



Перед Константином Рзаевым, одним из создателей группы компаний «Экотехнологии», - ПЭТ-«флейки» – россыпь хлопьев из пластика, которые получились после переработки пластиковых бутылок. Флейки могут быть вторсырьем для самых разных упаковочных и нетканых материалов, синтепона, или, например, автомобильных ковриков. Рзаев с партнерами еще в 2005 году открыл завод по рециклингу полигонных ПЭТ-бутылок в Твери, его компания сегодня перерабатывает более 14 тысяч тонн ПЭТ-бутылок (это более 350 млн в штуках) в год.

За эти годы партнеры поняли: делать деньги из мусора в России – скорее доброе дело, чем прибыльный бизнес. Мусор не сортируется, большинство компаний-операторов отправляют отходы на свалки, а не на переработку, а долгожданные изменения в ФЗ «Об отходах производства и потребления» повергли всех, кто связан с рециклингом, в шок.

Если Россия оптимизирует политику управления ТБО, то к 2025 году она сможет перерабатывать до 45 % отходов вместо сегодняшних 3-5%, следует из [отчета](#) IFC. В США этот показатель уже перевалил за 60%, в Европе – за 40%. Чтобы наладить систему, которая позволит сделать из фантиков и бутылок под ногами ценное сырье, России потребуется более €40 млн. Зато это принесет более €2 млрд российской экономике. Насколько реалистичен этот сценарий?

- Как вы пришли на этот рынок?

Мы начинали почти десять лет назад: занимались импортом сырья и привозили, в том числе, ПЭТ-волокно (полиэстер). В 2004 году один из крупных заказчиков решил сделать свой завод для его производства в России. А нам предложили производить сырьё – ПЭТ-хлопья – для них в России. Мы занялись закупкой бутылок и выпуском флейков на практически пустом рынке. У нас была типичная предпринимательская мотивация – занять пустующую нишу.

- Ну, а сейчас для вас это способ сделать мир лучше или чисто бизнес?

Получается, что мы скорее решаем таким образом «кармическую задачу». Россия и весь мир нуждаются в том, чтобы как можно больше отходов не лежали в земле, а шли в дело.

Сейчас понятно, что у рынка много проблем, на переработке много не заработаешь. Денег где-то еще можно делать больше.

- Нас всех призывали сдавать стеклянные бутылки, собирать бумагу и металлолом. О том, что пластмассы тоже можно активно перерабатывать, многие и не задумываются.

- Отходы пластмасс сейчас самые популярные среди ТБО для рециклинга. Во-первых, сколько выбрасывается пластика: можно сделать масштабную переработку, а это всегда привлекательно для инвестпроектов. Во-вторых, большинство видов пластика можно перерабатывать без потери свойств для повторного использования, это их характерная особенность. В-третьих, пластмассы плохо или вообще не разлагаются – их, с точки зрения опасности для природы, нужно перерабатывать в первую очередь.

- И многие производители хотят дать ПЭТ вторую жизнь?

В теории все понимают, что пластмассы – это те же углеводороды, их запасы конечны. Цены на первичные полимеры год от года растут, так что бизнес на ресайклинге пластмасс должен становиться все более привлекательным. На практике все сложнее, но в целом да, спрос на вторичные пластмассы идет вверх.

Другой фактор – с каждым годом расширяется число изделий, которые могут делать и из вторички. Если 15 лет назад из «вторички» делали только тапки и т.п., то сейчас – практически все, что не соприкасается с едой. Например, делают дренажные и водосточные трубы, которые знают все дачники. И плечики для одежды, которые вы купите в ИКЕА, с вероятностью в 95% сделаны из вторичных полимеров.

- Получается, пластмасса – один из самых пригодных для сбора и рециклинга вид отходов. И что с ее переработкой в России?

За 2014 год в России образовалось около 64 млн тонн ТБО (до 30 млн из них можно переработать), из них до 4 млн тонн – пластиковые отходы (полиэтилен, полипропилен, ПВХ, ПЭТ, полистирол и другие). Перерабатывается только порядка 10% от этого объема.

- С переработкой бумаги, например, ситуация лучше?

Да, потому что у нас бумага отсортировывается больше. Да и спрос на вторсырье в этих отраслях – из-за дороговизны первичного сырья – высок. Сейчас с ростом курсов поднялись цены и на первичную целлюлозу, и на сырье для стекловарения, так что эти рынки на подъеме. Но все же и этого мало. Картон, стекло, ПЭТ-бутылки, шины – «средние» по сложности переработки ТБО. Пока 75% из них продолжают гнить на свалках.

- То есть, главная проблема в том, что, в основном, рециклируемые отходы приходят из мусорных корзин в наших квартирах, а сортировкой никто не занимается?

В России число людей, которые сортируют мусор у себя дома, пока ничтожен – думаю, несколько тысяч человек на всё отечество. С точки зрения потерь времени и экономики это невыгодно. В Москве чуть больше 20 пунктов раздельного приема мусора: человек больше потратит на бензин или билеты на метро, чем получит за сданные бутылки. Инфраструктуры во дворах нет. Поэтому раскладывают мусор по разным пакетам только экологические активисты.

Чуть легче организовать цивилизованный сбор отходов с производств и из торговых сетей. Представьте: завод производит тапки, у них какой-то процент брака. Или в «Перекресток» бутылки привозятся в упаковке по шесть штук, обернутые в пленку, за день в каждом магазине накапливаются сотни килограмм чистой пленки. С такими игроками договориться можно.

Но обыватели – основной источник потенциально перерабатываемых отходов, и их мусор по-прежнему отправляется на полигоны, где все сваливается в кучу.

- Но ведь сейчас стали много говорить про сортировку мусора, ситуация меняется?

В 2005-м, когда мы вышли на рынок, в месяц собиралось около 3 тыс. тонн ПЭТ-бутылок, сейчас – 8-9 тыс тонн (официальной статистики нет)... катастрофически мало. И это главный dead lock для всех, кто занимается ресайклингом. Обычно ведь в жизни как: можешь покупать дешевле, если будешь покупать больше – это же логично. А на самом деле, так как сырье в дефиците, все наоборот. Покупаешь до 800 тонн ПЭТ-бутылок в месяц - платишь 23-25 тыс. рублей за тонну, а если нужно закупить больше 1000 тонн – то вынужден покупать и по 26-29 тыс. рублей.

С другой стороны, чтобы сделать рентабельный бизнес, ты должен скупать много ПЭТ для переработки – нужно же окупать постоянные издержки, зарплаты управляющих, хорошо оснащенные лаборатории. Для этого нужен масштаб. Бизнес оказывается в «ножницах».

- Что нужно для того, чтобы больше пластмасс не лежало на свалках, а попадало на переработку? Проблема в инфраструктуре?

Все страны с высоким уровнем собираемости отходов можно разделить на два типа. В таких странах, как США, Япония, странах Европы очень высокая экологическая сознательность. В Западной Европе собираются и сортируются почти 50% всех пластиковых отходов, а в Японии – больше 70%. Люди понимают, что вернуть пластик в оборот выгодно и что чистый берег реки всегда радует больше, чем забросанный пакетами и бутылками. В этих странах хорошо развиты технологии, а банки готовы кредитовать предпринимателей на этом рынке под низкий процент. А в таких странах, как Индия или Малайзия, Китай не увидишь бутылок на улицах, потому что там дешевая рабочая сила. И предприниматели могут легко получить много «рук» для сбора и переработки отходов.

России не получается идти ни по одному из путей. У нас не такая уж дешевая рабочая сила, да и ментальные особенности – «не царское это дело». На гигантских мусорных полигонах не встретишь русских - ни на сборе, ни на прессовке, ни на переработке. Там только приезжие из республик Средней Азии.

А поисковики выдают десятки сайтов компаний, которые перерабатывают ПЭТ-бутылки. Все-таки отрасль растет?

Да, сейчас в России уже сотни мелких компаний, которые перерабатывают пластмассы, десятки – тех, кто работает с ПЭТ. Но все они небольшого масштаба и еле сводят концы с концами.

Переработка бутылок в флекс только кажется высокорентабельным бизнесом?

Да, обычно все недооценивают потери при переработке загрязненных отходов и то, насколько неструктурирован рынок поставщиков отходов.

Один кг прессованных ПЭТ-бутылок с полигона стоит сейчас 27 рублей. После мойки с нее снимается этикетка, стирается клей. Дальше – дробление, снова мойка, сушка и упаковка. Готовые чистые хлопья, полученные из бутылок, стоят уже от 50 до 60 рублей за кг - вроде бы большая разница, маржа налицо. Но около 20-40% от всей массы закупленного сырья приходится на прилипшую грязь, жидкость внутри бутылок, на крышки и этикетки.

А чтобы переработать бутылку, нужно ещё довольно много электроэнергии, «расходников» вроде моющих средств. Это отбивается только при полной загрузке. А

обеспечить ее – при дефиците сортированного ПЭТа – почти невозможно. Вот и получается, при переработке в 200-500 тонн в месяц шансов работать в плюс крайне мало.

В итоге каждый год открываются десятки новых компаний и столько же закрывается. Люди выходят из бизнеса с убытками, потому что за первый год работы они не могут выйти в плюс, а потом кончаются деньги или энтузиазм.

А с технологиями переработки новым игрокам сложно разобраться?

У предпринимателя всегда есть дилемма: купить оборудование из Европы за €2-6 млн или за \$150-300 тыс. из Тайваня и Китая. Первый сценарий почти неподъемный. Банки кредитуют сейчас под 20% годовых, так что окупаемость может быть больше 6-7 лет. Оборудование из Азии неплохое, но рассчитано на трудолюбивых азиатов, которые с утра до вечера готовы его «латать». У нас же такого желания «поковыряться» нет, поэтому все выливается только в ворчание о том, что «все ломается».

Так сейчас рынок, скорее, высококонкурентен, или консолидирован?

Сейчас менее десятка крупных игроков с переработкой более 500т в месяц, а остальные – вот такие приходящие и уходящие стартапы. Есть, конечно, небольшие компании на плаву, но им тяжело гарантировать качество. А это - вопрос жизни и смерти компании. Серьезные покупатели ПЭТ-хлопьев и другой «вторички» подписываются надолго: им нужна уверенность в бесперебойной поставке стабильного по качеству вторсырья.

- Ну, а крупные игроки, могут хорошо зарабатывать?

У них проблемы с постоянным дефицитом сырья. Они же не могут прийти на «биржу ПЭТ-бутылок» и купить, сколько нужно. На рынке нет даже контрактов на несколько месяцев! Сегодня ты договорился, купил сколько-то тонн, а завтра к московскому полигону пришел конкурент, предложил цену на 5-10% выше – ты лишился поставщика. Крупные игроки, конечно, пользуются привилегиями и иногда получают долгие договоры о поставке, но о скидках и мечтать не можем. Все поставщики знают, что нам нужно много сырья, и стараются выжать соки, если рынок позволяет.

И это при 60 млн ТБО, отвозимых на свалку ежегодно, и более чем 45 тыс. свалок, если считать несанкционированные. ИФС считает, что всех неуглизованных в России отходов хватит, чтобы загрузить Транссиб на 2400 лет бесперебойной работы. А вам перерабатывать нечего?

Проблема в том, что тарифы, которые платят домовладельцы и бизнес, а также существующие законы и требования не стимулируют операторов сортировать мусор. Пока мусор только «раздергивается» на так называемых «перегрузках». Вручную выдёргивается самое ценное - электроника, украшения, алюминиевые банки, одежда и обувь, купюры. Остальное - и это 90% - отвозится на большую свалку и равняется бульдозерами. Поэтому в России одни из самых дорогих отходов в мире. Соответственно, и цены на вторичные полимеры выше – почти в 2 раза, если сравнить с Европой и США, где налажена система управления отходами.

Поэтому мы уже несколько лет выступаем за то, чтобы ввести обязательное требование сортировать мусор для компаний, которые отправляют мусоровозы и организуют доставку на полигоны.

Есть шансы, что получится?

Пока что запрета на захоронение нет. Росприроднадзор планирует в течение 1-1,5 лет внести поправки, которую будут предполагать обязательную сортировку до перемещения на полигон.

Мы надеемся на лучшее, но решили, что пока самим нужно что-то делать. Одна из наших компаний, «ЭкоМеханика», поставяет мусоросортировочные комплексы в кредит управляющим полигонами. Для таких партнеров – сейчас их уже более 5 – мы становимся и банком, и поставщиком оборудования, и гарантом выкупа отсортированных ПЭТ-бутылок и других полезных фракций по рыночным ценам.

Упомянутые поправки - это в ФЗ «Об отходах производства и потребления»? Госдума ведь приняла пакет поправок к нему в декабре?

Эти поправки – отдельная история. Их обсуждали больше пяти лет, потом долго ждали, и я, пожалуй, выражу мнение большинства игроков на этом рынке если скажу, что все мы разочарованы. Теперь вообще непонятно, как отрасль будет работать.

Во-первых, те, кто работает с отходами (собирает, перевозит, обрабатывает и утилизирует, закапывает), должны до 1 октября (изначально было вообще 1 июля) получить новые лицензии. Поправки вступили в силу 1 января, то есть у компаний есть меньше года, чтобы разобраться с новым порядком получения лицензий. Процедуры оговорены множеством подзаконных актов, многие из них недоработаны. Может вообще получиться так, что просто некому будет работать с мусором. И это все дорого. Для крупных компаний лицензирование обойдется в десятки миллионов рублей, небольшим игрокам будет вообще не пробиться.

Во-вторых, в каждом регионе теперь будет монополист - «региональный оператор по обращению с твердыми коммунальными отходами». Этот оператор будет получать деньги по договору от владельцев квартир и домов. То есть, у нас будет платеж по новой коммунальной услуге, который мы будем обязаны перечислять именно оператору, никому другому. Компания получает статус регионального оператора по итогам конкурса, причем на 10 лет. Здесь легко увидеть поле как минимум для коррупции.

Вводится монополия на высококонкурентном рынке?

Да, и это совершенно нелогично. И еще: оператор замыкает на себя всю цепочку – от сбора мусора до его утилизации и захоронения. А ведь во всех странах, где эффективно перерабатывается мусор, у компаний есть специализация. Одни вывозят мусор, другие – сортируют его, третьи – перерабатывают и продают вторичные полимеры. В России и так новые игроки всегда берутся за все сразу: предприниматели, которые решили вложиться в вывоз и сортировку мусора, быстро открывают и цеха для переработки. Загрузки у них нет. Им кажется, что они делают вертикальную интеграцию и уходят в продукцию с более высокой добавленной стоимостью, но все равно они рано или поздно закрываются. Фактически такие игроки «отбирают» отходы – дефицитное сырье – у ресайклеров, таких, как мы, которые могли бы перерабатывать их эффективнее. Теперь отсутствие специализации может быть закреплено законодательно.

А как вы оцениваете идею утилизационного сбора для бытового мусора?

Утилизационный сбор должны платить производители и импортеры, если не могут обеспечить утилизацию упаковок. Законодательство вводит нормы по объему товаров, которые утратили свои потребительские свойства и должны быть утилизированы, в зависимости от общего объема выпуска. Для разных отраслей и групп товаров норматив утилизации - 0-45%. Рынок переработки совершенно не развит, это просто непосильно.

Если производитель использует упаковку из вторсырья — к нормативу применяется понижающий коэффициент. Его размер пока не определили. Разумеется, все компании готовы использовать и переработанные полимеры. Но, опять же, «вторички» в России просто нет в таких объемах.

В общем, у производителей и импортеров нет выбора: нужно платить сбор. Кем и как рассчитывались нормы? Все задаются этим вопросом и не могут найти объяснения.

Поэтому РСПП и крупный бизнес уже обратился к правительству с предложением отсрочить введение сбора. Нужно хотя бы 2-3 года, чтобы появился рынок. Сейчас же получается, что экологический сбор - это не мотивирующая мера для бизнеса, а, скорее, пополнение бюджета.

Если бы вы оказались в кресле министра Минприроды или попали на совещание правительства, что бы вы предложили, чтобы поднять российский рециклинговый бизнес?

Наиболее понятный путь – обязать всех тех, кто принимает отходы на утилизацию, сортировать их. Иначе мусоровозы так и будут ехать и вываливать всё для закопки на полигонах, т.е. компании, которые получают доход в виде нашего платежа по тарифам за вывоз и утилизацию мусора, так и будут лениться и экономить на сортировке.

Еще нужны налоговые льготы для ресайклинговых компаний, да и фонды, созданные правительством для поддержки быстрорастущих отраслей экономики, такие, как РФПИ, могли бы активней и проще поддерживать проекты по переработке мусора.

А усиленный пиар переработки мусора в последние годы как-то повысил экологическую культуру в России? Прогресс ощущается?

Чтобы заработала система раздельного сбора мусора, нужна революция в головах. Нам все еще легче договариваться с западными корпорациями о мини-проектах по управлению отходами. И главное, они мягко относятся к твоим ошибкам, если что-то пойдет не так – для них важно, что ты решаешь экологические проблемы.

Да, за последние 3-4 года «эко» стало трендом, коснулось это и обычных жителей, и компаний. На конференциях ко мне подходят представители крупного госбанка и просят поставить на выходе красивую корзину для раздельного сбора мусора. Сейчас мы ведем переговоры с несколькими московскими вузами, чтобы приучать студентов не выбрасывать пластик и бумагу вместе. Мы готовы брать на себя расходы по таким проектам, потому что когда люди видят там и тут урны для раздельного сбора мусора, это формирует новое мышление, - с чего-то всегда надо начинать.

Вообще, важно, чтобы все как-то прониклись идеей важности и полезности переработки мусора. Ведь это – дополнительная добавленная стоимость, снижение нагрузки на первичные ресурсы, более долгое использование полигонов, да и единственный шанс как-то реализовать программу по утилизационному сбору. В Европе до 50% новых пластиковых изделий создаются из вторичных полимеров. Для России такая статистика вполне достижима.

Не отходит ли на второй план «эко» в кризис, когда многие, наверное, думают только о выживании?

Ну, сейчас все заговорили об импортозамещении. А ведь переработка пластика – в том числе об этом. Ежегодно в Россию завозятся сотни тысяч тонн ПЭТ, почему бы не заменить их собственным вторсырьем? И, опять же, «вторичка» всегда намного дешевле, а все в кризис режут «кости».

А если в целом, то в мире стала невероятно популярна концепция устойчивого развития. Всё больше компаний задумываются о том, что вряд ли можно ждать стабильности на планете, превращенной в свалку. Поэтому внимание к экологии должно быть не просто частью «зеленого» имиджа компании или готовностью слушать требования Гринписа. Оно должно быть стратегией, которая в долгосрочной перспективе уменьшит издержки и

повысит прибыльность. У Nestle почти 450 фабрик, у Coca-Cola - более 900. Эти компании активно пиарят свои рециклинговые программы. Российским компаниям в большинстве случаев до такой сознательности все-таки пока далеко, но мы уверены, рано или поздно и они встанут на этот путь.