи»... все подобные курсы. Даже сейчас, когда я слышу о различных предлагаемых тренингах, я иду и участвую. Таким образом, я знаю об установлении цены, о том, как производить различные расчеты и т.д.».

Сегодня бизнес Анары располагается в большом одноэтажном здании, состоящем из двух частей. Одна часть здания является швейной мастерской. В одной комнате выставлены готовые товары (Фотография 4) и стоят швейные машины. Также имеется дополнительная комната, которая используется для проживания людей, которые приезжают работать из других сел. Мастерская по обработке войлока расположена в другой части здания с отдельным входом. В этой части здания имеются две большие комнаты, каждая из которых оборудована аппаратом по обработке войлока. (Фотография 5 и 6).

³ Всесоюзный ленинский коммунистический союз молодежи



Фотография 4. Матрасы, сшитые в цехе Анары. Источник: Ким, 2014



Фотография 3. Аппарат прочесывания шерсти в мастерской Анары. Источник: Ким 2014



Фотография 6. Необработанный волок в мастерской Анары. Источник: Ким, 2014

Количество работников Анары варьируется от пяти до пятнадцати человек. Это обычно женщины в возрасте от тридцати до шестидесяти лет. На данный момент в мастерской работает только двенадцать работников, пять из которых работали с Анарой с самого начала. Она называет их “*мои женщины*”. Работники производят войлок для юрт, ширдаков и ала-кийизов⁴, комплектов приданого, матрацев, одеял, и т.д. Покупают эти товары в основном местные фермеры, но Анара активно работает над расширением своего рынка. Она очень гордится достижениями, которые группа достигла за время своего существования.

«У нас большой успех. Мы начинали работать, нас было только пять женщин. Мы делали все вручную. После приобретения оборудования, сразу стало легче производить войлок».

Помимо организационных достижений, Анара выделила и успехи в плане личного роста. Она поделилась, что в ее жизни произошли значительные финансовые улучшения с того момента, как она начала свой бизнес. «*Прошло пять лет с момента моего ухода на пенсию и с тех пор, как я больше не работаю в школе. Я лучше буду полностью задействована в этом деле*» (и она указала на стопку готовых матрацев в центре комнаты, запечатлѐнных на Фотографии 4). Конечно, прибыльность предприятия Анары впечатляет:

«В школе я могла заработать не более пяти тысяч сом в месяц. Здесь мой доход составляет от пятидесяти до шестидесяти тысяч сом за один месяц. В течение шести месяцев я зарабатываю около трехсот тысяч сом. Это гораздо больше того, что я могла бы зарабатывать в школе».

⁴ Ширдак и ала-кийиз – киргизские традиционные войлочные ковры, включѐнные в список наследия нематериальной культуры ЮНЕСКО.

Финансовые улучшения коснулись не только Анару, но и всех ее работников:

“Они [женщины, кто работают здесь] зарабатывают деньги, я зарабатываю деньги. Довольно медленно, но мы все же их зарабатываем. Мои женщины также являются пенсионерками или домохозяйками... они тоже получают доход. Это хорошо для этих женщин, потому что они могут зарабатывать деньги и посещать тои, потому что, вы знаете, в селе жизнь такая - нужно посещать тои”.

Наблюдаются очевидные положительные изменения в социальном и эмоциональном плане. Как говорит Анара,

«Мои женщины стали близкими друзьями. Они играют в «кассу»⁵». Они часто благодарят меня за их дружбу. Это важно, потому что в таких маленьких селах мало развлечений. Здесь нет кинотеатров и тому подобного. Дружба приносит удовольствие. Эти женщины ходят в гости друг к другу, организуют чайные посиделки и т.д.».

Анара очень гордится тем, как «ее» женщины адаптировали свой образ жизни под рабочий график мастерской:

«Мои женщины очень рады! Они говорят, что предпочитают приходить сюда, нежели чем находиться дома. Гораздо лучше работать здесь, чем не работать совсем. Таким образом, мы можем сделать гораздо больше. Они просыпаются в 6 утра, доят коров и заканчивают все дела до 9 утра, так чтобы уже быть на работе в это время. Таким образом, они умудряются делать все за более короткие промежутки времени. То есть они очень счастливы, и справляются со всеми делами».

В то же время Анара вспоминает, что тогда, когда они только открыли мастерскую, ее группа столкнулась с определенным уровнем противостояния и непонимания со стороны жителей села. Многие люди не понимали, чем занимались эти женщины, почему они стали частью женской группы. Их мужья следовали за ними и заставляли идти домой, или проверяли их. Только позднее, когда женщины начали приносить деньги, ситуация изменилась. Сегодня некоторые мужчины даже настаивают, чтобы их жены отправлялись в мастерскую Анары. Они называют Анару «бизнес-леди» (произнесено на английском языке) и даже просят о консультации насчет их собственного бизнеса и проектов.

На данный момент группа Анары испытывает различные трудности. Как было указано выше, ее продукты требуют расширенного рынка, и она постоянно работает над его улучшением. Она изучила различные возможности, включая постоянные точки реализации на крупных базарах в Бишкеке. Анара также предприняла попытки заключить соглашения с местными больницами и военными частями по поставкам матрасов. Высокая конкуренция в Бишкеке и коррумпированная система администрации в местных органах ограничивают успех этих усилий, но это не останавливает Анару. *«Наши*

⁵ Неформальная ассоциация обращения средств, основанная на доверии.

продажи недостаточны, и это раздражает меня. Потому я работаю над тем, как это исправить,» - говорит она. Реализация войлока является менее проблематичной для Анары. Это более легкий процесс в силу того, что «фермерам всегда нужен войлок для покрытия юрт и напольных ковров». Однако сложности с продажами все же ощущаются в связи с сезонностью.

«Когда фермеры начинают подготовку для джайлоо, они звонят мне, спрашивая, остался ли у меня войлок, так как им нужно скоро уезжать. Если я звоню им раньше, они говорят, что не нуждаются в войлоке. Но в марте и апреле он им нужен (смеется). Это (она указала на свертки войлока в углу комнаты, Фотография 7) я смогу продать только весной, не раньше».



Фотография 4. Свертки сырого войлока, производимого в мастерской Анары. Источник: Ким, 2014

Как и Нурия, Анара также сталкивается с проблемами качества сырья для своих товаров. Группа приобретает шерсть у местных фермеров, но качество остаётся неудовлетворительным (Фотография 8.). «Мы покупаем одну тонну шерсти и только две или три сотни килограммов будут использованы. Остальное мы либо выбрасываем, либо сжигаем», - жалуется она.



Фотография 5. Немытая шерсть, просушиваемая на заднем дворе мастерской Анары. Источник: Ким, 2014

Также имеется более серьезная трудность, которую Анаре еще предстоит преодолеть. Мастерская работает только шесть месяцев в году – с апреля по сентябрь. В зимнее время они закрывают мастерскую и ждут весны. Это происходит, потому что в здании нет встроенной системы отопления. Электрические радиаторы стали бы решением в более тёплых частях страны, но не в Суусамырской долине, где зимы суровы и здания требуют основательного отопления. На данный момент помещение не предназначено для установки печи или нагревателя. Также отсутствуют водопровод и дымоход. Это серьезный вызов для бизнеса Анары. Зима является хорошим временем для производства, потому что семьи возвращаются с джайлоо, и женщины могут тратить больше времени на работу в мастерской. В летний сезон, время женщин часто ограничено, потому что они должны ехать на пастбища вместе со своими мужьями. *«Если бы у нас было отопление, мы бы работали круглый год»*, - говорит Анара. Проблема с отоплением также способствует интенсивной текучке кадров. Анара вынуждена регулярно публиковать объявления, чтобы гарантировать постоянное наличие работников.

«Я приглашаю людей из-за пределов села, из Нарына, Оша и т.д. И мужчины, и женщины приезжают, работают и живут здесь. Они хотят оставаться на более длительный период, но они не могут прожить в этом здании, потому что работать и жить здесь очень холодно. Потому что они уезжают, и каждый год я должна искать других людей. Каждое лето я вынуждена нанимать на работу дополнительную рабочую силу, потому что местные женщины уезжают на джайлоо со своими мужьями».

Несмотря на все эти трудности, отношение Анары очень позитивное. *«Мы работаем только шесть месяцев в году, но у нас всегда есть доход, мы всегда зарабатываем»*

деньги», - говорит она. В будущем она хочет задействовать больше молодежи в своих мастерских. В ее планах:

«Иметь больше молодых обучающихся. Мы должны решить проблемы водоснабжения и отопления, реализации наших товаров и заработка для большего оборота. Я приглашу больше женщин для различного вида работ, то есть изготовления «красивых вещей», более тонкого ремесла, национальных сувениров, вышивки и т.д. Это очень важно для сохранения и передачи следующим поколениям кыргызских традиций».

Анара уже начала работать в данном направлении и организовала ремесленную мастерскую для школьников. Она преподает двадцати пяти девочкам навыки кручения шерстяной нити, которая называется «ручная пиала». Они шьют или вяжут одежду, шляпы, носки, шарфы и т.д., в то время как Анара помогает им найти рынок для сбыта их товаров.

Анара выражает уверенность в том, что сможет достичь своих целей. Эта сильная женщина знает, как и где найти средства для ее мастерских. Она осведомлена о том, что работает, а что нет. Она, например, знает, что местные органы власти не будут полезными. *«Они [айыл окмоту] выделяют нам здание, и мы не платим арендную плату за него. Это уже большая помощь. Они не могут дать больше, они сами финансово зависимы от субсидий».* Однако, она ищет возможности подать заявку на грант. Для этого, говорит она, они *«сотрудничают со многими организациями, включая ПРООН, с Форумом женских НПО и другими».*

Анализ случая 3. Шаир. Орнаментальное прикладное искусство

Шаир является хорошо известной мастерицей, которая за свои таланты была признана и в своем селе и за его пределами. Несмотря на то, что Шаир закончила только школу, она получила обучение шитью, вышивке и орнаментальному дизайну от своей матери и дяди. В результате, с малых лет ее удивительные навыки шитья и ремесленного производства уже получали общественное признание. Они и стали фундаментом для ее развития как одаренного творческого человека и сотрудника. В течение десяти лет она работала в качестве швеи в Доме быта (Дом Ремонта), а затем стала преподавателем навыков искусства и ведения домашнего хозяйства для девочек в местной школе, где она проработала десять лет. Сейчас ей семьдесят два года, она на пенсии и имеет статус и уважение в обществе. *«Люди уважали меня за мои таланты, и они продолжают меня также уважать»*, - сказала она.

Пятнадцать лет назад одна международная организация инициировала проект по мобилизации местных групп по прикладному искусству и пригласила Шаир присоединиться к ней. Она и ее сноха согласились. Так они научились извлекать выгоду из своих навыков, и даже элементами финансового учета, чтобы знать каким доходом они могут располагать. С тех пор Шаир производила ширдаки и ала-кийизы на продажу (Фотография 9, 10, 11). Производство ковров было очень успешным. Семья никогда не испытывала нехватку в спросе.

«Каждый год туристы приезжают приобретать ширдаки, сделанные Шаир. Мы продаем ширдаки за границу, мы продаем их туристам. Есть женщина из Австрии. Она приезжает сюда каждый год и покупает все ширдаки, какие у нас есть. В 2004 году она купила ширдаки и через пять лет она вернулась, чтобы купить больше. Если бы у нас было больше, она купила бы все. Но мы не производим товары для оптовых продаж».

Успешное производство и дополнительный доход имел незамедлительное положительное воздействие на благополучие всей семьи.

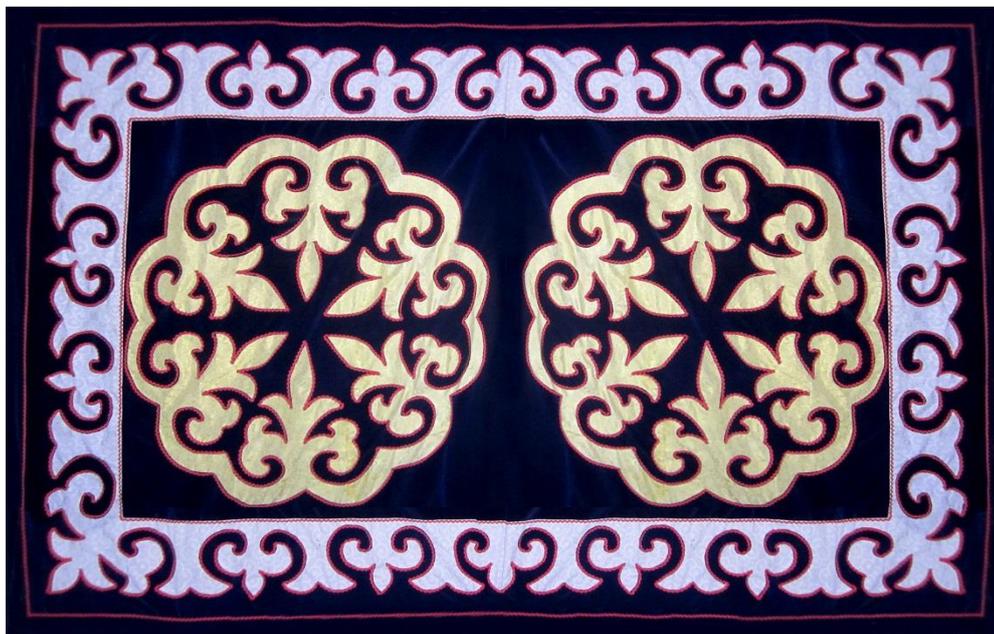
“С того момента как мы начали зарабатывать больше, все стало хорошо. Мы поддерживаем наших трех детей, которые учатся в университетах в городе, мы построили дом. Мы были приглашены участвовать в выставках и в Суусамыре, и в городе. Жизнь изменилась к лучшему, конечно же”.



Фотография 6. Ширдаки от Шаиры. Источник: Ким, 2014



Фотография 7. Туштурдук от Шаир. Источник: Ким, 2014



Фотография 8. Ала-кыйиз с орнаментом от Шаир. Источник: Ким, 2014

Однако, очень вероятно, что производство Шаир постепенно перестанет существовать. За последние два года уровень производства значительно снизился. *«Никто сейчас уже не ведет учет или записи для подсчета дохода и затрат»*, - говорит Шаир. Снижение уровня производства объясняется тем, что она все меньше может проводить время со своей группой. По состоянию здоровья Шаир не может поддерживать тот же уровень производительности, так как проводит больше времени в Бишкеке, то есть вдали от объекта производства.

Более того, как говорит Шаир, среди молодежи не заинтересована в национальном прикладном искусстве. *«Столько безработных женщин, и их можно обучить. Они будут продолжать традиции. К сожалению, никто не занимается этим более. Жаль»*.

Молодые женщины не желают заниматься прикладным искусством из-за подразумеваемой необходимости обрабатывать войлок. Женщинам, скорее всего особо не нравится идея ручного производства. Они предпочитают более технологически продвинутый процесс с использованием перерабатывающих машин и помощников. Отсутствие такой машины, возможно, стало одной из причин, по которой местная группа по прикладному искусству, возглавляемой Шаир, распалась. Когда Шаир была лидером группы, группа использовала войлок, который вручную производили члены ее семьи *«Если бы мне было сейчас пятьдесят лет, я могла бы работать больше. Только сейчас мое здоровье не позволяет мне работать больше»*, - сказала она.

Пример Шаир, Нурии и Анары имеют одну интересную характеристику: во всех трех случаях деятельность развивалась благодаря личности и характеру лидера, заменить которого будет сложно. В то время как само присутствие женского лидерства важно само по себе, в данном контексте долгосрочная устойчивость проектов сомнительна.

Важное примечание к примеру Шаир: финансовое положение семьи, несмотря на снижение производства, не пострадало. Семья стала участвовать в общинном туризме, где вклад Шаир был значительным, но требовал меньше работы. По факту общинный туризм превзошел мастерскую прикладных искусств по очевидным преимуществам: он значительно менее трудоемок и экономически более эффективен. Шаир играет важную, но второстепенную роль в его деятельности. Ее сноха заведует предприятием. Более подробное описание следует ниже.

Анализ случая 4. Нуржамал. Общинный туризм.

Нуржамал - самая молодая сноха Шаир. Она занимается размещением туристов в их доме, как частью программы общинного туризма (ОТ), функционирующей в селе. (Фотография 12). Каждый год с мая по октябрь Нуржамал размещает своих гостей в своем доме. Они проживают в большом одноэтажном здании, где комнаты красиво декорированы и украшены фотографиями, объектами ремесла, ширдаками и алакийизами, которые изготовила Шаир. Вне сезона семья Нуржамал использует этот дом для семейных торжеств, гостей и других общественных сборов. На заднем дворе семья устанавливает юрту, внутри которой клиенты могут принимать пищу и отдыхать. Сама семья живет в доме меньшего размера, расположенном на другой стороне двора.



Фотография 9. Офис общинной организации в селе Источник: Ким, 2014

Организационно, Нуржамал зависит от офиса общинного туризма ее села. Последний привлекает туристов и распределяет их среди местных семей по списку. Каждая желающая семья должна записаться и ждать своей очереди, чтобы принять клиентов. Очередь Нуржамал приходит один или два раза в неделю. Так как туристы склонны прибывать группами, она обычно принимает около ста туристов в сезон. За отдельную оплату Нуржамал и ее семья также предлагают гостям разнообразные развлекательные услуги, например демонстрации по изготовлению войлока, процесса приготовления кумыса, мастер-классы по приготовлению национальных блюд и различные представления.

“Они [туристы] часто просят “фольк шоу” [сказано на английском языке]. Мы делаем это вместе с детьми. Мы одеваемся в кыргызские национальные костюмы, поем, танцуем национальные танцы, играем комуз. Мы также сдаем в аренду свои национальные костюмы нашим гостям и поем и танцуем вместе с ними».

Несмотря на развлекательные мероприятия, которые предлагает гостевой дом своим клиентам, Нуржамал подчеркивает свою профессиональную позицию по отношению к своей работе. Для того чтобы увеличить привлекательность своего дома, она внесла значительные улучшения внутри дома:

“Мы относимся к этому очень серьезно. Это наша работа в летний период. Я установила душ и туалет внутри дома, а также водопровод с холодной и горячей водой. Я сделала это для своих клиентов. Когда имеются такие условия, туристы приезжают в твой дом».

Размещение туристов приносит финансовый доход, который удовлетворяет потребности Нуржамал:

«Жизнь стала гораздо легче. У нас есть телефон, стиральная машина, духовка для выпекания хлеба, пылесосы, холодильник. Мы становимся ленивыми (смеется). Жизнь женщин становится гораздо легче».

Помимо этого, имеется нематериальный компонент, который очень важен для Нуржамал. Никогда не выезжавшая за границу, Нуржамал получает возможность познакомиться с иностранной культурой посредством общения со своими гостями:

«Для нас очень хорошо иметь туристов в нашем доме. С одной стороны, это дополнительные деньги, с другой стороны, это так интересно. Мы говорим с ними, они привозят нам подарки. Мы даже выучили чуть-чуть английский и французский языки. Наши дети научились, как разговаривать на простые темы на английском. Другим жителям села нравится тренироваться в практике слова «хеллоу» (привет) на английском. В нашем селе не существовало такого понятия как туризм. Сейчас мы уже привыкли к ним и обращаемся с ними хорошо».

Трудности, связанные с работой, или дополнительная рабочая нагрузка не являются препятствием для Нуржамал. Получаемая выгода значительно превышает возможные вызовы. На мой вопрос о сложностях, которые присущи ее работе, она ответила следующим образом:

«Я готовлю им завтраки, ужины и размещаю их для ночевки. Это просто. Мы также веселимся, поем, танцуем, разжигаем костры по ночам. Честно, [она прошептала] я лучше размещу тридцать туристов, чем пятнадцать киргизов, потому что это гораздо легче».

Очевидно, что работа, относящаяся к общинному туризму, не затрудняет жизнь Нуржамал. Только со второй попытки исследователя задать вопрос о сложностях, она указала на недостаток овощей местного производства, что не только повышает себестоимость ее бизнеса, но также создает дополнительную рабочую нагрузку по обеспечению заказов заранее и своевременной доставке овощей из-за пределов села:

«Мы не выращиваем и не выращиваем достаточно. Если даже что-то и выращивается здесь, то созревает только осенью, а не летом. Часто, когда нам необходимы овощи, их нет в наличии в местных магазинах».

Нуржамал хочет продвигать свой бизнес и работать непосредственно со своими клиентами без посреднических услуг офиса общинного туризма.

«Мы хотели бы размещать 15 человек в день. У нас есть возможности и мотивация для этого. Но офис общинного туризма не выделяет нам столько людей - только один или два раза в неделю в течение сезона. Сезон начинается в мае и заканчивается в октябре; некоторые люди также приезжают в ноябре, но не к нам».

Она понимает, что это потребует независимого маркетинга и рекламной работы; «нам необходим собственный рекламный буклет, чтобы распространять его в туристических

агентствах», - сказала она. Но эта работа, очевидно, является вызовом, для которого эта семья еще не нашла решения.

В более долгосрочной перспективе Нуржамал думает построить новый коттедж около реки. Очевидно, такое месторасположение является более стратегически выгодным, так как отражает предпочтения клиентов.

«Многим туристам не хочется останавливаться в нашем доме. Они предпочитают дома возле реки. Там красивее. Им нравится гулять вдоль речки, рыбачить там и т.д. Это моя мечта. Я не знаю, вообще-то, как это сделать. Мы не можем сделать это с нашими финансовыми средствами. Если бы у нас была бы внешняя помощь, это сделало бы все более реалистичным».

Нуржамал рассматривает банковский заем как хорошую альтернативу, однако высокие проценты пугают ее. Никакие другие ресурсы пока не выглядят достаточно реалистичными. Например, Нуржамал немедленно дисквалифицировала местные органы власти в качестве возможного варианта:

“Боже упаси, зависит от их [айыл окмоту] помощи. Мы будем лучше развиваться сами”.

Анализ случая 5. Наргиза. Домашняя птицеводческая и молочная ферма ⁶.

Наргиза - двадцатидевятилетняя женщина, проживающая в небольшом селе в Суусамыр айыл окмоту. Она скромный и немногословный собеседник, который дает короткие точные ответы без рассуждений. Наргиза живет в маленьком доме со своим мужем, четырьмя детьми (младшему два года и старшему четырнадцать лет), и пожилой свекровью. Ее супруг работает учителем в местной школе. Уход за детьми и пожилой свекровью полностью лежит на Наргизе. Наргиза никогда не была официально трудоустроена. Вскоре после окончания школы она стала жертвой практики похищения невест и была вынуждена выйти замуж за похитителя. В ее новой семье она должна была помогать свекрови, которая занималась продажей продуктов с их домашней фермы, включая молоко, яйца, курут (сушеный невыдержанный сыр шаровидной формы), йогурт, топленое масло и т.д. Эта женщина научила Наргизу, как торговать, рассчитывать стоимость и искать клиентов. Постепенно к Наргизе перешла полная ответственность за эту работу. На сегодняшний день она управляет небольшой домашней птицеводческой и молочной фермой. Когда проводилось данное исследование, у нее было пять коров, несколько десятков кур и несколько индеек.

Деятельность Наргизы крайне важна для финансового благополучия ее семьи. Она вспоминает период времени два года назад, когда у нее не было домашней птицы:

«Это было сложное время. У нас даже не было яиц кормить детей. Мы не могли позволить себе купить их. Было очень сложно...»

⁶ Из-за очевидного смущения данного респондента исследователь не сделала фотографий ее дома и фермы.

С того момента Наргиза старается обеспечить непрерывность и хорошее управление своего небольшого бизнеса. Сегодня ферма вносит значительный вклад в бюджет ее семьи. К примеру, каждую неделю она получает две тысячи сом за молочные продукты, две тысячи за продажу индеек и около пятисот сом за продажу яиц. Общая сумма составляет более десяти тысяч сом в месяц, что в два раза превышает заработную плату ее супруга.

Наргиза примечательно предана своему птицеводческому проекту. Очевидно, что финансовая выгода дополняется возросшим ощущением собственной значимости. Кажется, что она использует свою экономическую деятельность в качестве компенсации за ее нереализованные мечты и планы:

«Я была примерной ученицей в старших классах. Мои родители и я готовились к тому, что я буду поступать в университет в Бишкеке. После того, как я вышла замуж, они взяли обещание с моего мужа, что он разрешит мне учиться в университете. Он сказал мне подождать один год. Год прошел и у меня уже был ребенок. Затем здоровье моих свекра и свекрови ухудшилось, и мне пришлось взять на себя заботу о них».

В конце концов, Наргиза так и не поступила в университет. На сегодняшний день она находит возможности для саморазвития и ощущает независимость благодаря самостоятельной экономической деятельности.

«По крайней мере, сейчас я занимаюсь этой работой, зарабатываю собственные деньги. Если бы я могла учиться в университете сейчас, я бы училась. Но мой супруг не поддерживает меня в этом. Он говорит, что образование мне не пригодится. Он говорит, что даже преподаватель как он не зарабатывает столько денег, сколько я уже зарабатываю без образования».

Конечно, большую часть ее наличных средств она тратит на своих четверых детей и хозяйственные расходы. Иногда ей удается обменивать свою продукцию на товары лично для себя.

Неудивительно, что Наргиза хочет увеличить масштабы своей домашней фермы. Особенно сейчас, когда она наблюдает повышенный спрос на свою продукцию:

«Соседи всегда просят больше яиц. У меня их всегда недостает. Индеек также разберут к Новому году. Наши люди любят индеек, особенно зимой. Они будут просить больше. Но у меня нет достаточного количества».

Наргиза есть особый интерес в увеличении производства индеек, потому что они более устойчивы низким температурам. Она хочет узнать больше об эффективных технологиях разведения индюшек для того, чтобы превратить свою микро-ферму в более «серьезное» производственное предприятие:

«Сейчас у меня есть только шесть индеек. Я всех их продам перед Новым годом. Следующей весной мне будет необходимо приобрести больше индюшат, и они вырастут к следующему Новому году. Если у меня будут две индейки, то они

обеспечат выводок в двадцать индюшат в год. Если бы у меня было сорок, то я могла бы продать 38 из них и оставить двух наследующий год».

Однако, у Наргизы недостаточно средств, чтобы приобрести больше домашней птицы. Конечно, ее прибыли хватает на текущие хозяйственные расходы, но не для более крупных инвестиций. К тому же семья строит новый дом, что требует высоких растрат.

Более того, расширенная птицеводческая ферма потребует от нее принятие на работу не менее одного помощника, а она не уверена, что сможет это позволить. Наргиза выполняет всю работу по ферме самостоятельно, потому что ее старшие дети учатся в школе, в то время как младший ребенок ещё очень мал. Ее супруг относится к ферме как к «женской работе» и не вмешивается, но и не помогает ей. В таких условиях Наргизе остается только один выход: поддерживать свою ферму наплаву и развивать ее на том уровне и той скоростью, которую она может себе позволить.

Анализ и заключения

Пять случаев индивидуального опыта, рассмотренные здесь, демонстрируют разнообразие процессов, посредством которых сельские женщины могут обеспечить получение дополнительного дохода. Имеются общие характеристики, которые проявляют все изученные случаи. Анализ интервью показывает, что женщины беспрестанно ищут пути улучшения качества своей жизни посредством участия в различных видах производственной деятельности, доступных и допустимых в их условиях.

Эти женщины играют важную роль в пополнении семейного дохода. Однако, деятельность женщин часто означает дополнительную трудовую нагрузку в их итак уже загруженный график женщин, что подвергают риску их здоровье. Исследование показывает, что управляемые женщинами производственные проекты часто связаны с мелкомасштабным сельским хозяйством, производством, оказанием услуг и торговлей. Очевидно, что женщины обладают достаточным уровнем знаний и навыков, которые определяют успех их малых предприятий. Они приобретают данные навыки и знания различными путями от воспитания в семье, метода проб и ошибок и до более систематического обучения, организованного международными организациями.

Считается, что уровень жизни сельского бедного населения может быть улучшен, когда люди получают доход от экономической деятельности (Ахмед и соавторы, 2007). Эмпирические доказательства данного исследования поддерживают данное утверждение. Женщины сообщают, что их возросший доход улучшил не менее четырех аспектов их жизни, а именно наличие продовольствия, свобода в финансовых тратах, условия жилья и участие в общественной деятельности. Данные о санитарных условиях и здоровье не были собраны.

Женщины извлекают положительные экономические и социальные выгоды от своей работы. Все интервьюируемые подразумевают определенный уровень расширения возможностей, полученного в процессе экономической деятельности. Четыре из пяти женщин указывают, что общее качество их жизни значительно повысилось. Все респонденты развили в себе чувство личной ценности и эффективности. Производственная деятельность является важной для их личной самореализации.

Увеличившееся признание и уважение в обществе упоминались среди других нематериальных выгод.

В то время как экономические инициативы расширяют возможности женщин, условия, в которых они находятся, не всегда являются оптимальными для успеха в виде более устойчивого экономического роста и независимости. Интервьюируемые женщины сталкиваются с разнообразием многосторонних трудностей и ограничений, которые влияют на их потенциал продолжать и расширять свою производственную деятельность. Общие трудности экономической деятельности этих женщин включают нехватку капитала, недостаточные механизмы инфраструктуры, недостаток передовых технологий, недостаточные каналы сбыта, и в одном случае относительно неразвитые навыки. Существуют также традиционные социально-культурные ограничения, которые ограничивают участие женщин в крупномасштабной экономической деятельности. В ситуации, где недостает координирующих агентств, которые могли бы поддержать менее видимую экономическую деятельность, женщины с ограниченной свободой передвижения, как Наргиза, отрезаны от лучшего доступа к ресурсам для улучшения их производства.

Практические случаи в данном исследовании были разнообразны, но достаточны для того, чтобы выразить различные аспекты их развития, касающегося формирования ресурсов. Интересно, что ни одна из женщин не использовала такие финансовые возможности, как банковские займы и микро кредиты для начала и продолжения своей деятельности. Это упоминалось лишь раз в наводящем вопросе исследователя и только в виде отдаленно возможного решения. Это, конечно же, освобождает их от дополнительного давления, относящегося к непогашенным кредитам и схемам выплат. Однако, некоторые интервьюируемые успешно использовали грантовую помощь, предложенную международными организациями.

Конечно, роль международных организаций была достаточно выдающейся в трех из рассмотренных производственных проектов женщин. Эти женщины отмечали, что они получили помощь в форме обучения (тренингов), средств или услуг. Также, заработок этих женщин кажется более высоким в сравнении с теми женщинами, которые были лишены доступа к международным ресурсам. Такая разница может быть приписана тому факту, что первые прошли различные тренинги развития дополнительных навыков по управлению малыми бизнес-предприятиями, маркетингу и т.д.

В заключении стоит отметить, что экономическая деятельность сельских женщин в Суусамыр расширяет их возможности без значительного изменения в существующем гендерном порядке. Несмотря на это, данный отчет будет неполным без примечания о том, что местные женщины справляются с удовлетворением своих «практических нужд» (Мосер, 1993). Продвигая себя в экономической сфере, они постепенно выходят на первый план для уверенного участия в общественных сферах. Они делают это в собственной, часто неявной, но допустимой на местном уровне манере.

Ссылки

Ахмед, Н., Вахаб, М. А., и Тильстед, С. Х. (2007). Интегрированные системы сельского хозяйства и аквакультур в Бангладеш: потенциал для устойчивого источника средств к существованию и продовольственной безопасности бедного сельского населения. *Аквакультура Азия*, 12, 114-22.

Дензин, Н. К. (1998). *Интерпретированная биография*. Ньюбери Парк: Сейдж.

Мосер, К. О. Н. (1993). *Гендерное планирование и развитие: Теория, практика и обучение*. Лондон: Рутледж.

Паттон, М. К., & Паттон, М. К. (2002). *Методы качественного исследования и оценки*. Таузанд Оукс, Калифорния: Сейдж Пабליкейшнс

Рурал Девелопмент Фанд (Фонд развития сельской местности) (2014).
http://www.rdf.in.kg/eng/gender_main/

(Рурал Поверти Портал) Портал о бедности в сельской местности (2014).
<http://www.ruralpovertyportal.org/en/country/statistics/tags/kyrgyzstan>

ПРООН (2014).
<http://www.kg.undp.org/content/kyrgyzstan/en/home/presscenter/articles/2014/08/13/development-of-women-s-leadership-at-local-level-is-essential-for-peace-building.html>

Индикаторы Всемирного Банка (2010).
<http://www.tradingeconomics.com/kyrgyzstan/rural-population-percent-of-total-population-wb-data.html>

