



Нарынский государственный университет
им. С.Нааматова

Развитие микро, малого и среднего предпринимательства в горных местностях Центральной Азии: тенденции и проблемы МСБ в Нарынской области Кыргызстана

Гульзана Курманалиева

Бишкек 2019

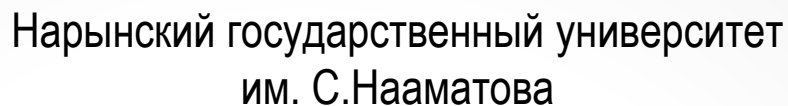


Нарынский государственный университет
им. С.Нааматова

Роль МСП в исследуемой территории

МСП играет исключительно важную роль в развитии сельских районов Нарынской области:

- Способствует обеспечению альтернативной возможности трудоустройства
- Способствует обеспечению альтернативной возможности заработать
- Является источником семейного дохода
- Способствует сокращению миграции сельского населения



Нарынская область

Общая площадь Нарынской области составляет 45,200 кв.км, - 1/4 часть территории Кыргызстана. Более 65% населения проживают в сельских местностях

**В состав Нарынской области
входят 5 районов: Ак-Талаа,
Ат-Башы, Жумгал, Кочкор и
Нарын.**

**Население на начало 2019 год
составляет 287 тыс чел**

Экономика Нарынской области имеет исключительно аграрный характер





Нарынский государственный университет
им. С.Нааматова

Зона исследования МСП



Нарынский район:

- Площадь - 10 502 км²
- Население на нач 2019 года - 49101 человек
- Административный центр — город Нарын
- В состав Нарынского района входят 14 населенных (сельских) пунктов и 14 аильных округов

Ат-Башинский район:

- Площадь — 15 354 км²
- Население на нач 2019 года – 54 851 человек
- В состав Ат-Башинского района входят 19 населенных (сельских) пунктов и 11 аильных округов



Нарынский государственный университет им. С.Нааматова

Сфера и территория исследования

Сфера исследования	Ат-Башинский район	Нарынский район	г.Нарын
туризм	5	5	10
пчеловодство	10	0	5
фермерское хозяйство	20	20	0
торговля	10	0	10

Кейс стади

Сбор горных, диких лекарственных трав - 2

Методология исследования:

- Качественный метод – полуструктурированное и фокусированное интервью
- Количественный метод - описательный подход
- Анкетирование
- Выборка –случайный отбор населенных пунктов
- метод снежного кома
- метод пространственной рандомизации
- анкетирование



Нарынский государственный университет
им. С.Нааматова

Методология исследования

Выбор респондентов:

- Выбор количества единиц из каждого села осуществлялся исходя из удельного веса по отношению к общему количеству изучаемой совокупности по исследуемым районам.
- Удельный вес каждого села было определено по формуле **относительной величины структуры**:

$$K_{\text{стр}} = \frac{\text{величина изучаемой части совокупности}}{\text{величина всей совокупности}} * 100 \%$$

- Для равновероятного распределения единиц отбора был использован **метод механической выборки**, все элементы генеральной совокупности были сведены в единый список, т.е. был сделан листинг и из него через равные интервалы были отобраны соответствующее число респондентов. Отбор единиц из списка был рассчитан по формуле: $K=N / n$, (где N – величина генеральной совокупности, а n – величина выборочной совокупности)



Нарынский государственный университет
им. С.Нааматова

Методология исследования

Выбранные села для исследования
по Ат-Башинскому району

	Аильный округ	Село
1.	Ат-Башы	с. Ат-Башы
2	Ак-Жар	с. Ак-Жар
3	Ача - Кайынды	с. Ача - Кайынды
4	Кара-Суу	с. Кара-Суу
5	Кызыл - Туу	с. Кызыл - Туу

Выбранные села для исследования
по Нарынскому району

№	Аильный округ	Село
1.	Доболу	с.Доболу
2	Казан-Куйган	с.Казан-Куйган
3	Эмгекчил	с. Эмгекчил
4	Таш-Башат	с. Таш-Башат
5	Учкун	с. Куланак

город Нарын



Нарынский государственный университет им. С.Нааматова

Туризм

Согласно данным ОО «Нарын Саякат», ОО «СВТ Нарын» и «Дестинация Ат-Башы» количество туристических предприятий на 2019 год составляет 31.

- г.Нарын – 10
- Нарынский район – 8
- Ат-Башинский район – 13

Выбор село – количественный метод и метод
снежного кома

Выбор респондентов - листинг и лотерейный метод

№	Город / р-н	Число выбранных единиц
1.	г.Нарын	10
2.	Ат-Башинский р-н	5
3.	Нарынский р-н	5

Образование

- Разное

Опыт работы

- от 2 до 30 лет

Услуги

- трансфер; езда верхом / конный тур; трекинг; юрточный лагерь;
гостиничный дом; кумысолечение; альпинизм; гостиничные услуги;
показ изготовление войлочных традиционных изделий; показ
национальных игр,

Туристы

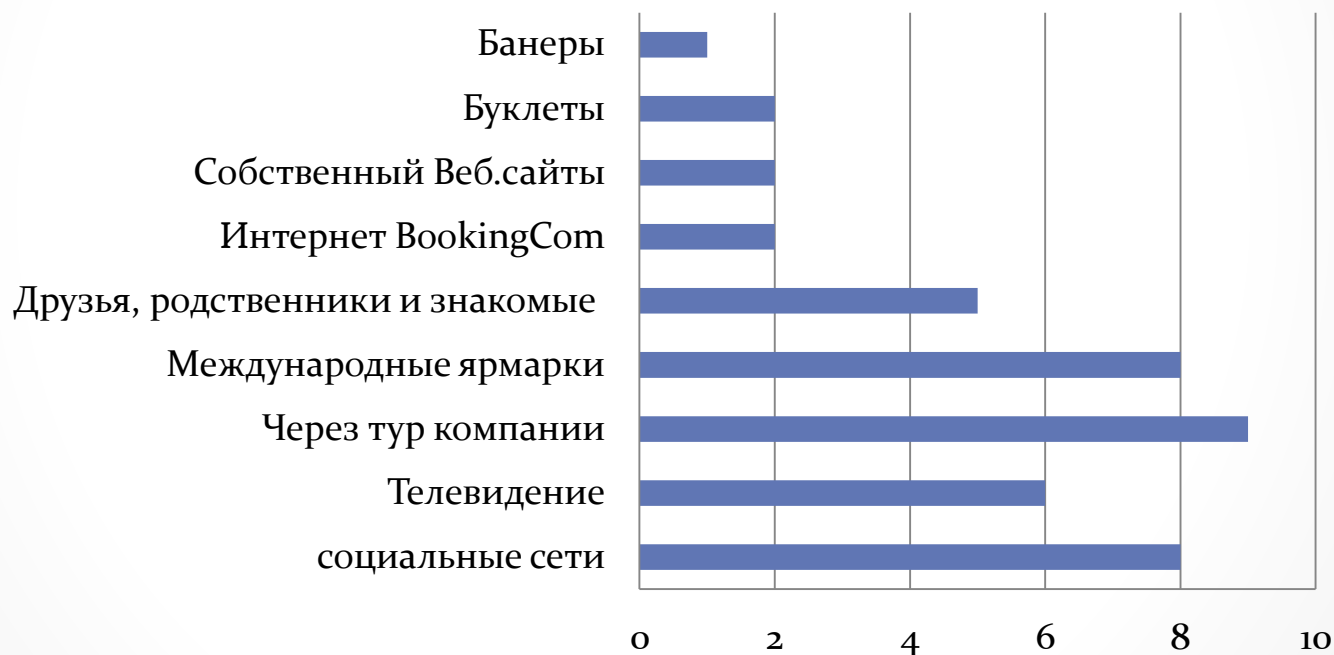
- СНГ – Россия, Казакстан; Европы – Франция, Бельгия, Германия,
Голландия, Швеция, Дания, Швейцария, Испания, Италия, Польша и
страны Прибалтики; Азиатских стран - Япония, Корея, Китай,
Филиппины; США и Мексика; Израиль Арабские Эмираты; Австралия



Нарынский государственный университет
им. С.Нааматова

Туризм

Маркетинговые инструменты в сфере туризма

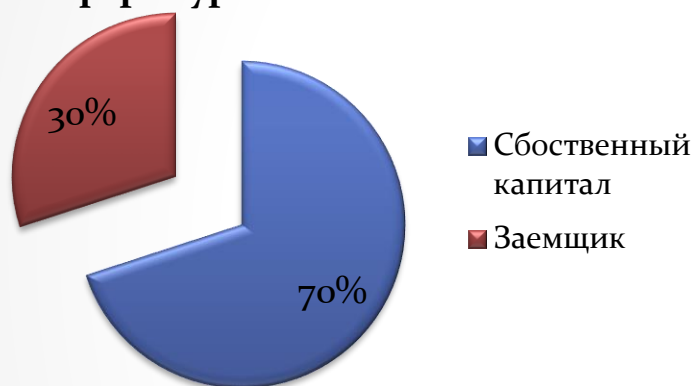




Нарынский государственный университет им. С.Нааматова

Туризм

Источники финансирования в сфере туристического бизнеса



Форма регистрации бизнеса в сфере туризма



Барьеры развития фермерского хозяйства

1. Недостаток собственного капитала
2. Слабое знание иностранных языков
3. Административные барьеры – сложный процесс получения земельного участка благоприятного для туристической деятельности;
4. Не целевое использование кредитов
5. Короткая сезонность
6. Неразвитость инфраструктуры и менеджмента (отсутствие знания ведения бизнеса)

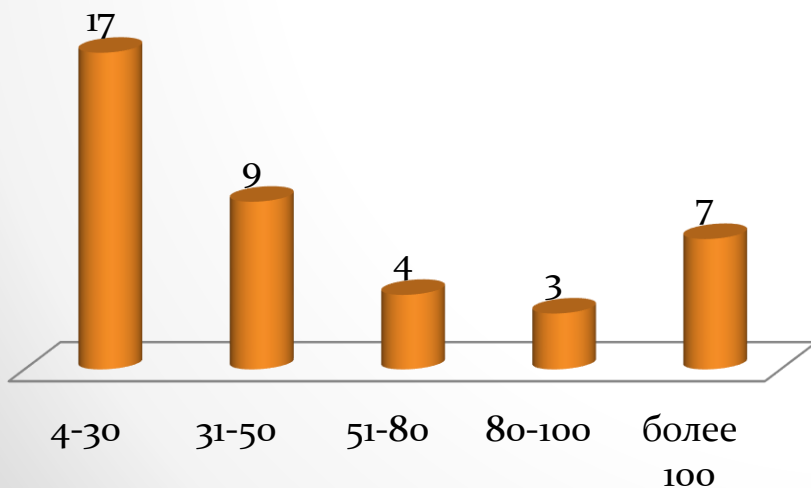


Нарынский государственный университет им. С.Нааматова

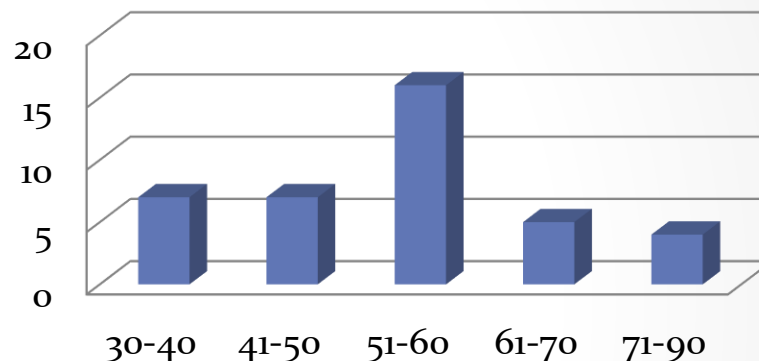
Фермерское хозяйство

- Исторический, традиционный вид деятельности
- КРС, МРС, коневодство и редко яководство
- Не является основным источником семейного дохода

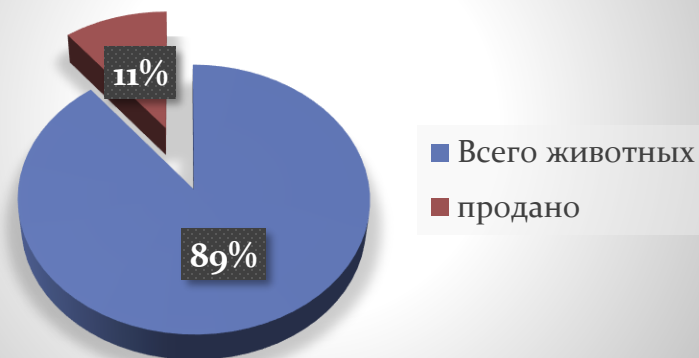
Количество животных у опрошенных
респондентов на 2018 г



Занятость фермерским хозяйством
по возрастной категории



Количество реализованного скота
на 2018 г

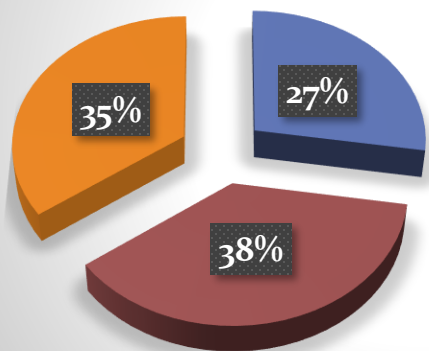




Нарынский государственный университет
им. С.Нааматова

Фермерское хозяйство

Источники финансирования в сфере фермерского хозяйства



- Является заемщиком государственного банка
- Является заемщиком микрокредитной организации
- Не является заемщиком

Барьеры развития фермерского хозяйства

1. Не целевое использование кредитов
2. Не разводят особенных пород животных – тонкорунного, мясного или молочного;
3. Не занимаются откармливанием своих животных в целях бизнеса



Наринский государственный университет им. С.Нааматова

Пчеловодство

Является молодой отраслью, которая начала развиваться только последние 5 лет.

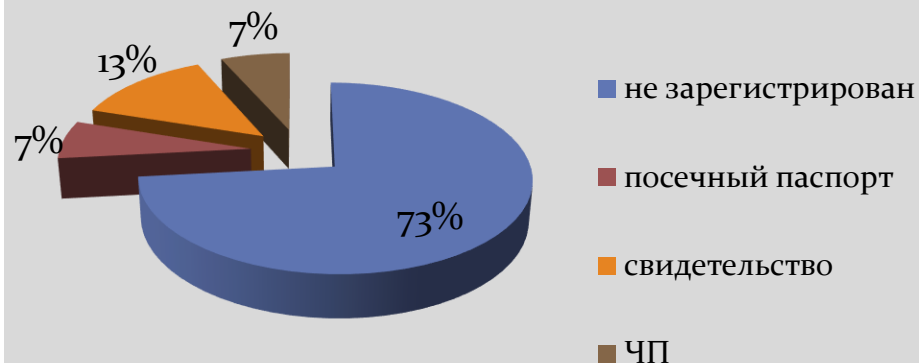
Выбор село и респондентов - методом случайной выборки

- Образование - разное
- Опыт работы – от 2 до 20 лет
- Сбыт - Китай, Японию, ОАЭ, Корею и Турцию
- Стоимость за кг меда - от 170 до 200 сомов
- Активная продолжительность сезона - от 2 до 4 месяцев

Выбранные из списка пчеловодческие хозяйства для исследования

№	Село	Количество пчеловодческих хозяйств	Число выбранных единиц
1.	с. Ат-Башы	68	10
2.	г.Нарын	10	5

Форма регистрации бизнеса в сфере пчеловодства

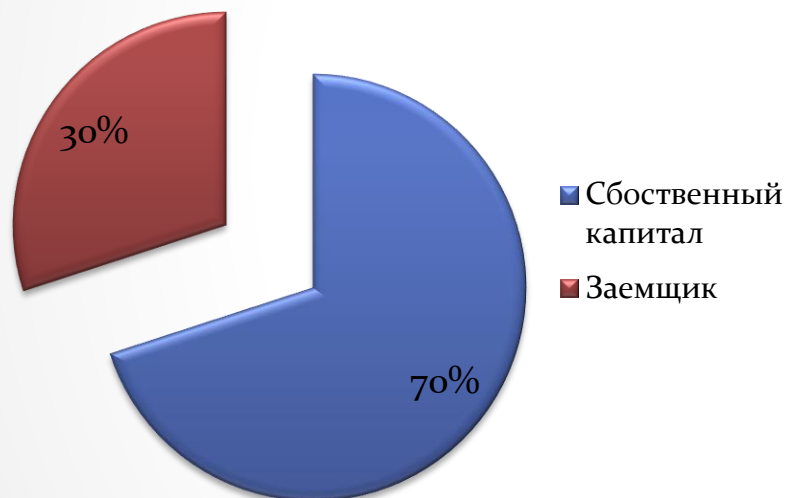




Нарынский государственный университет
им. С.Нааматова

Пчеловодство

Источники финансирования в
сфере пчеловодства



Барьеры развития пчеловодства

- отсутствие специальных образовательных учреждений в сфере пчеловодства
- нет государственной поддержки для реализации, экспорта продукции, ни на национальном, и ни на международном уровнях
- отсутствие специального законодательства и стратегического плана развития пчеловодства на государственном уровне



Нарынский государственный университет им. С.Нааматова

Торговля

Статус образования предпринимателей
в сфере торговли



- Основной доходоприносящий вид деятельности.
- Жизненный уровень – высокий
- 99% респонденты – предприниматели работают на основе добровольного патента.
- Для 99% опрошенных является основным источником семейного дохода,
- 99% респонденты – предприниматели довольны окупаемостью



Нарынский государственный университет им. С.Нааматова

Торговля

Выбор села и респондентов

При выборе села, численность выборки была основана на соотношении плотности населения и торговых объектов на территории населенного пункта. Таким образом выбор был основан на случайной выборке в заранее определенных участках равномерно распределённых по территории населенного пункта – **метод пространственной рандомизации** (area sampling – Kish, 1965).

Для выбора респондентов, была использована карта города. Для равномерного распределения обследуемых единиц, карта города была разделена на равные участки, равноудаленные друг от друга. Объекты исследования были выбраны каждые в 2 км по очередности левой и правой стороны улицы

Выборка респондентов в сфере торговли по г.Нарын





Наринский государственный университет им. С.Нааматова

Сбор диких, горных лекарственных трав – Кейс стади

- Является семейным бизнесом
- Выбор села и респондентов - По Наринской области данной деятельностью занимаются только 2 семьи – одна в селе Ат-Башы Ат-Башинского района, а вторая в селе Эмгекчил Наринского района.
- Образование - разное
- Опыт работы - от 2 до 27 лет
- Сбор лекарственных трав – май-сентябрь
- Обработка лекарственных трав - сушится в тени
- Работа проводится на основе добровольного патента

Сбыт - Большая часть лекарственного сырья отправляется в город Томск Российской Федерации. Здесь в фармацевтическом заводе данное сырье превращается в таблетки и капсулы, упаковывается надлежащим образом и обратно отправляется хозяевам. Стоимость одной капсулы при продаже колеблется от 30 до 80 сомов в зависимости от сложности заболевания. В этом процессе семье помогает Общественный фонд (ОФ) «Институт стратегии устойчивого развития» «ИСУР» и компания «Арт Лайф»



Нарынский государственный университет им. С.Нааматова

Сбор диких, горных лекарственных трав – Кейс стади

Форма регистрации бизнеса. Данная семья ведет деятельность на основе добровольного патента. Нет никаких лицензий почти на все лекарственные травы, кроме одной так называемой «Мин даба». Данное лекарственное растение признано лучшим лечебным средством от множества заболеваний и получило лицензию в Германии после прохождения многочисленных исследований.

Барьеры развития сбора лекарственных трав

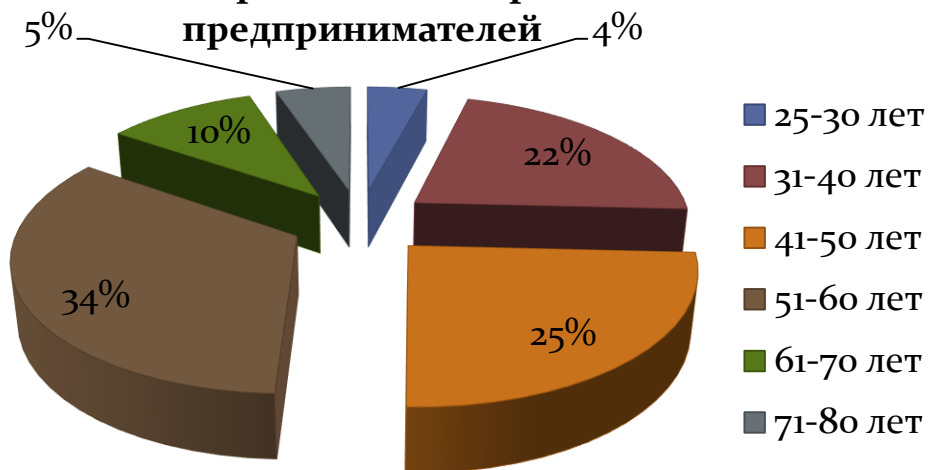
1. Отсутствие специальных образовательных учреждений, где обучают навыкам лекарственных трав.
2. Отсутствие специальных учреждений для реализации трав на государственном уровне.



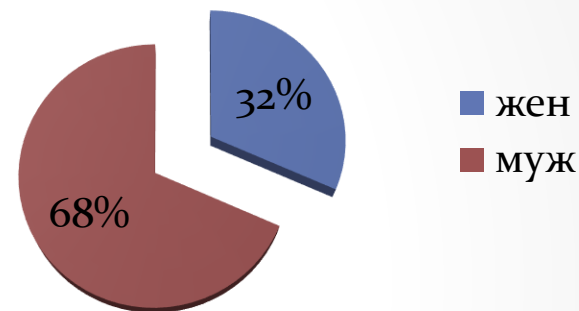
Нарынский государственный университет им. С.Нааматова

Заключение

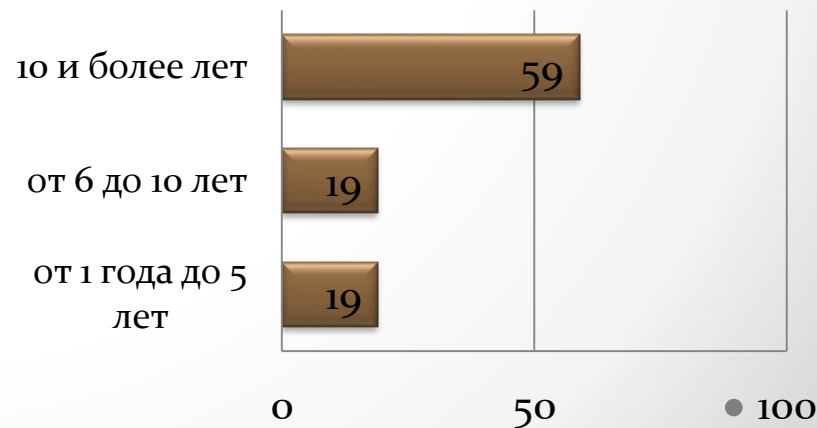
**Возрастная категория
предпринимателей**



**Гендерный баланс
предпринимателей**



**Опыт работы в предпринимательской
деятельности**

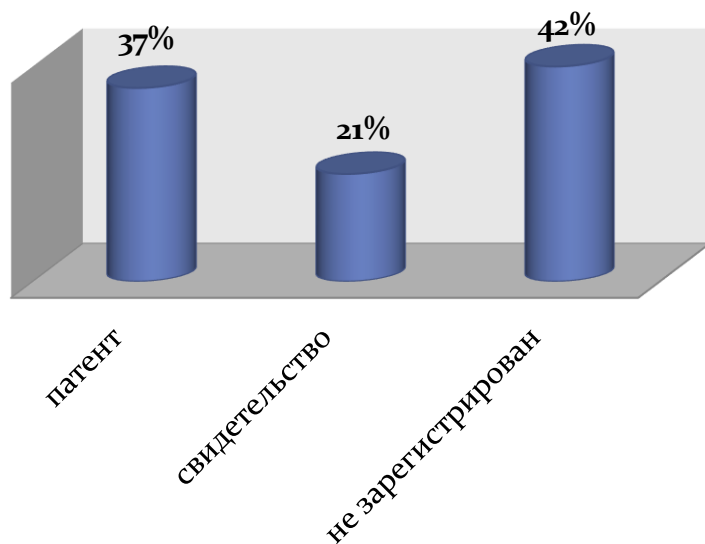




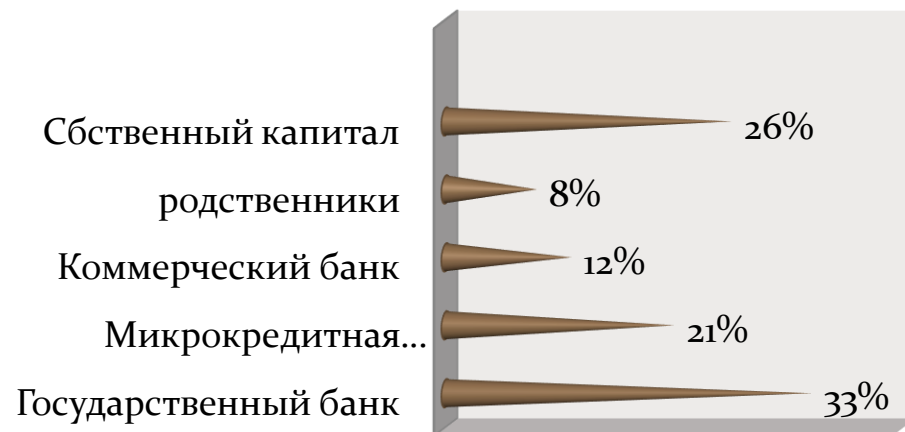
Нарынский государственный университет им. С.Нааматова

Заключение

Форма регистрации бизнеса



Источники финансирования





Заключение

Барьеры развития МСП

1. Отсутствие или нехватка знания ведения бизнеса:

- Недостаточная финансовая грамотность
- Отсутствие знания маркетинговых инструментов

2. Отсутствие государственной поддержки

- Отсутствие субсидий МСП
- Отсутствие стратегического плана развития МСП

3. Финансовые проблемы

- Высокие процентные ставки кредитов



СПАСИБО ЗА ВАШЕ ВНИМАНИЕ !