



**Кыргыз Республикасынын Коомчулукту  
өнүктүрүү жана инвестициялоо агентствосу**

**“Коомдоштуктардын демилгеси боюнча  
улуттук долбоор”**

**3-ТЕМА**

**«БИР АЙЫЛ БИР ПРОДУКТ»  
КОНЦЕПЦИЯСЫНЫН  
АЛКАГЫНДА ПРОДУКТТУ  
ИШТЕП ЧЫГУУ**



## КИРИШҮҮ

Бул методикалык колдонмо **Коомдоштуктардын демилгеси боюнча улуттук долбоордун (НПИС)** алкагында «**Бир Айыл Бир Продукт**» (**БАБП**) коомдук бирикмесинин эксперттери тарабынан даярдалган. Документ БАБП ыкмасын колдонуу аркылуу жергиликтүү экономиканы өнүктүрүүгө, айыл аймактарында ишкердикти колдоого жана коомдоштуктардын экономикалык демилгелерин өнүктүрүүгө багытталган.

Колдонмонун бул бөлүмү БАБП концепциясынын алкагында продуктту иштеп чыгуу маселелерине арналган. Бул тема колдонмонун экинчи бөлүгү болуп саналат жана жергиликтүү ресурстарды рынокто суроо-талапка ээ болгон продукцияга айландыруу процесстерин түшүндүрөт. Дал ушул этапта жергиликтүү чийки зат, салттуу билимдер жана өндүрүш мүмкүнчүлүктөрү конкреттүү продуктка айланып, аны туруктуу өндүрүү жана рынокко чыгаруу мүмкүнчүлүгү каралат.

Бул бөлүмдө продуктту иштеп чыгуунун негизги кадамдары жөнөкөй жана түшүнүктүү түрдө берилет. Аларга жергиликтүү ресурстарды изилдөө, продукт багытын тандоо, рецептураны жана өндүрүш технологиясын иштеп чыгуу, сапатты текшерүү жана продукцияны рынокто сыноо кирет. Бул кадамдар өндүрүүчүлөргө идеядан баштап туруктуу өндүрүшкө чейин этап-этабы менен өтүүгө жардам берет.

БАБП алкагында продуктту иштеп чыгуу ырааттуу жана практикалык логика боюнча жүргүзүлөт. Мындай ыкма өндүрүштү акырындык менен өнүктүрүүгө, мүмкүн болгон тобокелдиктерди азайтууга жана продукциянын сапатын жогорулатууга шарт түзөт. Ошондой эле бул процесс өндүрүүчүлөргө рыноктун талаптарын жакшыраак түшүнүүгө жана өз продукциясын сатып алуучуларга ылайык өнүктүрүүгө жардам берет.

Бул бөлүмдүн материалдары айыл аймактарындагы өндүрүүчүлөргө, демилгелүү топторго, бизнес-тренерлерге жана коомдоштуктар менен иштеген адистерге арналган. Анда продукт түзүү процессин туура уюштуруу, жергиликтүү ресурстарды натыйжалуу пайдалануу жана рынокко багытталган продукцияны өнүктүрүү боюнча практикалык түшүндүрмөлөр берилет. Бул сунуштар айыл аймактарында кошумча наркы бар продукцияны түзүүгө, кирешени көбөйтүүгө жана туруктуу өндүрүштү өнүктүрүүгө жардам берет.



### 3-ТЕМА «БИР АЙЫЛ БИР ПРОДУКТ» КОНЦЕПЦИЯСЫНЫН АЛКАГЫНДА ПРОДУКТТУ ИШТЕП ЧЫГУУ

Продуктту иштеп чыгуу «**Бир Айыл Бир Продукт**» (БАБП) концепциясын ишке ашыруудагы эң маанилүү этаптардын бири болуп саналат. Дал ушул этапта жергиликтүү ресурстар рынокто сатууга боло турган товарга айланат. Бул товар туруктуу өндүрүлүшү, коопсуз болушу жана сатып алуучуларга керектүү болушу керек.

БАБП системасында продуктту иштеп чыгуу ырааттуу жана башкарылган процесс катары каралат. Бул процесс өндүрүүчүлөргө жөн гана идеядан баштап, туруктуу өндүрүшкө өтүүгө жардам берет.

Практика көрсөткөндөй, жакшы продукт кокусунан пайда болбойт. Ал ресурстарды талдоо, туура багытты тандоо, рецептураны иштеп чыгуу, сапатын текшерүү жана рынокто сыноо сыяктуу этаптар аркылуу түзүлөт.

БАБП алкагында бул процесс жөнөкөй жана түшүнүктүү логика боюнча жүргүзүлөт. Мындай ырааттуулук өндүрүүчүлөр үчүн тобокелдиктерди азайтып, өндүрүштү акырындык менен өнүктүрүүгө жардам берет.

**Жергиликтүү ресурстар → Продуктту иштеп чыгуу → Сапатты текшерүү →  
Рынокто сыноо → Туруктуу өндүрүш**

#### 3.1. Жергиликтүү ресурстарды жана чийки затты изилдөө

БАБП системасында продуктту иштеп чыгуу жергиликтүү ресурстарды жана чийки затты изилдөөдөн башталат. Бул этаптын негизги максаты — аймакта кандай ресурстар бар экенин жана алар туруктуу продукт түзүүгө жарай алаарын аныктоо.

Ресурстар дегенде бир гана табигый материалдар же айыл чарба чийки заты түшүнүлбөйт. Ошондой эле адамдардын көндүмдөрү, салттуу технологиялар, аймактын маданий өзгөчөлүктөрү жана жергиликтүү чарба иштеринин түрлөрү да маанилүү роль ойнойт. Бул факторлордун баары биригип белгилүү бир айыл аймагынын мүмкүнчүлүгүн түзөт.

Коомдоштуктар менен иштеген адистер катышуучуларга төмөнкү суроолорду аныктоого жардам бериши керек:

- 💡 аймакта кандай чийки зат бар
- 💡 ал канча көлөмдө өндүрүлөт
- 💡 жыл ичинде анын жеткиликтүүлүгү канчалык туруктуу
- 💡 жергиликтүү тургундарда кандай салттуу иштетүү көндүмдөрү бар

Бул этапта чийки заттын туруктуулугуна өзгөчө көңүл бурулат. Эгер чийки зат жылдын кыска мезгилинде гана болсо же анын көлөмү туруктуу болбосо, анда продукт өндүрүү кыйын болушу мүмкүн. Мындай учурда чийки затты сактоо, кайра иштетүү же продукциянын түрүн көбөйтүү мүмкүнчүлүктөрүн карап чыгуу керек.

Ресурстарды талдоо коомдоштуктун мүчөлөрүнүн катышуусу менен жүргүзүлүшү керек. Мындай ыкма ачык көрүнгөн ресурстарды гана эмес, жергиликтүү билимдер жана салттар менен байланышкан жашыруун мүмкүнчүлүктөрдү да аныктоого жардам берет.

Бул этаптын жыйынтыгында кайсы ресурстар продукт түзүүгө ылайыктуу экенин жана кайсы багыттар келечекте өнүгүүгө көбүрөөк мүмкүнчүлүк берерин алдын ала түшүнүүгө болот.



### 3.2. Продукт багытын тандоо

Ресурстарды талдоодон кийин кайсы продукт иштелип чыга турганын аныктоо керек. Продукт багыты үч негизги факторду эске алуу менен тандалат:

- чийки заттын жеткиликтүүлүгү
- өндүрүш мүмкүнчүлүктөрү
- рыноктун мүмкүнчүлүгү

Кээде чийки зат көп болсо да, продуктту ушул себеп менен гана тандоого болбойт. Эң негизгиси — ал продукт сатып алуучуларга керекпи жана өндүрүүчүлөргө киреше алып келе алабы.

Продукт багытын тандоодо төмөнкү факторлор эске алынат:

- окшош продукттарга болгон суроо-талап
- атаандаштыктын деңгээли
- мүмкүн болгон сатуу каналдары
- максаттуу кардарлардын өзгөчөлүктөрү

Айыл аймактары үчүн көбүнчө кошумча наркы бар продукттар келечектүү болуп эсептелет. Мисалы:

- кайра иштетилген мөмө-жемиштер
- кургатылган продукциялар
- бал жана аарычылык продукттары
- кийиз жана жүндөн жасалган буюмдар
- салттуу тамак-аш продукттары

Бул этапта продукттун негизги идеясы да аныкталат. Ал продуктту башка окшош товарлардан айырмалап турушу керек. Бул төмөнкү өзгөчөлүктөргө байланыштуу болушу мүмкүн:

- 💡 жергиликтүү чийки затты колдонуу
- 💡 салттуу өндүрүш ыкмасы
- 💡 экологиялык тазалык
- 💡 продукттун чыккан аймагы менен байланышы

Бул этаптын жыйынтыгында БАБП алкагында иштелип чыга турган конкреттүү продукт тандалат.

### 3.3. Продуктту жана рецептураны иштеп чыгуу

Продукт багыты тандалгандан кийин продуктту түзүү боюнча практикалык иш башталат.

Бул этаптын максаты — туруктуу өндүрүүгө боло турган жана коопсуз сатылуучу продукт түзүү.

Бул жерде продукттун негизги элементтери аныкталат: рецептура, өндүрүш технологиясы, чийки затка коюлуучу талаптар, таңгактоо жана алдын ала экономикалык эсеп.

БАБП системасында продуктту иштеп чыгуу этап-этабы менен жүргүзүлөт. Ар бир этаптын өзүнүн максаты жана жыйынтыгы бар. Бардык кадамдарды ырааттуу аткаруу туруктуу өндүрүлө турган, коопсуз жана рынокко чыгууга мүмкүнчүлүгү бар продукт түзүүгө жардам берет.

Продуктту иштеп чыгуунун негизги этаптары «БАБП системасында продуктту иштеп чыгуу этаптары» таблицасында көрсөтүлгөн.



### БАБП системасында продуктту иштеп чыгуу этаптары

Кадам	Иштеп чыгуу этабы	Негизги милдеттер	Натыйжа
1	Продуктун концепциясын аныктоо	Кайсы продукт өндүрүлөрүн, ким үчүн өндүрүлөрүн жана кандай форматта сатыларын аныктоо. Өндүрүш тобунун бардык катышуучулары продукт тууралуу бирдей түшүнүккө ээ болушу керек.	Продукт жана анын концепциясы тууралуу кыскача түшүндүрмө.
2	Чийки затка талаптарды аныктоо	Чийки заттын сапатына минималдуу талаптарды белгилөө: бышкандыгы, тазалыгы, нымдуулугу, сактоо шарттары. Кайсы чийки зат товардык өндүрүшкө ылайыктуу экенин аныктоо.	Чийки затка так коюлган талаптар.
3	Рецептураны иштеп чыгуу	Продуктун негизги рецептин түзүү. Ингредиенттердин үлүшүн, иштетүү убактысын, температураны жана башка технологиялык параметрлерди аныктоо.	Продуктун иштей турган рецептурасы.
4	Технологиялык картаны даярдоо	Өндүрүштүн бардык процесстерин жазып чыгуу: операциялардын тартиби, чийки заттын сарпталуу нормалары, иштетүү жана сактоо шарттары.	Технологиялык карта (өндүрүш боюнча нускама).
5	Сыноо партияларын өндүрүү	Продуктун бир нече сыноо партиясын жасап, даамынын, сырткы көрүнүшүнүн жана продукция көлөмүнүн туруктуулугун текшерүү.	Продуктун бирдей сапатта кайра өндүрүлө аларын тастыктоо.
6	Сактоо шарттарын жана жарактуулук мөөнөтүн аныктоо	Продукт кандай шартта сакталары, канча убакытка чейин жарактуу болору жана коопсуздугуна таасир этүүчү факторлорду аныктоо.	Продуктту сактоо жана колдонуу шарттары аныкталат.
7	Таңгакты тандоо	Продуктту коргой турган, ташууга ыңгайлуу жана рынокко ылайыктуу таңгак түрүн аныктоо.	Продукт үчүн ылайыктуу таңгак тандалат.
8	Алдын ала өздүк наркты эсептөө	Чийки затты, таңгакты, энергияны жана эмгекти эске алып, продукциянын бир даанасынын өндүрүш баасын эсептөө.	Продуктун алдын ала өздүк наркы аныкталат.
9	Документтештирүү жана өндүрүштү кеңейтүүгө даярдоо	Рецептураны, технологияны, чийки затка талаптарды жана таңгактоо шарттарын жазуу. Продуктту өндүрүштү кеңейтүүгө даярдоо.	Туруктуу өндүрүш үчүн керектүү толук өндүрүштүк маалымат топтому.



### 3.4. Продуктту тестирилөө жана пилоттук сатуу

Рецептура жана өндүрүш технологиясы иштелип чыккандан кийин продукт реалдуу шартта текшерилиши керек. Бул үчүн өндүрүш тобу продукциянын чакан сыноо партиясын чыгарат жана аны сатуу аркылуу текшерет.

Пилоттук сатуу төмөнкү нерселерди түшүнүүгө жардам берет:

- ✓ сатып алуучулар продуктту кандай кабыл алып жатканын
- ✓ баа рыноктун күтүүсүнө туура келеби
- ✓ тандалган каналдар аркылуу продуктту сатуу ыңгайлуубу

Тестирилөө үчүн ар кандай сатуу каналдары колдонулушу мүмкүн, мисалы:

- жергиликтүү базарлар
- айылдык жана райондук дүкөндөр
- жарманкелер жана фестивалдар
- туристтик жайлар
- социалдык тармактар аркылуу онлайн сатуу

Пилоттук сатуу учурунда сатып алуучулардан жана сатуучулардан пикир чогултуу абдан маанилүү. Бул продукттун даамы, таңгактоосу, өлчөмү же баасы боюнча кемчиликтерди аныктоого жардам берет.

Эгер тестирилөө учурунда кемчиликтер табылса, продукт кайра иштелип чыгышы мүмкүн: таңгак өзгөртүлөт, баа такталат же рецептура жакшыртылат.

Продукт тестирилөөдөн ийгиликтүү өткөндөн кийин гана өндүрүш көлөмүн көбөйтүүгө өтүүгө болот.

### 4.5. Сапат жана сертификация боюнча талаптар

Продуктун сапаты БАБП системасынын негизги принциптеринин бири болуп саналат. Сатып алуучулардын ишеними продукциянын туруктуу сапаты жана коопсуздугу аркылуу түзүлөт.

Өндүрүш топтору төмөнкү маселелерге өзгөчө көңүл бурушу керек:

- ✓ колдонулган чийки заттын сапатына
- ✓ өндүрүш технологиясын так сактоого
- ✓ өндүрүштөгү санитардык шарттарга
- ✓ продукцияны туура сактоого жана ташууга

Айрыкча тамак-аш продукциясы үчүн азык-түлүк коопсуздугунун негизги талаптарын сактоо абдан маанилүү. Өндүрүүчүлөр өндүрүш жайынын, жабдуулардын жана таңгактын тазалыгын камсыз кылышы керек. Ошондой эле жеке гигиена эрежелерин сактоо зарыл.

Өндүрүш өнүгүп, продукция рынокко чыга баштаганда анын коопсуздугун жана талаптарга ылайык экенин расмий түрдө тастыктоо зарылдыгы пайда болот.

Бул, айрыкча, продукция дүкөндөрдө, соода тармактарында сатылганда же башка аймактарга жана эл аралык рынокко чыкканда маанилүү.

Көпчүлүк учурда өндүрүүчүлөргө төмөнкү документтер талап кылынат:

- 1 продукцияны лабораториялык текшерүү
- 2 ЕАЭБ талаптарына шайкештик декларациясы
- 3 продукциянын штрих-кодун каттоо
- 4 таңгактагы маркировка жана продукт тууралуу маалымат

**Евразия экономикалык бирлигинин (ЕАЭБ) талаптарына шайкештик декларациясын алуу**



Тамак-аш продукциясын рынокто сатуу үчүн өндүрүүчү анын коопсуз экенин жана Евразия экономикалык бирлигинин (ЕАЭБ) техникалык регламенттерине ылайык экенин тастыктоосу керек.

Адатта бул процесс бир нече этаптан турат:

- 1 **Продуктун үлгүлөрүн даярдоо** — өндүрүүчү продукциянын үлгүлөрүн товар сатылуучу таңгак жана этикетка менен даярдайт.
- 2 **Лабораториялык изилдөөлөр** — үлгүлөр аккредитацияланган лабораторияга берилип, продукциянын коопсуздугу текшерилет.
- 3 **Шайкештик декларациясын алуу** — лабораториялык текшерүүнүн жыйынтыгынын негизинде өндүрүүчү сертификация органдары аркылуу же Гостандарт системасында декларацияны каттайт.

Декларация продукция коопсуздук талаптарына жооп берерин жана аны расмий түрдө өндүрүп, рынокто сатууга мүмкүн экенин тастыктайт.

### Продуктун штрих-кодун алуу

Продукцияны дүкөндөрдө жана соода тармактарында сатуу үчүн штрих-код керек. Штрих-код товарды соода системасында аныктоого жардам берет.

Штрих-коддор GS1 эл аралык системасы тарабынан берилет. Кыргыз Республикасында штрих-коддорду каттоо менен **GS1 Кыргызстан** уюму алектенет.

Штрих-код алуу процесси адатта төмөнкү кадамдарды камтыйт:

- өндүрүүчүнү GS1 Кыргызстан системасында каттоо
- мүчөлүк күбөлүгүн алуу
- продукцияга уникалдуу штрих-коддорду ыйгаруу

Штрих-код алуу төмөнкү мүмкүнчүлүктөрдү берет:

- ✓ продукцияны дүкөндөр жана соода тармактары аркылуу сатуу
- ✓ заманбап эсепке алуу жана сатуу системаларын колдонуу
- ✓ сатып алуучулардын ишенимин жогорулатуу

БАБП системасында сертификация формалдуу талап катары эмес, продукцияга болгон ишенимди жогорулатуучу маанилүү инструмент катары каралат.

Ошондуктан продуктун сапаты, технологияны так сактоо жана керектүү документтерди даярдоо иштери продуктту иштеп чыгуу этабынан эле башталышы керек.

Шайкештик декларациясын жана штрих-кодду алуу боюнча практикалык тартип төмөнкү таблицаларда көрсөтүлөт.

### Продукцияга шайкештик декларациясын алуу тартиби боюнча колдонмо

Кадам	Эмне кылуу керек	Эмне талап кылынат	Натыйжа
1	Продуктун үлгүлөрүн даярдоо	Продукция толугу менен даяр болушу керек: таңгакталып, сатылгандагыдай этикеткасы коюлган	Лабораториялык текшерүү үчүн даяр үлгүлөр
2	Үлгүлөрдү аккредитацияланган лабораторияга тапшыруу	Продуктун үлгүлөрү	Продукциянын коопсуздугун лабораториялык текшерүү



3	Лабораториялык текшерүүнүн протоколун алуу	Лабораториялык анализдин жыйынтыктары	Продукция коопсуз экенин тастыктаган документ
4	Декларация алуу үчүн документтерди даярдоо	Лабораториянын жыйынтыгы, жеке ишкердин күбөлүгү, паспорт, өндүрүш жайына байланыштуу документтер	Декларацияны каттоого керектүү документтер топтому
5	Шайкештик декларациясын каттоо	Документтерди сертификация органдары аркылуу же Гостандарт системасы аркылуу тапшыруу	ЕАЭБ шайкештик декларациясын алуу

### Продукциянын штрих-кодун алуу тартиби боюнча колдонмо

Кадам	Эмне кылуу керек	Эмне талап кылынат	Натыйжа
1	GS1 Кыргызстан системасына катталуу	Катталуу үчүн арыз, өндүрүүчүнүн каттоо маалыматы	GS1 системасында каттоо
2	Мүчөлүк төлөмдү төлөө	GS1 тарифине ылайык төлөм	Мүчөлүк тастыкталат
3	Штрих-код алуу үчүн арыз берүү	Продукциялардын тизмеси	Ар бир продукт үчүн уникалдуу штрих-код берилет
4	Коддорду алып, таңгакта колдонуу	GS1 тарабынан берилген штрих-коддор	Продукцияны дүкөндөрдө жана соода тармактарында сатуу мүмкүнчүлүгү