



УДК 637.4:339.564

## ВЫХОД НА ЗАРУБЕЖНЫЙ РЫНОК — НЕ ПРЕДЕЛ МЕЧТАНИЙ!

**Гущин В.В.**, научный руководитель направления, член-корр. РАН, д-р с.-х. наук  
«Всероссийский научно-исследовательский институт птицеперерабатывающей промышленности» — филиал  
ФНЦ «ВНИТИП» РАН (ВНИИПП)

**Аннотация:** В статье рассказано об истории развития деловых отношений Белореченской птицефабрики и монгольских специалистов, а также о выходе предприятия на японский рынок.

**Abstract:** The article deals with the history of business relationship development between Belorechenskoye poultry plant and Mongol specialists, as well as Japan market entry.

**Ключевые слова:** «Белореченское», экспорт, Монголия, Япония.

**Key Words:** "Belorechenskoye", exports, Mongolia, Japan.

Дружба, партнерство, перспектива — эти емкие слова являются основополагающими в определении многолетнего плодотворного сотрудничества птицеводов сельскохозяйственного публичного акционерного общества «Белореченское» из Иркутской области и компании НВЦ — ведущего поставщика и производителя яйца в Республике Монголия. Оно длится уже два десятилетия. Реальный вклад коллективов этих предприятий в развитие российско-монгольских отношений в истории наших государств высоко оценило правительство Монголии: Указом президента Монголии № 17 от 27 января 2017 г. генеральный директор СХ ПАО «Белореченское» Гавриил Степанович Франтенко награжден медалью «Найрамдал» («Дружба») за большой вклад в развитие дружбы и сотрудничества между Монголией и Российской Федерацией. Медаль «Дружба» — государственная награда, которая вручается президентом Монголии иностранным гражданам, внесшим большой вклад в расширение совместной деятельности государств, защиту мира и участие в развитии страны.

История этих отношений началась 20 лет назад. Птицеводство как отрасль в Монголии было представлено одной единственной птицефабрикой на окраине Улан-Батора, где главным зоотехником работал Бэгзжав Цэрэндаваа. В начале 1990-х гг. монгольские птицеводы довольно часто приезжали в Приангарье, где изучали и перенимали опыт наших сибирских птицеводов. Они могли получить его в Гол-

ландии или в Центральной России, но климатические условия содержания птицы в Иркутской области больше всего подходили для Монголии.

Цэрэндаваа уже тогда познакомился с руководителями и специалистами Белореченской птицефабрики, а они в свою очередь съездили в Монголию. Хороший деловой контакт по обмену опытом с монголами был у заместителя генерального директора птицефабрики Николая Тарасенко. Он подружился с Бэгзжавом Цэрэндаваа и увидел в нем не только грамотного птицевода, но и предприимчивого делового человека.

Сотрудничество предприятий было вполне успешным, но потом наступили девяностые годы, которые были переломными не только для России. Монголия тогда тоже пережила нелегкое время потрясения основ. Не вписавшись в «новые отношения», прекратила существование и птицефабрика в Улан-Баторе. Оставшиеся без работы специалисты разошлись кто куда, и за несколько лет в суматохе дел в Белореченском об этом предприятии как-то подзабыли.

Цэрэндаваа напомнил о себе сам, приехав на предприятие в 1996 г. как предприниматель, намеревающийся открыть у себя на родине птицефабрику. Для этого ему нужно было клеточ-

ное оборудование, и он обратился к Н. Тарасенко с просьбой продать ему то, что на фабрике выбрасывалось после реконструкции птичников. На Белореченской птицефабрике как раз происходила замена старого, отече-



Цех сортировки яиц

ственного, оборудования на новое, германское.

Тарасенко сумел убедить монгольского коллегу отказаться от приобретения отработанного хлама и вместо этого закупить в России партию яиц и попробовать с выгодой продать их в Монголии. Разрешение на сделку дал генеральный директор Гавриил Франтенко. Таким образом, 17 лет назад в январе 2000 г. было заключено первое коммерческое соглашение на международном уровне. Цэрэндаваа купил у белореченцев 8 тыс. яиц и попутным транспортом увез их в Улан-Батор.

Никто не мог гарантировать успех этой сделки: монгольская национальная кухня вполне обходилась без яиц. Но в жизни все меняется, и, к немалому удивлению многих, у новоявленного коммерсанта дела пошли более чем успешно. Скоро он приехал за новой



партией товара, а через некоторое время открыл в Улан-Баторе первый оптовый склад. Количество яиц, продаваемых белореченцами в Монголию, все эти годы непрерывно увеличивалось. Продукт пришелся по вкусу не только в столице, но и в провинции. Вначале товар возили по железной дороге, а затем предприятие купило для дальних перевозок большегрузные фуры,



**Б. Цэрэндаваа и Г.С. Франтенко**

и рейсы дальнобойщиков в Улан-Батор стали регулярными.

Бэгзжав Цэрэндаваа стал состоятельным бизнесменом, руководителем торговой фирмы с хорошей перспективой. А название предприятию дал НВЦ, в котором первые две буквы расшифровываются как «Николай Васильевич», а третья — «Цэрэндаваа». Накопив определенный капитал, бизнесмен через несколько лет осуществил свою давнюю мечту и построил в Улан-Баторе небольшую птицефабрику, оборудование для которой закупил в Китае. Этот период стал новым этапом развития деловых отношений Белореченской птицефабрики и монгольского коллеги — как торговых, так и партнерских.

О том, за какие заслуги перед соседним дружественным государством был в 2017 г. представлен к награде главный птицевод Приангарья Г.С. Франтенко, мы узнали накануне вручения медали у самого Гавриила Степановича, и вот как он ответил на этот вопрос: «Монголия для меня страна близкая. Моя малая родина — Бурятия, ее климат и природный ландшафт

очень похожи на монгольские. Монголы приспособились в сложных климатических условиях выживать и заниматься животноводством, это очень интересный и мудрый народ. Когда появилась возможность экономического сотрудничества и на нас вышла монгольская фирма, которой руководил некто Бэгзжав Цэрэндаваа, ставший впоследствии нашим большим другом и деловым партнером, я несколько не сомневался, что все получится. В Монголии было очень небольшое производство яиц, а у населения была потребность в них. Мы организовали продажу яиц в эту страну. Самый успешный год был позапрошлый,



**Качество товара — всегда отменное!**

2015-й, когда мы продали 92 млн яиц. Это очень приличный результат.

По характеру работы я и мои коллеги достаточно часто бываем в Монголии, у нас есть там хорошие знакомые, которые гостеприимно принимают, и мы замечательно общаемся. Когда решался вопрос — как жить дальше, Монголия разработала стратегические программы развития сельского хозяйства, в том числе программу строительства птицефабрики на 900 тыс. кур-несушек. Опыта создания птицеводческих хозяйств в стране не было, поэтому наш соратник по совместной работе Цэрэндаваа часто обращался ко мне и нашим специалистам за консультациями, а мы всегда помогали и помогаем, как можем. В конце концов был утвержден проект, составлявший лишь одну треть от первоначального плана — ведь

для них это было дело новое и непростое. Мы приезжали на стадии проекта и выбора площадки с большим желанием им помочь. Теперь они уже построили фабрику на 300 тыс. кур. Мы присутствовали при ее торжественном пуске. Фабрика сейчас работает, но в производственном процессе иногда возникают проблемы, и мы туда периодически выезжаем, чтобы помочь с решением вопросов кормления, содержания и ухода за птицей, а главное — обеспечения ее здоровья. Не так давно по просьбе Цэрэндаваа помогли разобраться в ситуации с падежом птицы, и я рад, что после нашего приезда у них дела поправляются. Со временем у нас сложились дружеские отношения с Цэрэндаваа и его супругой, которая работает в нашем представительстве в Монголии. Сейчас мы туда возим яйца большими фурами, и через сеть магазинов их продают населению».

Надо отметить, что на первых порах сотрудничество с монголами не рассматривалось как бизнес, который способен развиваться и давать существенную прибыль. Привлекал сам факт выхода на зарубежный рынок — это было престижно, так как в тот момент в отрасли прецедента не было. Впервые заговорили о выгоде в ноябре 2014 г., когда генеральный директор акционерного общества «Белореченское» Гавриил Франтенко и глава фирмы НВЦ Бэгзжав Цэрэндаваа подписали контракт на поставку яиц, оговаривающий все необходимые условия и гарантии. Событие знаменательное, можно сказать выдающееся. Подписывать договоры и различные коммерческие соглашения с представителями других государств белореченцам приходилось довольно часто, но в основном они были связаны с заказами на



**Монгольские гости знакомятся с новыми видами продукции**



импортное оборудование. За него потом предстояло платить немалые деньги, брать кредитные обязательства.

В данном случае все было наоборот. Иностранец покупал нашу отечественную продукцию и был готов платить за нее хорошие деньги. Он был уверен в том, что товар качественный, и брал его с тем, чтобы у себя на родине заработать на нем и получить прибыль: 100 млн яиц — это почти 400 млн руб. или 11 млн долл.! Несмотря на то что Белореченская птицефабрика производит в год более 600 млн яиц, оптового покупателя на одну шестую часть этого количества в истории предприятия еще не было.

Следует заметить, что событие кроме коммерческого интереса имело особый символический смысл, так как завершало целый исторический этап в отношениях между людьми необычными, настоящими подвижниками и энтузиастами, которыми являются руководители акционерного общества «Белореченское» и сам господин Цэрэндаваа.

Всего за время сотрудничества в Монголию было продано 580 млн яиц. С учетом того что в настоящее время Монголия не без помощи белорусцев успешно развивает свое птицеводство, объем экспорта яиц вряд ли увеличится. Однако благодаря постоянному контакту стали появляться новые предложения. Так, например, Белореченская птицефабрика произ-

водит высококачественный яичный порошок. Через совладельца монгольской фирмы НВЦ Батрика Цэрэндаваа японская компания «Ифудзи Санджио Ко» вышла на руководителей фабрики, и после непродолжительной переписки состоялась встреча на сибирской земле директора японской компании Муненори Фудзии с генеральным директором СХ ПАО



**Улан-Батор. Выставка «Ворота в Азию»**

«Белореченское» Гавриилом Франтенко и его заместителями.

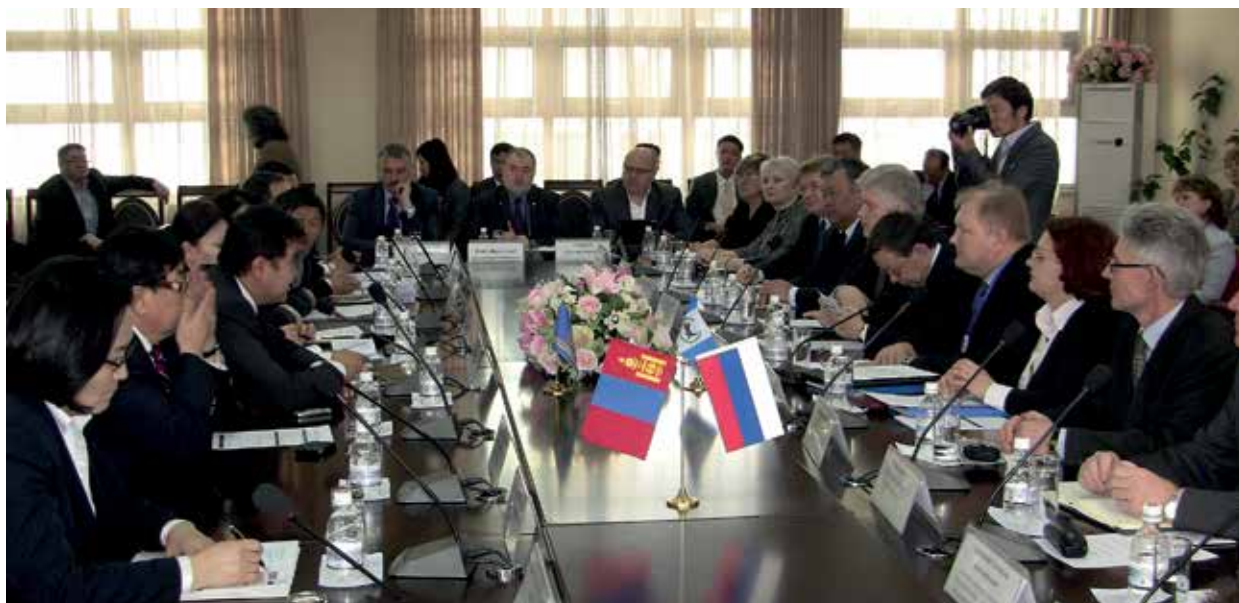
Японцев интересовало многое, но прежде всего — яичный порошок, а точнее его производство. В Японии птицеводство традиционно развито, и сельское хозяйство полностью обеспечивает свое население яйцом. Однако изготавливать яичный порошок там крайне невыгодно из-за огромной

энергоёмкости производства: электроэнергия у них в семь раз дороже, чем в Иркутской области. Итогом встречи стал договор на поставку 120 т сухого яичного порошка в 2015 г. Для производства этого небольшого объема требуется всего 11 млн яиц. Птицефабрика выдает такое количество за 6–7 дн., но важно не это — было положено начало реализации еще одного продукта фабрики на внешнем рынке.

Выход на японский рынок открывал заманчивые перспективы. На этом пути можно было ожидать многочисленные таможенные и дипломатические барьеры, и их предстояло научиться преодолевать. Тем не менее это и есть элементы развития.

Выход на зарубежный рынок — серьезный успех, но не предел мечтаний, считают руководители акционерного общества «Белореченское». В ближайших планах — создание совместного предприятия с Улан-Баторской птицефабрикой с перспективой вывода его на мировой уровень. В Улан-Баторе стало традицией ежегодно проводить празднование Всемирного дня яйца, и Гавриил Степанович и специалисты хозяйства были почетными гостями на этом празднике. Как будут дальше развиваться события, покажет время, но их динамика уже обеспечена. □

**Для контактов с автором:  
Гушин Виктор Владимирович  
e-mail: gushchin1938@yandex.ru**



**Круглый стол с монгольскими партнерами**