



**Агентство развития и инвестирования
сообществ Кыргызской Республики**

**“Национальный проект по инициативе
сообществ”**

ТЕМА 3

**РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА В РАМКАХ
КОНЦЕПЦИИ
«ОДНО СЕЛО ОДИН ПРОДУКТ»**



ВВЕДЕНИЕ

Данное методическое руководство подготовлено экспертами общественного Объединения «Одно Село Один Продукт» (ОСОП) в рамках Национального проекта по инициативе сообществ (НПИС). Документ направлен на развитие местной экономики, поддержку предпринимательства в сельских территориях и стимулирование экономических инициатив сообществ посредством применения подхода ОСОП.

Настоящий раздел посвящён вопросам разработки продукта в рамках концепции ОСОП. Он является второй частью руководства и раскрывает процессы преобразования местных ресурсов в продукцию, востребованную на рынке. Именно на данном этапе местное сырьё, традиционные знания и производственные возможности трансформируются в конкретный продукт с потенциалом для устойчивого производства и реализации.

В разделе в доступной и структурированной форме представлены ключевые этапы разработки продукта. К ним относятся: анализ местных ресурсов, выбор продуктового направления, разработка рецептуры и технологии производства, контроль качества, а также тестирование продукции на рынке. Данная последовательность позволяет производителям поэтапно пройти путь от идеи до устойчивого производства.

В рамках ОСОП разработка продукта осуществляется на основе последовательной и практико-ориентированной логики. Такой подход способствует постепенному развитию производства, снижению возможных рисков и повышению качества продукции. Кроме того, он помогает производителям лучше понимать требования рынка и адаптировать продукцию в соответствии с ожиданиями потребителей.

Материалы данного раздела предназначены для производителей в сельских территориях, инициативных групп, бизнес-тренеров и специалистов, работающих с сообществами. В нём представлены практические рекомендации по организации процесса разработки продукта, эффективному использованию местных ресурсов и созданию продукции, ориентированной на рынок. Применение данных подходов способствует формированию продукции с добавленной стоимостью, увеличению доходов и развитию устойчивого производства в сельских территориях.



ТЕМА 3. РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА ОСОП

Разработка продукта является ключевым этапом реализации концепции «Одно Село Один Продукт». Именно на этом этапе местные ресурсы превращаются в товар, который может быть произведён стабильно, безопасно и востребован на рынке.

В системе ОСОП разработка продукта рассматривается как **последовательный и управляемый процесс**, который позволяет производителям перейти от идеи к устойчивой модели производства.

Практика показывает, что успешный продукт не возникает случайно. Он формируется через последовательную работу по анализу ресурсов, выбору реалистичного направления, разработке рецептуры, проверке качества и тестированию на рынке.

В рамках ОСОП данный процесс строится по простой логике, последовательность которой позволяет снизить риски для производителей и обеспечить постепенное развитие производства.

**Местные ресурсы → Разработка продукта → Проверка качества →
Тестирование рынка → Устойчивое производство**

3.1. Исследование местных ресурсов и сырья

Разработка продукта в системе ОСОП начинается с исследования местных ресурсов и сырья. Основная задача данного этапа — определить, какие ресурсы доступны на территории и могут стать основой для создания устойчивого продукта.

Под ресурсами понимаются не только природные материалы или сельскохозяйственное сырьё. Важную роль также играют человеческие навыки, традиционные технологии, культурные особенности территории и существующие формы хозяйственной деятельности. Совокупность этих факторов формирует потенциал конкретного айылного аймака.

Специалисты, работающие с сообществами, должны помочь участникам определить:

- 💡 какие виды сырья доступны на территории;
- 💡 в каких объёмах они производятся;
- 💡 насколько стабильно их наличие в течение года;
- 💡 какие традиционные навыки переработки существуют у местных жителей.

Особое внимание уделяется устойчивости сырьевой базы. Если сырьё доступно только в ограниченный период или его объёмы нестабильны, это может затруднить производство продукта. В таких случаях необходимо рассмотреть возможности хранения, переработки или диверсификации продукции.

Анализ ресурсов должен проводиться с участием членов сообщества. Такой подход позволяет выявить не только очевидные ресурсы, но и скрытые возможности, связанные с местными знаниями и традициями.

Результатом данного этапа является предварительное понимание того, какие ресурсы могут быть использованы для разработки продукта и какие направления имеют наибольший потенциал для дальнейшего развития.

3.2 Выбор продуктового направления

После анализа ресурсов необходимо определить, какой именно продукт будет разрабатываться. Выбор продуктового направления осуществляется с учётом трёх ключевых факторов:



- доступность сырья;
- возможности производства;
- потенциал рынка.

Даже если сырьё доступно в большом количестве, продукт не должен быть выбран только по этому признаку. Важно оценить, будет ли он востребован покупателями и способен ли приносить доход производителям.

При выборе направления учитываются:

- спрос на аналогичные продукты;
- уровень конкуренции;
- возможные каналы продаж;
- особенности целевой аудитории.

Для сельских территорий часто перспективными являются продукты с добавленной стоимостью, например:

- переработанные фрукты и ягоды;
- сушёная продукция;
- мед и продукты пчеловодства;
- изделия из войлока и шерсти;
- традиционные продукты питания.

На данном этапе также важно определить **основную идею продукта**, которая будет отличать его от аналогов. Это может быть:

- 💡 использование местного сырья
- 💡 традиционный способ производства
- 💡 экологичность
- 💡 связь с территорией происхождения

Результатом этапа становится **выбор конкретного продукта**, который будет разработан в рамках ОСОП.

3.3 Разработка продукта и рецептуры

После выбора продуктового направления начинается практическая работа по созданию самого продукта.

Цель данного этапа — разработать продукт, который можно стабильно производить и безопасно продавать.

На этом этапе формируется основа продукта: рецептура, технология производства, требования к сырью, упаковка и предварительная экономическая модель.

Разработка продукта в системе ОСОП осуществляется поэтапно. Каждый этап имеет свою задачу и результат. Последовательное выполнение всех шагов позволяет создать продукт, который стабильно производится, соответствует требованиям безопасности и имеет потенциал для выхода на рынок.

Основные этапы разработки продукта представлены в таблице «Этапы разработки продукта в системе ОСОП».



Этапы разработки продукта в системе ОСОП

Шаг	Этап разработки	Основные задачи	Результат
1	Формирование продуктовой концепции	Определить, какой продукт будет производиться, для какого покупателя и в каком формате он будет продаваться. Зафиксировать единое понимание продукта у всех участников производственной группы.	Краткое описание продукта и его концепции.
2	Определение требований к сырью	Установить минимальные требования к качеству сырья: зрелость, чистота, влажность, условия хранения. Определить, какое сырьё подходит для товарного производства.	Чётко определённые требования к сырью.
3	Разработка рецептуры	Создать базовую рецептуру продукта. Определить пропорции ингредиентов, время обработки, температуру и другие технологические параметры.	Рабочая рецептура продукта.
4	Подготовка технологической карты	Описать весь процесс производства: последовательность операций, нормы расхода сырья, условия обработки и хранения.	Технологическая карта (инструкция производства).
5	Производство пробных партий	Изготовить несколько тестовых партий продукта и проверить стабильность вкуса, внешнего вида и выхода продукции.	Подтверждение воспроизводимости продукта.
6	Определение условий хранения и срока годности	Определить условия хранения продукта, возможный срок годности и факторы, влияющие на безопасность продукции.	Понимание условий хранения и обращения с продуктом.
7	Выбор упаковки	Определить подходящий формат упаковки, который защищает продукт, удобен для транспортировки и соответствует рынку.	Выбранный тип упаковки продукта.
8	Предварительный расчёт себестоимости	Рассчитать стоимость производства одной единицы продукции с учётом сырья, упаковки, энергии и труда.	Предварительная себестоимость продукта.
9	Документирование и подготовка к масштабированию	Зафиксировать рецептуру, технологию, требования к сырью и упаковке. Подготовить продукт к расширению производства.	Полный пакет производственной информации для стабильного производства.



3.4. Тестирование продукта и пилотные продажи

После разработки рецептуры и технологии продукт должен быть проверен в реальных условиях. Для этого производственная группа изготавливает **небольшую пробную партию продукции**, которая используется для тестирования продаж.

Пилотные продажи позволяют понять:

- ✓ как продукт воспринимается покупателями
- ✓ соответствует ли цена ожиданиям рынка
- ✓ удобно ли продавать продукт в выбранных каналах

Для тестирования используются различные каналы реализации, например:

- местные рынки
- сельские и районные магазины
- ярмарки и фестивали
- туристические объекты
- онлайн-продажи через социальные сети

Во время пилотных продаж важно собирать обратную связь от покупателей и продавцов. Это позволяет выявить возможные проблемы, связанные с вкусом продукта, упаковкой, размером фасовки или ценой.

Если в процессе тестирования выявляются недостатки, продукт может быть доработан: изменяется упаковка, корректируется цена или уточняется рецептура.

Только после успешного тестирования продукт может переходить к расширению производства.

3.5. Требования к качеству и сертификации

Качество продукции является одним из ключевых принципов системы ОСОП. Доверие покупателей формируется через стабильное качество и безопасность продукта.

Производственные группы должны уделять особое внимание следующим аспектам:

- ✓ качеству используемого сырья
- ✓ соблюдению технологического процесса
- ✓ санитарным условиям производства
- ✓ правильному хранению и транспортировке продукции

Для пищевой продукции особенно важно соблюдать основные требования пищевой безопасности. Производители должны обеспечивать чистоту производственного помещения, оборудования и упаковки, а также соблюдать правила личной гигиены.

По мере развития производства и выхода продукции на рынок возникает необходимость **официального подтверждения безопасности и соответствия продукции установленным требованиям**.

Это особенно важно при продаже продукции через магазины, торговые сети или при выходе на межрегиональные и международные рынки.

Как правило, производителям могут потребоваться следующие документы:

- 1 лабораторные исследования продукции
- 2 декларация соответствия требованиям ЕАЭС
- 3 регистрация штрих-кода продукции
- 4 маркировка и информация о продукте на упаковке



Получение декларации соответствия продукции ЕАЭС

Для реализации пищевой продукции на рынке производитель должен подтвердить её безопасность и соответствие техническим регламентам Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

Как правило, процесс включает несколько этапов:

- 1 **Подготовка образцов продукции** — производитель изготавливает образцы продукции в той упаковке и с той этикеткой, в которой товар будет продаваться.
- 2 **Лабораторные исследования** — образцы передаются в аккредитованную лабораторию для проведения анализа безопасности продукции.
- 3 **Оформление декларации соответствия** — на основании результатов лабораторных исследований производитель оформляет декларацию соответствия через органы сертификации или в системе ГОСТарта.

Декларация подтверждает, что продукция соответствует требованиям безопасности и может официально производиться и реализовываться на рынке.

Получение штрих-кода продукции

Для продажи продукции в магазинах и торговых сетях требуется **штрих-код**, который позволяет идентифицировать товар в системе торговли.

Штрих-коды присваиваются международной системой **GS1**. В Кыргызской Республике регистрацией штрих-кодов занимается организация **GS1 Кыргызстан**.

Процесс получения штрих-кода обычно включает следующие шаги:

- регистрация производителя в системе GS1 Кыргызстан
- получение свидетельства о членстве
- присвоение уникальных штрих-кодов для продукции

Получение штрих-кода позволяет:

- ✓ продавать продукцию через магазины и торговые сети
- ✓ использовать современные системы учёта и продаж
- ✓ повысить доверие покупателей к продукту

В рамках системы ОСОП сертификация рассматривается не как формальное требование, а как **инструмент повышения доверия к продукции**.

Поэтому работа над качеством продукта, соблюдением технологии и подготовкой необходимых документов должна начинаться уже на этапе разработки продукта.

Практический порядок получения декларации соответствия и штрих-кодов представлен в таблицах ниже.

Гайд по порядку получения декларации соответствия продукции

Шаг	Что необходимо сделать	Что потребуются	Результат
1	Подготовить образцы продукции	Продукция должна быть полностью готова: упакована и промаркирована так, как будет продаваться	Готовые образцы для лабораторных испытаний
2	Передать образцы в аккредитованную лабораторию	Образцы продукции	Проведение лабораторных



			исследований безопасности
3	Получить протокол лабораторных испытаний	Результаты лабораторных анализов	Документ, подтверждающий безопасность продукции
4	Подготовить документы для оформления декларации	Результаты лаборатории, свидетельство ИП, паспорт, документы на производственное помещение	Пакет документов для регистрации декларации
5	Оформить декларацию соответствия	Подача документов через органы сертификации или систему ГОСТарта	Получение декларации соответствия ЕАЭС

Гайд по порядку получения штрих-кода продукции

Шаг	Что необходимо сделать	Что потребуется	Результат
1	Зарегистрироваться в системе GS1 Кыргызстан	заявка на вступление, регистрационные данные производителя	Регистрация в системе GS1
2	Оплатить членский взнос	оплата согласно тарифам GS1	Подтверждение членства
3	Подать заявку на получение штрих-кодов	перечень продукции	Назначение уникальных штрих-кодов
4	Получить коды и использовать их на упаковке	штрих-коды от GS1	Возможность продажи продукции через магазины и торговые сети