



СОЗДАЙ СЕБЕ ПОСТАВЩИКА

Можно ли купить надежное оборудование для сортировки ТБО, не потратив и 30 % от его стоимости? Оказывается, можно. Но как? Об этом рассказывает **К. В. Рзаев**, соучредитель компании «ЭкоМеханика», входящей в группу «ЭкоТехнологии».

– Константин Владимирович, ООО «ЭкоМеханика» – предприятие необычное во всем, начиная с его возникновения... Расскажите, как это было?

– Как только заработал наш Тверской завод вторичных полимеров – ТЗВП (в конце 2005 г.), ему сразу же понадобилась масса специфического оборудования. Так, мы купили конвейеры в одном месте, потом в другом, и поняли, что они в России или очень дорогие, или очень ненадежные. Не лучше обстояло дело и по другим позициям. Это было просто мучение! И мы не нашли другого выхода, как начать производить оборудование для себя самостоятельно. У нас на заводе были конструкторы, инструментальное хозяйство, мы понимали, что это не так уж сложно и при желании реализуемо. Помню,

взяли за основу немецкий конвейер, немного его усовершенствовали и скоро научились делать конвейеры.

– И вот теперь это оборудование, многократно проверенное на самих себе, вы реализуете по программе ОЗВ – «Оборудование за вторсырье». Что это за программа?

– Да, кроме нас, никто в России не предлагает подобную схему приобретения оборудования – взамен будущих поставок отсортированного сырья. Тут есть два ключевых момента: первый – мы даем рассрочку; второй – расплатиться можно сырьем, которое должно появляться в результате работы этого оборудования.

– Кредит можно оформить и через лизинг, но расплатиться сырьем ведь гораздо привлекательнее, чем

деньгами: это избавляет предпринимателя от многих дополнительных усилий и затрат... Но что это дает вам?

– Это помогает решить проблему обеспечения сырьем тверского завода. А это действительно проблема. Ведь сырье наше – ПЭТФ-бутылки и другие пластики – появляется в результате ручного сбора на полигонах. Вам приходилось видеть, как по полигону ходят «трудовые мигранты» и собирают все это в огромные мешки, потом несут вниз этой гигантской горы, там прессуют и так далее?..

– Да, приходилось... не очень обнаддеживает.

– Вот именно. И мы подумали: так давайте мы им поставим два-три конвейера и пресс, чтобы они могли все это подавать, рассортировывать, ведь все это уже давно придумано! Так мы начали делать наши первые мусоросортировочные станции в 2009 г.

– А с чем связана такая необходимость? Разве ПЭТФ не выбирают на мусороперегрузочных станциях?

– Давайте отличать правильные требования Росприроднадзора о стопроцентной обработке отходов перед захоронением, которые скоро вступят в силу, от реальной картины. Когда спрессованные в кузове мусоровоза отходы приходят на мусороперегрузочную станцию, из них успевают выхватить только алюминиевые банки, аккумуляторы – «драгоценности», т. е. все самое понятное и ценное. А такого сырья, как макулатура, стекло, различные пластики,



Монтаж сортировочных кабин делаем как мы, так и заказчик своими силами

выбирается не более 2–3 %. Все остальное подпрессовывается и везется на полигон.

– Но ведь ПЭТФ – тоже ценная и востребованная фракция, почему же его не выбирают?

– Он слишком легкий, и, чтобы заработать на нем столько же денег, как на металлах, его нужно выхватить в 5–10 раз больше, а времени на перегрузке очень мало: высыпали – выдернули – подпрессовали – увезли. Нет, конечно, в Москве есть и другие мусороперегрузки, которые фактически являются не просто перегрузочными, а мусоросортировочными станциями; они успевают достаточно много насортировать, и некоторые нам поставляют до 200 т ПЭТФ-бутылок и других пластиков в месяц. Но наша задача – чтобы вторичное сырье выбиралось из мусора повсеместно. А тут есть такой подводный камень... Кто получает деньги по тарифу за вывоз отходов, за их размещение? Очень во многих регионах это одна структура, пусть состоящая из нескольких юрлиц. У этой структуры есть деньги, но зачем она будет их вкладывать в какие-то мусоросортировки? У нее и так все хорошо, она в усовершенствованиях не заинтересована, а объяснение найдется: или она считает, что это неэффективно, или денег жалко, или организационных способностей не хватает, или просто лень.

А есть другой сегмент – люди, которые от тарифного пирога отрезаны, но хотели бы зарабатывать на сортировке мусора. Но у подавляющего большинства из них – частных мелких предпринимателей – ни девяти, ни шести, ни даже трех миллионов рублей на покупку оборудования нет. Такая вот получается дурацкая ситуация.

Есть еще и третий сегмент: бюджетные деньги. Либо региональный бюджет умудряется найти средства, либо удается войти в какую-то целевую программу, и таким образом появляются деньги на мусоросортировочное оборудование. Но это бизнес, связанный, как правило, не с тем, чтобы выстроить эффективную сортировку, а с тем, как правильно освоить бюджетные деньги. Мы, к сожалению, вынуждены это констатировать, есть не один пример мусоросортировочных



Замкнутый круг проблем отходоперерабатывающей отрасли

станций (МСС), построенных за большие деньги и не работающих.

Сложилась следующая ситуация. С одной стороны, мы умеем производить оборудование и хотим продавать его больше. С другой стороны, есть много людей, которые и хотели бы купить наше оборудование, но у них нет денег. С третьей стороны, мы нуждаемся в сырье. Мы свели все эти вводные воедино: создали компанию «ЭкоМеханика», чтобы создавать и производить решения специально для России.

– Что подразумевается под «специально для России»?

– Любое оборудование, сделанное в Европе, безусловно, качественное, но все-таки в России своя специфика. Как минимум, это несортированный грязный мусор и одна из самых высоких в мире процентных ставок, что серьезно ограничивает возможные бюджеты на проекты по сортировке.

– А «нужаемся в сырье» – это значит, его действительно не хватает?

– Не хватает отсортированных отходов, которые для нас и есть сырье. Ведь по мере роста рециклингового бизнеса за отходы началась настоящая война, цены стремительно выросли. Когда мы запускали тверской завод в 2005 г., вторичная ПЭТФ-бутылка стоила 5 руб./кг, сейчас она

стоит 25 руб./кг, а в марте 2015 г. (поскольку именно в марте достигает своего пика противостояние высокого спроса и малого количества ПЭТФ-бутылки) цена доходила до 30 руб./кг. О чем это говорит? О том, что отходов не хватает.

Стало очевидно, что мы – в петле: отходов не хватает, потому что нет сортировочных станций, сортировочных станций нет, потому что мало денег в отрасли, мало денег в отрасли, потому что она маленькая, маленькая она потому, что мало перерабатывают отходов, мало перерабатывают отходов, потому что их не хватает – и так дальше по кругу (см. рисунок). И тогда мы поняли, что нам и тем компаниям, которые нам поставляют отходы, нужно идти навстречу друг другу и вместе разрывать этот замкнутый круг. Ведь отрасль вроде бы как важная, ей придается общенациональное и общегосударственное значение, но наивно было бы сидеть и ждать, пока государство придет и скажет: «Давайте мы вам поможем разорвать этот круг!»

Мы сказали: вот те, кому мы доверяем, потому что они уже проявили свои управленческие и организационные способности – например на каком-то из полигонов умудрились сколотить бригаду, которая собирает там отходы, нашли способ у кого-то взять в долг или вложили свои сбережения, поставили пресс, прессуют



Сетчатые контейнеры для раздельного сбора ПЭТФ-бутылок и другой упаковки – ещё один нехитрый, но работающий сегодня инструмент

отходы и продают – эти люди уже доказали свою решимость и свою дееспособность. Давайте дадим им рычаг для того, чтобы они стали жить лучше, а они взамен станут обеспечивать нас большим количеством вторсырья.

– И кто стал первым из таких партнеров?

– Человек, с которым мы заключили первый такой договор, – владелец небольшой мусоровывозящей компании – с честью выполнил свои обязательства. В Твери до недавнего времени был полигон, который бесконечное количество лет собирались закрыть, чтобы построить новый. Там было несколько компаний, которые что-то умудрялись собирать и даже делать небольшую сортировку. И вот с одной из них мы в 2012 г. договорились, в марте поставили им очень простенькую сортировку из трех конвейеров: подающий конвейер, рабочий конвейер и конвейер, который «отводит хвосты». По дороге на полигон машина делала крюк менее 500 м, заезжала на площадку (какой-то ангар, бывший коровник), где люди получили возможность применить хотя бы малую механизацию. Понятно, что это далеко не Европа, условия труда не из легких; но это лучше, чем хождение по мусорной горе, это в любом случае был шаг вперед. Сортировка принимала в день до 75 т мусора (малая часть того, что ехало из Твери). Мы предполагали, что этот предприниматель расплатится с нами за 1–2 года, но он и ПЭТ-бутылкой, и деньгами, полученными от продажи

другого отбираемого вторсырья, расплатился гораздо быстрее – всего за семь месяцев.

– И что, так может сделать любой?

– И да, и нет. Первое, что необходимо (кроме личностных качеств, о которых уже говорилось), – это постоянный поток сырья. А его можно лишиться по различным причинам: политическим, экономическим. Конечно, это не так часто случается, но, если все же происходит – это крах. Поэтому мы внимательно изучаем ситуацию у «соискателей». У нас сейчас десятки проектов, которые могли бы быть реализованы именно по схеме ОЗВ, и мы начинаем подходить аналитически к каждому потенциальному получателю оборудования. На чем основана его уверенность, что будет поток мусора? Сможет ли он набрать сортировщиков? Это проблема номер два. Многие из претендентов уже работали в сфере отходов, но работали с другим контингентом – с водителями, охранниками. И у них зачастую не получается набрать нужное количество людей на сортировку, и бизнес не идет – не потому, что оборудование подводит, а потому, что работать некому.

– А это тоже личные качества или это объективные особенности регионов?

– И то и другое, но в целом такая же ситуация, когда на одной улице три магазина: один работает «в ноль», один – в плюс, один – в минус. Это вопрос эффективного управления. Хотя и региональный фактор, безусловно, имеет значение. Но здесь разница, скорее, в том, что в одних регионах местные жители согласятся работать за эти деньги, а в других нужна иностранная рабочая сила.

Поставляя свое оборудование, мы просто вынуждены думать о том, чтобы им был доволен тот, кто его купит, чтобы оно работало и «производило» отсортированные отходы, которые нам же и нужны. Но мы не можем повлиять на ситуацию с привлечением рабочей силы, с эффективностью управления, – это отдельная задача, и мы пытаемся понять, насколько она решаема для потенциального партнера.



Прессы на 30–40 т, как и контейнеры и баки для раздельного сбора, тоже часто отдаем начинающим без оплаты, в счет будущих поставок сырья

– Значит, прежде чем продать оборудование под условия возврата отходами, вы делаете некий преаудит? Иначе можно продать и ничего в счет оплаты не получить...

– Конечно. И вот здесь хотелось бы отметить важный момент. Чем наша схема отличается от альтернативных схем, когда после некоторой предоплаты оборудование можно купить через лизинг или кредит? Лизинговые компании и банки, безусловно, мало что понимают в сортировке отходов, да и не должны. Они смотрят балансы. А что в балансе у небольшой частной компании? Банковские сотрудники вставляют все это в свои экселевские таблицы, и, конечно же, ничего хорошего на выходе не получается. У нас другой подход. Мы, конечно, тоже смотрим документы, балансы, но мы в первую очередь хотим видеть человека, который за все это будет отвечать. Как правило, это владелец, ведь бизнес у нас пока еще не такой масштабный, как в странах с огромными объемами переработки. Мы говорим ему: давай посмотрим твой бизнес-план, давай посмотрим, откуда будут идти отходы, какова будет их морфология, то есть мы всегда смотрим в суть. Очень часто люди после такого «разбора полетов» говорят: «Давайте я годик еще подумаю». И мы отвечаем: «Да, лучше еще раз все взвесить, чем совершить необдуманный поступок». Ведь мы не меньше потенциального партнера заинтересованы в том, чтобы его бизнес работал.

– То есть у вас задача – получить вторсырье, отсортированное с помощью вашего оборудования, а у других компаний – производителей оборудования задача – просто продать оборудование. Они могут предложить в помощь разве что лизинг...

– Да, у нас все-таки основная задача – насытить, как минимум, наш ТЗВП, который только вторичного ПЭТ перерабатывает более 15 тыс. т ежегодно плюс полиэтилены. Не говоря уже про кармическую задачу – сделать так, чтобы отходы в России все-таки не закапывались, а перерабатывались, на самом деле мы преследуем и ее.



Мобильные МСС могут быть развернуты на новом месте буквально в считанные часы

– Скажите, а действительно у вас стало лучше с сырьем после того, как вы запустили программу ОЗВ?

– С сырьем становится лучше год от года, но и спрос на него постоянно растет. Провести прямую корреляцию сложно... Давайте не будем так смотреть на вещи, что вот мы поставили сортировку, и тут же сырья должно стать больше. Но если никто ничего не будет делать, то его и правда больше не станет. Нужно заниматься раздельным сбором, нужно зани-

маться сортировкой, нужно делать все, чтобы насытить рынок вторичным сырьем, чтобы рынок вырос, чтобы отрасль стала масштабной и инвестиционно привлекательной. Поэтому мы и не возражаем, когда полученное на нашем оборудовании сырье продают кому-то еще: все равно ведь эти отходы пошли в переработку, суммарно отсортированных отходов стало в России больше, и спрос-предложение потихоньку как-то выравнивается.



Самые популярные решения – МСК на 50–100 тыс. т ТКО в год

– Значит, задачи все же кармические... Вы еще и поэтому так тщательно изучаете потенциальных получателей оборудования?

– Наше оборудование, поставленное и неработающее, пусть даже не по нашей вине, – это грустная история. Когда мы продаем оборудование, рождается бизнес. И мы хотим, чтобы у нас была легкая рука, чтобы этот бизнес жил и развивался. Как я уже говорил, мы тщательно изучаем каждую ситуацию, привлекаем службу безопасности, юристов, финансовый отдел, которые прорабатывают различные варианты поручительства и т. д. Но если человек внятно отвечает на главные вопросы (откуда поток отходов, сохранится ли он в ближайшие 3–5 лет, как он наберет людей), все открыто показывает, готов рискнуть своим стартовым капиталом, то мы всегда идем навстречу и вместе с ним стараемся действовать так, чтобы у него все получилось. Совместно утверждаем дизайн, планируем число постов и виды полезных фракций, которые будут отбираться, обеспечиваем самой достоверной информацией по ценам на сырье, работаем с их техническими специалистами в команде. Например, люди говорят: «В этом ангаре мы хотим поставить это оборудование». Мы чертим различные конфигурации сортировки:

Г-образное, П-образное размещение... Иногда говорим: «В таком помещении это не будет работать, здесь погрузчик не сможет развернуться, там машина не сможет подъехать. Мы не рекомендуем так ставить наше оборудование». Бывает, это не нравится заказчику; только в этом году было пару раз, что люди, с которыми у нас был очень конструктивный диалог, в итоге купили оборудование у другого производителя, потому что мы обозначили, что у нас нет стопроцентной уверенности в жизнеспособности схемы, и порекомендовали проработать другие способы, другую площадку, может быть, уменьшить объем сортируемых отходов. Но, как говорится, хозяин – барин, сложно переубедить. Были случаи, когда мы слишком перестраховывались, а наши конкуренты поддержали решение заказчика; все равно мы желаем успеха их бизнесу, потому что из успехов каждого складывается успех отрасли, потому что на рынке появятся отходы, за которые мы будем бороться, и это – наша общая цель.

– А были случаи, что кто-то получил оборудование и не оправдал доверия?

– Пока нет. Бывает, что сроки выплаты немного растягиваются, но это не так страшно, если налицо динамика.

– Как много сейчас у вас таких контрагентов?

– Программа ОЗВ стартовала в 2012 г., ряд объектов уже работает, но еще несколько десятков находятся в проектной стадии. Объем взаимодействия стабильно растет.

Отмечу, что поступает много предложений, когда предприниматели готовы подписаться под проектом ОЗВ, но не хотят вложить даже 15–20 % от стоимости объекта. Для нас это однозначно красный свет: инициатор явно не уверен в своих силах или же заведомо не слишком заботится о возврате средств за оборудование или не в силах найти под нужный проект даже небольшую сумму. И в одном, и в другом, и в третьем случае для нас это негативная характеристика личных и деловых качеств потенциального партнера и заказчика.

Бывает, что в таких случаях нам предлагают войти в бизнес, отдать долю в обмен на оборудование; пока что мы подобные бизнес-модели не поддерживаем, так как дело операционного управления сортировкой ТКО является сугубо местным, региональным, мы не можем улучшить его, находясь на удалении; все, что мы знаем и можем, мы и так передадим в процессе планирования и строительства.

– А как соотносятся теперь между собой по масштабу деятельности ТЗВП и ржевский завод «ЭкоМеханика», выпускающий оборудование?

– Машиностроительный бизнес имеет совершенно другую бизнес-модель, другую добавленную стоимость, и по оборотам он меньше. Но он однозначно перестал уже быть вспомогательным по отношению к ТЗВП. Это давно уже самостоятельная бизнес-единица, она делает далеко не только конвейеры, но и прессы, подвижные полы, различного типа грохоты, мусорные контейнеры и баки, а также оборудование для других отраслей, в том числе в рамках нашего любимого сегодня импортозамещения. Но важно то, что в нашей схеме два бизнеса друг другу помогают и, очень надеемся, помогают и обществу. ♻️

Интервью провела О. В. Шевелева



На производстве «ЭкоМеханики» в Ржеве каждый квартал – новая единица импортозамещающего оборудования