

## TAJIKISTAN: Success Story, LLC "Sitabr Agro"

*'Tajik companies have a unique opportunity to look at their business and export of their products with a fresh expert eye. The renowned management experts believe that coaching is a very useful tool for business development. This tool makes it possible to build / improve a business "with their own hands" using the coach's recommendations. I think this Initiative will provide food for thought to businesses to promote their products outside the country with fewer barriers'*

Ms. Farzona Tilavova, ITC coach

### Company Overview

"Sitabr Agro" LLC processes and vacuum packages sweet corn, with a capacity of 6000 cobs per hour. The company's The company sells its products under the Bomaza trademark. Additionally, the company exports vegetables and fruit abroad.

The production facility is located Gissar, with 21 permanent and temporary employees, the number of employees is growing steadily.

Key "Sitabr Agro" markets are Afghanistan, Russia and Kazakhstan, with plans of exporting its products to the EU countries.

### Challenges and Recommendations

The coaching process at the "Sitabr Agro" went without a glitch. Staff welcomed everything that the coaching programme covered during the five days of the project.

The main challenges identified were the incorrect operation of the vacuum packaging machine. The operators inserted packages incorrectly causing damage to the inner packaging.

Also, there were issues with custom brokers in the past.



The EMC coach, having analyzed the processes, noted the need to introduce systematic training of vacuum packaging machine operators due to the seasonality of the recruited personnel.

As for the products, the coach recommended introducing an SOP to properly manage temperature controls prior to packaging.

Farzona reviewed the customs clearance processes and actions by the customs broker, suggesting consulting the customs officials to get their advice on reviewing the current broker's work and potentially replacing him with a new one.

### Outcomes from the Coaching Mission

Based on Farzona's recommendations, "Sitabr Agro" implemented the proposed interventions, and plans to launch the personnel training programme before the start of the new season.

*We express our sincere appreciation and gratitude to the "Ready4Trade Central Asia" project and initiative of ITC for a useful and non-standard approach to the coaching process, which pushes businesses to grow and get better."*

Mr. Jakhongir Babaev, Director, "Sitabr Agro"

## ТАДЖИКИСТАН: История успеха ООО "Ситабр Агро"

*“У таджикских компаний есть шанс по-новому взглянуть на себя и на экспорт своей продукции. Признанные эксперты в сфере менеджмента считают, что коучинг очень полезен для развития бизнеса. Он дает возможность выстроить / улучшить бизнес «своими руками», используя рекомендации коуча. Думаю, что эта инициатива даст пищу для размышлений в плане продвижения их продукции за рубеж с наименьшими преградами.”*

г-жа Фарзона Тилавова, коуч МТЦ

### Профиль предприятия

ООО «Ситабр Агро» занимается переработкой и вакуумной упаковкой сахарной кукурузы производительностью 6000 початков в час. Предприятие продает продукцию под торговой маркой Vomaza, а также экспортирует овощи и фрукты за границу.

На производстве в г. Гиссар работает персонал из 21 постоянных и временных сотрудников, штат неуклонно растет. Основными рынками сбыта «Ситабр Агро» являются Афганистан, Россия и Казахстан, с планами экспорта продукции в ЕС.

### Проблемы и рекомендации

Коучинг на предприятии «Ситабр Агро» прошел очень легко. Персонал приветствовал все, что включала в себя программа пятидневной миссии.

Были выявлены следующие основные проблемы: операторы вакуумной упаковочной линии неправильно вставляют заготовки, приводящие к повреждению внутренней упаковки.

Кроме того, в прошлом были проблемы с таможенными брокерами.



Проанализировав процессы, коуч отметила необходимость внедрения систематического обучения операторов упаковочного оборудования с учетом сезонности работ.

Касательно производимой продукции, коуч посоветовала ввести СОП для правильного контроля температуры перед упаковкой.

Фарзона изучила сопроводительные документы по грузам и действия таможенных брокеров, предложила проконсультироваться с сотрудниками таможни по вопросам работы текущего брокера и возможности его/ее замены.

### Результаты коучинговой миссии

Ситабр Агро» внедрил рекомендованные г-жой Тилавовай изменения, а также планирует запустить программу обучения персонала до начала следующего сезона.

*“Мы выражаем признательность и благодарность проекту “Ready4Trade Central Asia” и инициативе МТЦ за такой подход к коучинговому процессу, который стимулирует предприятия развиваться.”*

г-н Джахонгир Бабаев, директор  
ООО «Ситабр Агро»