

ЕВГЕНИЙ ГАЛИХАЙДАРОВ:

«УТИЛИЗАЦИЯ И РЕЦИКЛИНГ – ЭТО ПЕРСПЕКТИВНЫЙ БИЗНЕС»

Редакция журнала «ТБО» совместно с СРО «Ассоциация утилизаторов отходов "Клевер"» (далее – Ассоциация), объединившей профессионалов в сфере утилизации всех видов отходов в Российской Федерации, запускает серию интервью с яркими представителями индустрии – участниками Ассоциации. Это цикл историй о предпринимателях и компаниях, которым удалось успешно запустить и вести свой бизнес. Герои рубрики рассказывают об идеях и планах развития, о том, с какими сложностями сталкиваются и как их преодолевают.

Цикл открывает интервью с генеральным директором ООО «Рециклен Групп» Е. В. Галихайдаровым.

Основной целью компании «Рециклен Групп» является достижение экологического равновесия, ресурсосбережения и сохранения окружающей среды за счет полной вторичной переработки отходов пластмасс, обеспечивающей их многократное повторное использование.

– Евгений, расскажите, как сейчас обстоят дела в вашем бизнесе и в целом в отрасли?

– В целом сейчас без особых изменений, поскольку наш бизнес не зависит от импортно-экспортных или валютных рисков. Мы всегда покупали отходы и продавали гранулу российским потребителям за рубли. Валютные риски касаются только закупки оборудования, комплектующих и запасных частей.

Мы уже несколько лет производим оборудование сами, это наше второе направление в бизнесе. Многолетний опыт в переработке показывает, что турецкая, азиатская и европейская техника неидеальна и это никак не зависит от стоимости. Нет никаких гарантий, что самая дорогая машина будет работать как часы. Поэтому мы еще в 2015 г. начали производить собственные линии, опираясь на лучшие европейские разработки и технологии. Часть компонентов мы закупали в Европе, но в нынешней ситуации перестроились на поставки из Китая и Беларуси, а также расширили собственный парк металлообрабатывающего оборудования.

Что касается объемов переработки, то они не упали, спрос на вторичную гранулу высокий. С другой стороны, на рынке наблюдается тенденция к уменьшению количества промышленных отходов, и они, к сожалению, дорожают. Отчасти это связано с приостановкой деятельности некоторых предприятий – «ИКЕА», «МакДональдс» – и это только те,



Е. В. Галихайдаров, генеральный директор ООО «Рециклен Групп»

что на слуху, но есть много других, менее известных организаций. Поэтому отходов полимеров стало меньше, и цена сразу подросла. Тем не менее нам пока удается удерживать требуемую маржинальность и обороты. Пока все в рабочем состоянии, но если у экономики начнутся системные проблемы, то и на нас это сразу отразится.

– С учетом нынешней ситуации, советуете ли Вы новым игрокам вкладываться в проекты в области утилизации и рециклинга?

– Конечно, да. Население мира растет, потребление увеличивается. Отходов будет только больше, и проблема рециклинга не решена не только у нас, но и во многих развитых государствах, где 80 % отходов просто уходит в страны Юго-Восточной Азии. Это решение работало 30–40 лет. Теперь ситуация постепенно меняется, потому что многие страны-импортеры отказываются принимать отходы. Возникает необходимость развивать отрасль внутри стран-отходообразователей. В итоге эта сфера будет развиваться и у нас, и в развитых странах, и в странах третьего мира. Это перспективный бизнес. Будут появляться новые технологии, новые способы работы с отходами. Здесь есть пространство и для инноваций, и для изобретений, и для бизнеса на существующих решениях. Этим однозначно стоит заниматься.

– Расскажите, как все начиналось, почему Вы решили заниматься именно этим направлением и какое место на рынке вы сейчас занимаете?

– Мы работаем с вторичным сырьем с 2000 г. Многие предприниматели, занимавшиеся торговлей в 90-е, после кризиса 1998 г. начали переключаться на производство, такой был тренд. Тогда и мы стали производить гофрокартон и впервые вышли на рынок макулатуры, увидели, что это живое интересное направление, с которым можно работать. До 2008 г. мы поставляли ежемесячно около 10 000 т. макулатуры на основные комбинаты России, а также в страны бывшего СССР. В ходе деятельности начинали появляться крупные игроки, объем рынка увеличился, и вместе со всем изменялись маржинальность и импортно-экспортные правила. Мы заметили, что вдобавок к макулатуре шли и полимеры, так и была открыта еще одна ниша. В то время заниматься полимерами было раз в 10 выгоднее, но и объем был значительно меньше, чем в макулатуре. Сопоставив все за и против, с 2009 г. мы решили, что нам интереснее работать с полимерами. Началось все с простых агломераторов и чистого сырья, потому что особой борьбы за него не было. Но со временем объемы качественного материала стали уменьшаться, и потребовалось другое техническое оснащение. С 2014 г. появились новые моечные комплексы и продвинутые линии экструдирования. В итоге в 2017 г. мы построили первую очередь завода «Рециклен» в Калужской области, а через 2 года – вторую.

Сейчас наши производственные мощности перерабатывают 1200 т в месяц. Сырьем являются сильно загрязненные полимеры ПЭНД и ПЭВД с мусоросортировочных



комплексов, но есть и чистое сырье со складов и распределительных центров. Также небольшую часть получаем по программе РСО. На выходе «Рециклен» производит вторичную гранулу: до 30 наименований полиэтилена и немного – 10–20% – полипропилена. Свои материалы мы отправляем разным предприятиям из упаковочной, строительной, трубной отраслей для производства готовых изделий из полностью вторичного сырья либо с применением первичного.

Что касается отрасли, то сейчас многие игроки имеют свою узкую специализацию. Если раньше все перерабатывали всё, то сейчас у каждого своя ниша. Например, переработка ПЭТ – это совершенно другая бизнес-модель как в плане поставок, так и в плане реализации. Поэтому полиэтилен и полипропилен – это два направления, которыми мы занимаемся.

– А в каких регионах вы представлены и где вы собираете сырье?

– Мы закупаем сырье практически по всей стране и даже за рубежом – от белорусского Бреста до Новосибирска и от Мурманска до Севастополя.

– Вы работаете только с юридическими лицами?

– Мы работаем с организациями, потому что работа с физлицами требует создания инфраструктуры, это, скорее, отдельный сегмент коллаборации бизнеса и государства с муниципальными органами. Это больше про сбор вторичного сырья от населения: приемные пункты, специальные места складирования, разъяснительная работа. Здесь необходимы субсидии от государства либо его участие в иной форме. И должен быть широкий охват, потому

что участие в объеме сбора каждого конкретного гражданина невелико, а усилий на этого гражданина нужно потратить много. Мы же завод-переработчик, промышленное предприятие, которое получает в день по 40–50 т сырья, и у нас нет возможности взаимодействовать с отдельными домохозяйствами. Мы должны работать только с многотоннажными поставщиками вторсырья, которые у себя уже аккумулировали определенный вид отходов.

– Готовы ли вы к сотрудничеству с теми, кто может под вас консолидировать объемы от физических лиц?

– Да, конечно. Со многими мы уже и сотрудничаем: это и «Убиратор», и «Собиратор», и еще компании по сбору отходов у населения. Мы со всеми в контакте и готовы взаимодействовать с новыми.

”

Мы же завод-переработчик, промышленное предприятие, которое получает в день по 40–50 т сырья, и у нас нет возможности взаимодействовать с отдельными домохозяйствами. Мы должны работать только с многотоннажными поставщиками вторсырья, которые у себя уже аккумулировали определенный вид отходов.



– Какие есть препятствия на пути организации сбора от физлиц? Основной посыл от коллег по цеху – этому очень сильно препятствует НДС. Так ли это?

– Сразу оговорюсь: мы не занимаемся этим на ежедневной основе, это не наша ниша. Мы промышленное предприятие, не работающее с физлицами. Какие там сложности? Не только НДС, но и непрозрачность финансовых потоков. Это одна из болячек нашей отрасли. Многие потоки до сих пор непрозрачны, есть оборот наличных, непонятные источники отходов, непонятные источники оплаты этих отходов. Обеление, легализация всех этих потоков как сырья, так и расчетов за него пока оставляет желать лучшего. Наверное, здесь надо идти к уменьшению преград: и НДС, и НДС, и социальных. Все это обнулить, чтобы люди были заинтересованы не выкидывать отходы, а нести и сдавать. Я думаю, государство и общество от этого только выиграют, потому что налогов от этой деятельности собирается минимум, а препятствия широкой заинтересованности в сборе вторсырья есть.

– А если говорить о B2B-модели, когда вы работаете с юрлицами, какие сложности и препятствия есть в этом направлении?

– Нам нужно объединять усилия. Потому что мы, ежедневно занимаясь бизнесом и производством, не имеем возможности углубленно погружаться в проблематику отрасли в целом. А если мы не будем это делать, если не будем создавать под себя работающие правила игры, то для нас их создадут те, кто этим делом не увлечен. И наверняка эти правила не будут работать на благо ни бизнеса, ни общества, ни государства. Поэтому мы должны объединять усилия и создавать такие правила существования и развития бизнеса по обращению с отходами, которые пойдут всем на пользу. Но здесь есть один ключевой момент... Это не только мое мнение, это мнение и других крупных переработчиков, этот вопрос мы много раз обсуждали. Объясню на примере. Есть распределительный центр или сетевые продуктовые магазины, которые накапливают огромные объемы вторичных отходов, и эти отходы они никогда не выкидывают и не списывают. Они накапливаются по нулевой цене, но их всегда продавали и имели от этого хороший дополнительный доход. Настолько большой, что одна из таких сетей построила завод по переработке собственных отходов в гранулы с объемом линии до 2 тыс. т отходов в месяц. Отходы продаются в рамках аукциона тому, у кого больше ставка. И именно здесь кроется проблема: сетевые магазины должны продавать отходы только лицензированным переработчикам, имеющим собственное оборудование, все необходимое технологическое оснащение для качественной безопасной переработки отхода в дальнейший продукт. Можно это делать по регионам, можно не делать – во многих странах такой опыт есть, например в Италии. Там есть организация, объединяющая переработчиков, и если я зарегистрирую компанию в Италии и захочу там перерабатывать, я ни у кого не смогу купить отходы, не яв-

ляясь членом этой организации. А у нас может купить тот, кто даст больше денег. И поэтому на рынке присутствует масса посредников, не имеющих никакого оборудования, которые просто покупают и продают отходы, задирая при этом цены.

– Это действительно серьезная проблема. Одно из ее решений, на наш взгляд, – создание саморегулирования. История эта очень непростая по многим причинам, но отходы, особенно если они подпадают под классы опасности и под необходимость получения лицензий, однозначно должны перерабатывать лицензированные организации.

– Эта задача на всероссийском уровне кажется глобальной и непосильной. Но все мы можем попробовать сделать пилотный проект на базе одного региона. Например, все образователи полимерных отходов Калужской области должны сдавать их только лицензированным переработчикам. Пусть нас поддержат профильные министерства. Мы со всем объемом справимся.



Мнение

Сетевые магазины должны продавать отходы только лицензированным переработчикам, имеющим необходимое технологическое оснащение.

– Интересная инициатива. Скажите, те виды отходов, о которых мы говорим, требуют лицензирования?

– В том-то и дело, что сетевые магазины всегда говорят, что это отходы V класса, которые не нужно продавать лицензированным компаниям. Именно таких отходов много, это промышленные объемы, сотни тысяч тонн в месяц. То есть это объемы для предприятий нашего уровня.

– О конкуренции с компаниями, которые практически в гараже, на коленке занимаются какой-то переработкой, не имея лицензии. Скажите, пожалуйста, насколько это серьезная проблема и с какими сложностями вы сталкиваетесь в связи с этим?

– Любые компании или индивидуальные предприниматели, занимающиеся переработкой, располагающие цехом, оборудованием, должны иметь возможность и шансы развиваться, расти. Основную нездоровую конкуренцию составляют перекупщики, у которых нет никаких мощностей. Именно они скупают и перепродают очень большие объемы сырья. Не имея цеха, штата, производства, они готовы работать задешево, завышая цену при перепродаже. Они скупают объем и продают его с минимальной маржой, увеличивая цены и для крупных переработчиков с заводами, большими техническими комплексами, и для небольших компаний, которые в маленьких цехах и на простом оборудовании занимаются переработкой и несут затраты. Поэтому возвращаемся к Италии, где можно вступить

в объединение и получить доступ к отходам, но к перекупщику приедет аудиторская группа и проверит все – от оборудования до сотрудников. У перекупщиков нет возможности попасть в это объединение. Итальянцы отсекали посредников и тем самым обеспечили загрузку своим переработчикам.

– Непростую тему мы затронули, здесь единственный механизм регулирования – экономический. Запретительные меры хороши, когда индустрия уже сформирована. Сейчас, когда отрасль находится в неразвитом состоянии, любого переработчика нужно поддерживать, в том числе в плане сырьевой загрузки. Кстати, на сколько процентов загружены ваши мощности?

– Мы оцениваем загрузку в 70 %.

– Что является основным препятствием тому, чтобы загрузить мощности на 100 %?

– Мы не конкурируем за дорогое сырье, мы содержим большой штат закупщиков, которым поставлены жесткие рамки по цене. И мы не приобретаем много дорогого сырья, проходящего мимо нас по каналам перепродажи, которое покупают другие, возможно, новички, которым некуда деваться. И эти новички постоянно вымываются с рынка: 50 % покупают дорогое сырье, производят гранулу, продают, и результат как в пословице: «Торговали – веселились, подсчитали – прослезились». Таких случаев на рынке очень много, и предприятия разоряются, уходят с рынка, появляются новые, которые считают, что все просто: «вот отходы, их некуда девать, я сейчас все переработаю и заработаю». На самом деле здесь требуется очень жесткий учет, калькуляция затрат, и маржинальность здесь такая, «боевая». И как в любом нормальном бизнесе – за маржинальность и процент от прибыли нужно бороться. Просто так здесь давно уже ничего не зарабатывается.

– Скажите, пожалуйста, а работаете ли вы с расширенной ответственностью производителя?

– Да, работаем. На 20 % наших объемов предприятиям, которые к нам обращаются, мы выдаем акты утилизации, освобождающие от уплаты экосбора.

– Видите ли Вы в механизме РОП возможность развития отрасли?

– Да, это рабочий механизм. Если бы он еще шире работал. Получается, что 80 % наших объемов не востребованы производителями. Почему? Потому что на рынке много «бумажных» утилизаторов.

– Что этот термин означает?

– Часто это компании с каким-то фиктивным оборудованием, по документам представленные как утилизаторы целого спектра отходов. На самом деле их оборудование ничего не делает, но по документам оно работает. Эти компании предлагают утилизацию с дисконтом, например, 90 %.

- С началом программы раздельного сбора стало ли проще получать сырье?

- Я думаю, программа работает, набирает обороты. Для нас особо ничего не изменилось, мы с этим сегментом сталкиваемся в наименьшей степени. Как я ранее говорил, мы сотрудничаем с многотоннажными накопителями отходов, профессиональными участниками рынка, с которыми мы можем взаимодействовать на постоянной основе – условно фура за раз. Но с раздельным сбором мы работаем, что-то получаем. В нашем объеме РСО не больше 5 %, а может быть и меньше.

- Давайте тогда перейдем от сырья к продукции, которую вы получаете. Есть ли проблемы с ее сбытом?

- Проблем со сбытом продукции нет. Как обычно, во многих видах бизнеса цель не в том, чтобы продать, а в том, чтобы продать дорого. А чтобы это сделать, нужно произвести более качественный продукт, заточенный под определенного покупателя, под его нужды и параметры. Поэтому мы перерабатываем только полиэтилен высокого и низкого давления, но выпускаем до 30 наименований гранул. Потому что каждое из этих наименований по его техническим и ценовым характеристикам заточено под определенного клиента. Гранула в продажной цене – это не одна гранула, условно говоря, по 100 рублей, это 30 видов гранулы с разными параметрами (по коэффициентам текучести расплава, цвету, плотности, марке и цене). То есть эта гранула может стоить 70 рублей, а может – 150.

- Ваш продукт конкурирует с первичной гранулой. Насколько это сложно?

- Достаточно сложно, потому что потребности и ожидания наших покупателей постоянно растут. Потребители хотят, чтобы вторичная гранула была однозначно дешевле первичной на 15, 20 или даже 30 %, но по своим характеристикам должна быть не хуже. В итоге мы находим компромиссы. Производственный персонал наших покупателей учится работать со вторичной гранулой и делает это успешно. И при этом вторичная гранула дешевле первичной. Для наших покупателей это фактор экономии и оптимизации производственных затрат.

- Рынок очень волатилен, и бывают ситуации, когда первичка становится дешевле вторички. Для вас как для производителя, который должен производить и продавать постоянно, это большая проблема?

- Такие моменты случались по ПЭТу, может, еще где-то. В нашей нише по полиэтиленам такого нет. Были какие-то моменты, когда цена была плюс-минус одинаковой, но это случалось крайне редко, не так длительно. По вторичным полиэтиленам в основном вторичная гранула дешевле первичной. Хотя бы на 10–15 %.

- Но есть отрасли утилизации, в которых производимой продукции очень сложно конкурировать с первичкой. Соответственно, Ассоциация выступает за то, чтобы со стороны государства для производителей были стиму-



лы использовать вторичное сырье. Уже есть подвижки – в новом постановлении Правительства как раз о таком стимулировании упоминается (в том числе это касается и гранулы). Но пока это не заработало. Насколько вы считаете это действенным механизмом, и поможет ли это вам и другим переработчикам?

- Конечно, стимулирование спроса на вторичную гранулу будет мощнейшим толчком к развитию отрасли утилизации. Если правильно все организовать, настроить, то это может заменить другие виды субсидирования. При создании спроса на вторичное сырье наша индустрия к этому быстро подтянется.

- Напоследок расскажите, пожалуйста, о вашей социальной активности. Поддерживаете ли вы какие-то волонтерские движения, что делаете в области благотворительности?

- В Калужской области есть такой проект помощи детям-сиротам – «Добрые крышечки». В детских садах и школах собирают пластиковые крышки от бутылок как вторсырье. Создатели проекта сразу столкнулись с проблемой, что у них никто это на переработку не брал. В итоге мы договорились о сотрудничестве. Хотя нам это невыгодно, но мы работаем. Платим выше рынка, и эти деньги идут в фонд помощи сиротам. Раз в несколько месяцев нам на легковых машинах привозят крышечки, собранные детьми, мы их перерабатываем и передаем деньги в фонд. То есть, с одной стороны, это, конечно, не благотворительность – нам привезли сырье, и мы за него заплатили, но мы все понимаем, что это сотрудничество ради добра. ♻️