



## Серик Кунакбаев: «Пшеница, выращенная в сибирском крае, очень ценна для мукомолов всей страны»

Генеральный директор крупнейшей трейдинговой компании «Зерновые линии» Серик Кунакбаев рассказал «КП»-Омск об успехах, положении дел в агросекторе и дальнейшем развитии.

Год за годом - 7 лет на рынке продажи зерна. Каждая знаменательная дата для ООО «Зерновые линии» - это признак успеха, стойкости и уважения партнеров. Трейдинговая компания из Омска сейчас имеет не только высокий статус среди мировых контрагентов, но и гордое звание «Экспортер года в сфере агропромышленного комплекса».

Объединенные Арабские Эмираты, Азербайджан, Кыргызстан - многие партнеры из этих стран стремятся работать с омичами. Все дело в качестве поставляемой продукции, а также порядочности предприятия из далекого сибирского города.

**- Серик Абаевич, почему решили заняться рискованным бизнесом и продавать сельхозпродукцию?**

- Мы - компания по купле-продаже сельскохозяйственных культур. Когда только начинали работать в этом направлении, то специализировались лишь на пшенице. Она, конечно, и сейчас остается приоритетной культурой. Но, выходя на другие рынки, начали добавлять масличные и бобовые группы. Да, сельское хозяйство - это зона рискованного земледелия. Начиная от посевов, заканчивая качеством урожая. Но это наша стезя. Ведь внутри каждого человека есть стержень - его желание и стремление идти к цели. Я с большим уважением отношусь ко всей цепочке нашего бизнеса, начиная от сельхозпроизводителя, заканчивая переработчиками разных культур. Считаю: когда бизнес складывается, значит, каждый на своем месте и делает свое дело добросовестно.

**- Судя по вашим наградам и заслугам, и вы на своем месте. Расскажите, чего удалось добиться за годы работы?**

- Мы работаем и расширяемся. Представительство нашей омской компании в Санкт-Петербурге занимается экспортом. А мы закупаем сельхозпродукцию по всей России. География наших закупок широка. В основном это Омская область, но мы



Елена ВОЛКИ

также поставляем товары производителям из Самары, Саратова, Волгограда и Краснодарского края. Что касается наших покупателей, в России работаем со всей переработкой: мукомольными, крупяными и комбикормовыми заводами. Отгружаем на Урал, по Алтайскому краю, а также в Ленинградскую и Московскую области. Экспортируем как в ближнее, так и дальнее зарубежье.

**- Любопытная география закупа. Что особенного производят в российских регионах-поставщиках?**

- Здесь вопрос не в особенностях, а в логистике. Ту же самую пшеницу, например, везти в порт из Омска будет слишком дорого. Сейчас стало еще сложнее возить по же-

лезной дороге, так как первоочередные составы идут с военной техникой. Да и закупаемый в других регионах товар не уступает требованиям заказчика. Все наши поставщики - проверенные компании с лицензированной продукцией.

**- Можно ли на омских мельницах найти поволжскую пшеницу?**

- В нашем регионе мы едим исключительно ту пшеницу, которую сами же и выращиваем. Можно сказать, что нам с этим повезло. Пшеница, выращенная в сибирском крае, очень ценна для мукомолов всей страны. Она высокого качества, многие хотят именно ее. У нас даже уральские переработчики делают на нее ставку, формируя помольную пар-

тию. Если сибирская пшеница дорогая и мельницы решили обойтись без нее, то партия выходит не того качества, и это сразу замечают покупатели. К примеру, из Казахстана и Киргизии специально ради нашего товара приезжают сюда, хотя наша омская пшеница довольно дорога.

**- Как добиваетесь необходимого качества от поставщика?**

- При закупке мы ориентируемся на российский ГОСТ. Пшеницу берем на элеваторах Омской области, где работают аккредитованные лаборатории. Это касается и реализации по России и СНГ. При том, что зерновой рынок не такой большой, мы часто выезжаем на конференции, наблюдаем, как работают другие регионы. Иной раз хватает слова порядочного человека, чтобы начать сотрудничать с новой компанией. У нас свой зерновой мир, в котором каждый друг друга знает.

**- Какие изменения произошли на зерновом рынке?**

- Тенденция изменилась, так как в последние два-три года у нас рекордный урожай. Сейчас мы вышли на тот уровень, когда каждая область сама себя обеспечивает продукцией. Для трейдера это очень сложный период. Задача государства состояла в том, чтобы каждый регион сам себя кормил. И тогда нам предложили работать на внешний рынок и приспособиться к экспортным условиям. Те компании, которым это удалось, успешно развиваются. Мы в их числе. Сейчас у нас 80% отгрузок ведется за границу. Мы продолжаем изучать внешние рынки. Торгуем с Казахстаном и ОАЭ.

**- Вашу компанию признали экспортером года, значит, все получается. Но существуют ли какие-то ограничения по экспорту?**

- Есть сложности в движении валютных финансовых средств, поскольку многие банки сейчас находятся под санкциями. Все, что касается организации экспорта, экспедирования, страхов-

ки, банковской системы, - все функционирует, люди готовы работать. Из сложностей лишь сроки, особенно во время уборочной кампании, когда приходится дожидаться разрешительных документов.

**- Как построены логистические цепочки и на чем перевозится продукция?**

- Внутри региона используем автотранспорт, доставку до портов осуществляем по железной дороге. Если везем в Новороссийск, там перегружаем на корабль.

Планируем плотно работать с Пакистаном и Ираном. Но там железнодорожная колея имеет другой размер, значит, логистика усложняется. Здесь очень важен контроль, и он должен быть жестким.

**- Каковы планы компании на ближайшее время?**

- Сейчас ставим акцент на развитие. Ведем переговоры с Кенией и Пакистаном. Хотим отправить в эти страны пробные партии зерна. Рассматриваем Иран, Китай. Прорабатываем все логистические варианты, которые раньше не задействовали. К сожалению, у нас нет необходимой инфраструктуры. К примеру, в прошлом году с нами хотели сотрудничать партнеры из Павлодара, чтобы мы доставляли продукцию в Казахстан по реке. Это удешевляет логистику. Но не с берега же лопатой на баржу грузить. Необходимо развитие. Здесь не только вопрос в погрузке, но и в самом водном транспорте, а также акватории реки, которую не развивали многие годы.

**- Слышат ли вас федеральные и местные власти?**

- Мы активно сотрудничаем с региональным министерством сельского хозяйства, с торгово-промышленной палатой и Центром поддержки экспорта. Власти выстраивают благоприятные условия для процветания омского бизнеса и все вопросы помогают решить.

*Благодаря уважению Серика Абаевича за интересное интервью. Желаем процветания вашему делу!*