

## TAJIKISTAN: Success story, LLC "Nasim"

*'Previously, I did not have such experience, so this is new experience to try myself in such a difficult, but interesting role. During coaching, I realized that many of our companies were lacking important knowledge about export procedures. The perception of coaching by local specialists, consideration and acceptance of the consultant's recommendations play a significant role. The coaching mission at LLC "Nasim" should improve their next steps towards successful export development in Tajikistan'*

Mr. Najib Khamraev, ITC coach



### Company Overview

LLC "Nasim" produces mulberry fruit bars with various natural flavors. In addition, the company also exports dried mulberries.

The factory is located in Khorog (GBAO), with 10 permanent and temporary staff.

The company sells its products to all regions of the country. Main export markets of "Nasim" are Afghanistan, Russia and Norway (EU) with plans to expand sales to other EU countries.

### Challenges and Recommendations

Having reviewed SME's production and exports, Nachib discovered a number of problems in all five EMCI subject areas.

E.g., the SME encountered regular internal packaging damage and unforeseen delays at customs.

After reviewing the documents, the coach proposed to replace plastic packaging with aluminum foil. To avoid problems with customs clearance, using customs broker services came out as a recommendation.

To satisfy high buyer standards, Mr. Hamrayev proposed to introduce a quality assurance SOP for finished products, and sourcing raw materials and packaging materials.

To satisfy high buyer standards, Mr. Hamrayev proposed to introduce a quality assurance SOP for finished products, and sourcing raw materials and packaging materials.

### Key Outcomes from the Coaching Mission

As recommended, LLC "Nasim" ordered an updated product packaging designed in Belarus, ordered aluminum foil from China and printing done in PRC as well to reduce costs for packaging fruit bars.

In April 2021, implementing the proposed recommendations, Nasim received its certificate of origin.

Same month, they started exporting its products to Russia through a recommended customs broker who helped resolve paperwork challenges.

*'This project greatly helped to understand all the details of packaging, labelling and exporting production.'*

Mr. Nasratsho Rakhmatshoev,  
Director, LLC "Nasim"

## ТАДЖИКИСТАН: История успеха, ООО "Насим"

*"Ранее у меня такого опыта не было. Для меня коучинг - это совершенно новая роль, сложная, но в высшей степени интересная. В ходе коучинга я понял, что у многих наших предприятий отсутствуют знания и понимание процедур экспорта. Восприятие коучинга местными специалистами, изучение и принятие опыта и рекомендаций коуча играет огромную роль. Коучинговая миссия в ООО "Насим" должно стать фундаментом в области улучшения экспортного потенциала Таджикистана."*

Г-н Начиб Хамраев, коуч МТЦ

### Профиль предприятия

ООО "Насим" производит фруктовые батончики из плодов тутовника, а также экспортирует сушеный тутовник.

Предприятие расположено в г. Хорог (ГБАО), на нём заняты 10 постоянных и временных сотрудников.

Компания реализует продукцию во всех регионах Таджикистан.

Основные экспортные рынки компании - это Афганистан, РФ и Норвегия. Существуют планы экспорта и в другие страны ЕС.

### Проблемы и рекомендации

Изучив производство и экспортную документацию МСП, Начиб выявил целый ряд проблем во всех пяти областях коучинга.

В частности, МСП сталкивается с регулярным повреждением внутренней упаковки, а также с непредвиденными задержками на таможне.

После изучения документации коуч предложил заменить пластиковую упаковку на упаковку из алюминиевой фольги.

Во избежание проблем с таможенной очисткой, Начиб предложил воспользоваться услугами таможенного брокера.



Для обеспечения соблюдения высоких покупательских стандартов г-н Хамраев предложил внедрить систему внутренних регламентов по контролю качества готовой продукции, закупке сырья и упаковочных материалов.

### Результаты коучинговой миссии

ООО "Насим", следуя рекомендациям, закупило новую упаковку, разработанную в Беларуси, а также в Китае приобрела алюминиевую фольгу и заказала печать упаковки с целью сокращения расходов на упаковку фруктовых батончиков.

В апреле 2021 г., реализуя рекомендации коуча, предприятие получило сертификат соответствия.

В тот же месяц компания начала экспортировать свою продукцию в Россию, пользуясь услугами таможенного брокера, который помог разобраться с экспортной документацией.

*"Проект значительно помог в понимании и решении проблем с упаковкой, маркировкой и экспортом нашей продукции"*

Г-н Насратшо Рахматшоев,  
Директор ООО "Насим"