

СЕКРЕТЫ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА

К. В. Рзаев, к. э. н.,

председатель совета директоров ГК «ЭкоТехнологии»

Какие факторы влияют на развитие рынка вторичных полимеров в России? Как соотносятся цены на первичные полимерные материалы с ценами на «вторичку»? Что нужно сделать для того, чтобы бизнес по переработке отходов полимеров стал прибыльным? Мы продолжаем публикацию статьи, которая содержит ответы на эти вопросы.



(Окончание.

Начало – в ТБО № 1, 2016)

ПРОБЛЕМЫ БИЗНЕСА

Проблемой предпринимателей является низкое качество бизнес-планирования и оценки постоянных затрат. В «отходный» бизнес в России идут частные предприниматели, и многие из них даже не составляют бизнес-план перед тем, как открыть завод, и, соответственно, многие факторы не учитывают. С тех пор как десять лет назад открылся Тверской завод вторичных полимеров (ТЗВП), возникло очень много предприятий, которые пытались войти на этот рынок, но, проработав несколько лет, закрывались. Об этом хорошо известно руководству завода «ЭкоТехнологии», которое продолжало и продолжает получать предложения выкупить оборудование с некоего завода, который не может больше работать в убыток.

Давайте сравним цены на первичные и вторичные полимерные материалы в декабре 2015 г. (см. таблицу). Казалось бы, «первичка» стоит очень дорого, а так называемый скрэп (различное вторичное сырье), то есть спрессованная ПЭТФ-бутылка, или пленка – гораздо дешевле. Вот и золотое дно, где можно зарабатывать большие деньги: ведь даже после переработки цена продажи «вторички» как будто бы позволяет потребителям хорошо экономить по сравнению с первичным полимерным материалом.

Но компании тем не менее уходят с рынка... Почему? Дело в том, что, покупая отходы, необходимо помнить, что полезной фракции будет на 20–50 % меньше и, соответственно, нужно столько же прибавлять к ее стоимости. Например, перерабатывая ПЭТФ-бутылки, нужно понимать, что корпус сделан из полиэтилентерефталата, но вот крышечка – уже из полиэтилена высокой плотности. Необходимо учесть массу (и тем самым стоимость) пленки или макулатуры, в которую это все завернуто, и массы грязи, которая там содержится, поскольку речь идет о стоимости единицы массы отходов. А если покупается прессованная канистра из ПЭВП, то ее закупочная цена сразу вырастет из-за этого на 30–40 %. Это почему-то мало кто учитывает при бизнес-планировании, и именно в этом кроется ошибка.

Еще одной проблемой отрасли является неструктурированность рынка поставщиков отходов – здесь можно забыть про долгие контракты, это всегда спотовый бизнес, где несколько раз в месяц могут меняться цены. Кстати, говоря о поставщиках: для бесперебойной работы ТЗВП, который утилизирует более 15 тыс. т ПЭТФ в год, то есть примерно 450 млн шт. бутылок, более 140 поставщиков со всей территории России поставляют ПЭТФ-бутылки. При этом самый восточный поставщик спрессованной грязной бутылки находится аж во Владивостоке... Можно

представить, что грязная бутылка везется из Приморья в Тверь? Оказывается, можно.

По большому счету, всех переработчиков крупнотоннажных полимерных материалов можно разделить на две группы – мелкие и крупные. Входя в этот бизнес, чтобы зарабатывать какие-то деньги здесь и сейчас, можно перерабатывать 100–150 т отходов в месяц. Однако если рассматривать долгосрочное сотрудничество с крупными и стратегическими потребителями, то нужно понимать, что необходимо иметь хорошо оборудованную лабораторию, вкладывать деньги в исследования, проводить корпоративные мероприятия и тренинги для своих сотрудников и т. д. А на это потребуются сотни тысяч рублей, а то и миллион в месяц. Например, постоянные расходы Тверского завода вторичных полимеров составляют в месяц от 7 млн руб. Это неснижаемые расходы, которые при

Цена (с НДС) на некоторые крупнотоннажные полимерные материалы в декабре 2015 г., тыс. руб./т

Полимеры	Цена «первички»	Закупочная цена скрэпа	Цена продажи вторичной гранулы
Полипропилен	82–89	20–25	50–65
Полиэтилен ПНД	97–107	28–38	60–80
Полиэтилен ПВД	95–102	18–26	55–75
ПЭТФ	75–80	24–27	48–58*

* Чистые ПЭТФ-хлопья.

Источник: ГК «ЭкоТехнологии»

любом уровне производства необходимо нести, но они дают возможность производить различного вида продукцию и работать с лидерами российского рынка, выпускающими тысячи тонн полиэфирного волокна ежемесячно.

В общем, у крупных переработчиков свои проблемы, у мелких – свои. И тем и другим приходится на этом рынке сложно. При желании можно заниматься рециклингом и в том, и в другом масштабе, но нужно думать о следующих ключевых факторах успеха:

- доступность сырья. Тот, кто решил заниматься вторичной переработкой полимерных материалов, должен знать, где он будет покупать сырье, по какой цене и каким образом он обеспечит нужный объем сырья с учетом того, что чем больше его покупаешь, тем зачастую выше цену платишь. Это очень важно, так как при высоких ценах на сырье окупаемость производства становится проблематичной, а при малых объемах рециклинга не получится выйти на окупаемую мощность;

- способность руководить рабочими. Вообще рабочими руководить сложно, а тем более рабочими, которые готовы работать с отходами;

- наличие толкового технолога. Отрасль новая, и даже специалист по производству пластмасс (но не по их рециклингу, поскольку таковых ни в одном учебном заведении не выпускают) не всегда может принять правильные решения. А ведь одно из условий успешности бизнеса – подо-

брать такое аппаратное оформление, чтобы не переплатить за оборудование, но при этом добиться нужного качества, перерабатывая сильно загрязненные отходы;

- инвестиции в лабораторное оборудование. На этом экономить нельзя, так же как и на совершенствовании технологии и шлифовке качества продукции. Иначе не сложится работа с крупными стратегическими потребителями, иначе на вас всегда будут смотреть как на спотового, краткосрочного игрока.

ПРОБЛЕМЫ СПЕЦИФИКИ ОТРАСЛИ

Есть еще два фактора, создающие проблемы в отрасли и связанные с ее спецификой, – это все еще несовершенное законодательство и нестабильность поставок сырья. Так, часто звучат жалобы, что поставщик обещал привезти сырье, но не то что не привез вовремя, а вообще продал конкурентам, предложившим на полрубля (за килограмм) больше. Давайте разберемся, о чем речь и кто такой этот поставщик с полигона, который обещал поставить вовремя определенный объем ПЭТФ-бутылок? Ведь он классический спотовый игрок, он может привезти сырье, может не привезти, а может и поднять цену или вообще перепродать свой товар дороже в другое место. Если есть готовность работать в условиях такого неструктурированного, неожиданно спотового рынка, тогда можно заниматься рециклингом; если нет, то лучше заняться чем-то другим.

Оператор полигона – это тот, кто нанимает на работу сотрудников (зачастую гастарбайтеров), обустривает их и руководит на полигонах десятками или даже сотнями человек, выбирающих из отходов полезные фракции для последующей переработки. Учитывая ту цену на скрэп, по которой идут закупки, хочется спросить операторов полигона: «Господа, у вас должно быть полно денег. Тогда почему так дорого? Почему тонна ПЭТФ-бутылок стоит 25 тыс. руб., а не 10?» На это операторы полигона откровенно отвечают: «Помимо того что мы платим зарплату, инвестируем в ангары, прессы и прочее, мы еще должны поддерживать достаточно большое количество «покровителей», которые позволяют нам тут оставаться». То есть позволяют эксплуатировать гастарбайтеров и собирать бутылки. Правды ради следует признать, что с приходом на рынок длинных денег, по мере появления новых, современных полигонов, мусоросортировочных станций ситуация медленно, но заметно меняется.

Если говорить на уровне макроэкономики России о «вэйстменеджменте», то количество официальных полигонов чуть больше тысячи, а количество неофициальных не поддается подсчетам. Менее 5 % полигонов оснащены мусоросортировочными станциями, хотя все больше их строится или планируется. Это, как правило, результат удачного сочетания инициативных администраций, спецавтохозяйств, зарабатывающих на вывозе, полигонов, которые понима-



Полигон «Саларьево»



Часть отходов, образующихся при мойке грязных ПЭТФ-хлопьев (этикетка, крышка, грязь)

ют, что нужно что-то делать, чтобы снизить нагрузку на полигоны, а также наличия денежных средств у инициаторов, инвесторов.

Однако, для того чтобы отходо-перерабатывающая отрасль состоялась, еще сотни и даже тысячи проектов мусоросортировочных станций должны быть реализованы по всей России буквально завтра. Те отходы, которые должны собираться отдельно, пока идут в общий мусорный бак и дальше – на помойку, а их нужно сортировать.

По пути на полигон отходы, как правило, попадают на мусороперегрузочные станции, где из них теми же гастарбайтерами вручную извлекаются наиболее полезные фракции, например, аккумуляторы и алюминиевые банки (то, что проще всего извлечь и сразу продать). Слегка обедненный мусор поступает на полигон, где благополучно заравнивается. Более 95 % привезенных отходов остается на мусорных свалках, поэтому они и достигают такой высоты, как, например, ныне закрытый полигон «Саларьево» – гора высотой с многоэтажный дом. А то, что удается вытащить из потока, представляет собой совсем небольшие объемы, и это во многом объясняет такие высокие цены на вторичные полимерные материалы. Даже не на них, а на сырье, из которого можно эти вторичные полимерные материалы получить.

ПРОБЛЕМЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА И ИНВЕСТИЦИЙ

Проблемная ситуация в области рециклинга дополняется медленным и не всегда последовательным развитием правовой сферы.

На январь 2016 г. можно выделить следующие ключевые факторы в этой сфере, влияющие на развитие рынка рециклинга:

- статус регионального оператора. Исходя из разрабатываемых положений и подзаконных актов после появления регоператоров все отходы окажутся в их собственности, и на сегодня непонятно, на каких условиях рециклеры смогут их у него покупать;
- узаконивание необходимости обязательной сортировки ТКО перед их захоронением. Если сортировочные станции действительно станут

нормой для каждого полигона, то дефициту сырья для рециклинга накопец придет конец;

- развитие ситуации с отдельным сбором отходов. Если он станет-таки обязательным, пусть даже для части отходов или ряда регионов страны, это также повлечет за собой рост объема сырья для рециклинга плюс улучшение его качества;

- наконец, выбор крупнейших «генераторов» полезных фракций – крупнейших российских и мировых компаний, производящих упаковочную продукцию, – ведь именно упаковка и составляет основные целевые фракции для рециклинга. В рамках расширенной ответственности производителя они должны решить, платить экологический сбор или собрать и переработать упаковку (самостоятельно или с помощью рециклера). Принятие решения в пользу уплаты сбора, конечно, мало поможет росту рынка рециклинга.

Что касается инвестиций, то принятие в 2015 г. исторических для отрасли законов, положений и НПА в природоохранной сфере, а также законодательство в части ГЧП во многом определили долгожданные правила игры для операторов и инвесторов.

Несмотря на все еще существующие недоделки и неутвержденные документы, уже в течение 2015 г. интерес к отрасли серьезно оживился, в частности вырос спрос на мусоросортировочное оборудование.

Окончательную же точку в части определения инвестиционной привлекательности отрасли можно будет поставить, очевидно, после реального запуска института региональных операторов и первых месяцев их работы и взаимодействия с операторами по вывозу, утилизации и обезвреживанию отходов.

Пока же, чтобы как-то способствовать развитию сортировки ТКО в период некоторого временного законодательного вакуума, нам приходится рисковать вместе с предпринимателями. Так, и ООО «ЭкоМеханика», кредитуемое ГК «ЭкоТехнологии» (которой принадлежит ТЗВП), берет на себя определенный риск, когда бесплатно предоставляет операторам полигонов различное мусоросортировочное и мусороперерабатываю-



Лаборант за работой

щее оборудование, с тем чтобы полигон по договору все отсортированные полезные фракции (прежде всего ПЭТФ-бутылки, ПНД и ПВД) в дальнейшем поставлял в качестве платы за оборудование. Однако же этот риск в большинстве случаев оправдан: в течение 2–3 лет сырьем оплачивается поставленное оборудование; ТЗВП получает нужное ему вторсырье, реализует готовую продукцию и в итоге возвращает инвестированные в поставку отсортированных полезных фракций деньги.

Это реальная инициатива на местах, ведь в итоге:

- рециклеры крупнотоннажных полимерных материалов получают нужное сырье;
- развивается рынок поставки мусоросортировочного оборудования отечественного производства;
- спецавтохозяйства получают дополнительные доходы;
- сокращается нагрузка на полигон и продлевается срок его службы;
- появляются рабочие места;
- улучшается экологическая обстановка, что очень важно.

ВЫВОДЫ

Современный российский рынок рециклинга по-прежнему находится на ранней стадии развития по причине все еще низких темпов роста сбора полезных фракций отходов и техно-



Образцы продукции завода по рециклингу ПЭТФ

логий их переработки. С другой стороны, это является плюсом, так как данный рынок имеет огромный потенциал роста. В целом Россия повторяет путь тех стран, которые уже вышли на высокие уровни сбора и технологий, – того же Китая и стран Западной Европы (хотя они используют совершенно разные технологии). При этом, если оперировать терми-

нами известного SWOT-анализа, возможности для России – это в первую очередь большие объемы ТКО (более 60 млн т ежегодно, а если иметь в виду только полимерные материалы – 4 млн т). Это несравнимо с рынками стран с малочисленным населением, поэтому можно говорить о высокой потенциальной капиталоемкости российского рынка.

Субъективно и объективно слабые стороны – это в первую очередь все еще бреши в законодательстве, невысокие показатели сбора, менталитет россиян и низкая плотность населения (чем меньше плотность населения, тем больше рассредоточены по стране отходы и тем сложнее их собрать, агломерировать и переработать в одном месте). Почему грязная ПЭТФ-бутылка для ТЗВП везется с Дальнего Востока? Потому что из-за низких темпов собираемости Московская область не может насытить этот и другие заводы, перерабатывающие вторичные полимерные материалы. Однако же, несмотря на все

это, данный бизнес привлекателен. Если правильно относиться к управлению этим бизнесом с учетом упомянутых факторов (кадровые и технологические проблемы, неструктурированность рынка и пр.), то и рециклинг полимерных материалов может оказаться выгодным занятием. Как всегда и везде, важно то, насколько хорошим управленцем вы будете.

Наконец, нужно понимать, что все (переработчики, поставщики и потребители) находятся в одной лодке, поэтому необходимо кооперироваться, искать возможности для союза, компромиссы, идти навстречу друг другу в плане новых технологий, смело испытывать новые материалы, обмениваться знаниями о правильной переработке полимерных отходов – здесь не должно быть никаких секретов, ведь все равно рано или поздно конкурент об этом узнает. Пусть это прозвучит банально, но если не мы, то кто? Так давайте что-то менять в этом деле в лучшую сторону – хотя бы по чуть-чуть, но каждый день. ♻️

СОБЫТИЯ ■ ФАКТЫ

ПИЛОТНЫЙ ПРОЕКТ ПО СБОРУ ОЭЭО СТАРТУЕТ В ПОДМОСКОВЬЕ

Первую пробную партию старого и вышедшего из строя электрооборудования собрали в г. Долгопрудном. Горожане принесли около 700 кг электронного лома во временные пункты приема. Перерабатывающее предприятие организовало вывоз электроотходов.

Как сообщил министр экологии и природопользования Московской области Александр Коган, цель пилотного проекта – создание эффективной системы обращения с отходами электронного и электрического оборудования на территории Московской области. Это послужит обеспечению экологически безопасного и экономически эффективного обращения с такими отходами, снижению экологической нагрузки на Московский регион, улучшению санитарной обстановки в муниципальных образованиях.

В ходе реализации проекта будут определены реальные объемы образования электроотходов в Подмоскowie. Будут применены новейшие методы их сбора, обработки и утилизации. Также планируется провести инвентаризацию предприятий Московской области, занятых в сфере обращения с отходами.

«После того как электронное оборудование попадает на предприятие, оно проходит контроль на взрыво- и радиоопасные предметы. После этого производится сортировка, предразборка и разделение по элементам», – рассказала Екатерина Радионова, генеральный директор перерабатывающего предприятия – партнера проекта.

«Массовый сбор этого вида отходов – новшество для нашей страны. Раньше электроотходы собирали лишь в небольших объемах

инициативные группы. Мы выходим на новый уровень, – говорит Владимир Комиссаров, директор Ассоциации переработчиков электронной и электробытовой техники. – ОЭЭО – это не только значительные объемы отходов, но и серьезная экологическая проблема, поскольку в них содержатся различные вредные вещества, среди них только I класса опасности – шесть видов веществ. Корпус обычного компьютера содержит антипирены, которые при неконтролируемом горении выделяют канцерогенные диоксины и фураны, а внутри плоского телевизора скрыто порядка четырех ртутьсодержащих ламп подсветки».

По оценкам экспертов, в мире ежегодно образуется 40–50 млн т ОЭЭО, в России – 1,2–1,5 млн т, в Московском регионе – около 200 тыс. т. С каждым годом эта цифра неуклонно растет.

«Люди понимают, что для сохранения лесов необходимо сдавать макулатуру. Теперь нам нужно помочь обществу осознать, что сдача и правильная утилизация электроники – серьезный шаг для сохранения здоровья окружающей среды», – подытожил Александр Коган.

Информация о проекте, стационарных пунктах сбора, местах и датах работы мобильных пунктов сбора будет опубликована на официальном сайте АПЭТ (отраслевой ассоциации переработчиков электронной и электробытовой техники) и на сайтах муниципальных образований и районов.

*Источник: Пресс-служба
минэкологии Московской обл.*