

ЦЕНА ОТВЕТСТВЕННОЙ УТИЛИЗАЦИИ

АО «ЮУрСЦУ», один из лидеров в области утилизации электронных отходов, в прошлом году отметило 30-летний юбилей. По этому случаю редакция журнала «ТБО» встретилась с директором предприятия А. А. Ширяевым и узнала, как компания создала мощности для утилизации более 10 тыс. т/год аппаратуры и техники и как специалисты справляются с такой сложной работой.



А. А. Ширяев,
директор АО «ЮУрСЦУ»

– Алексей Адольфович, расскажите, пожалуйста, нашим читателям, как Вы пришли в столь специфичный бизнес?

– АО «ЮУрСЦУ» было учреждено в 1995 г. тремя юридическими лицами – АО «Микон» (г. Миасс, Челябинская обл.), ФГУП «Приборостроительный завод» (г. Трёхгорный, Челябинская обл.) и АО «Государственный ракетный центр имени академика В. П. Макеева» (г. Миасс, Челябинская обл.). Основным видом деятельности предприятия была определена утилизация вооружения и военной техники. В процессе развития мы накопили большой опыт и приобрели компетенции в области утилизации электронных отходов, образующихся после использования офисной, электронной, электробытовой и другой техники, поэтому решили осваивать именно этот рынок.

– Насколько сегодня рентабелен бизнес по утилизации электронных отходов?

Рентабельность определяется двумя основными факторами – себестоимостью утилизации и стоимостью вторичных материальных ресурсов, получаемых в процессе утилизации.

И если себестоимость – относительно постоянная величина, то стоимость вторичных материальных ресурсов сильно варьируется, и именно она чаще всего влияет на конечный финансовый результат. Она зависит от комплектности отработанного оборудования и его конструктивных особенностей.

– Как известно, деятельность таких компаний лицензируется. С какими трудностями вы сталкиваетесь из-за пробелов в нормативной базе и постоянного ужесточения лицензионных требований? Страдает ли бизнес от незаконной деятельности компаний, работающих с металлоломом?

– Если говорить о лицензиях на этот вид деятельности, то прежде всего важна готовность предприятия соответствовать установленным требованиям. Это связано с уровнем подготовки наших специалистов и развитием материаль-

но-технической базы. Конечно, сегодня мы наблюдаем, как меняется нормативная база. Требования действительно ужесточаются, но это продиктовано объективными факторами, напрямую связанными с экологической повесткой.

Также мы, конечно, сталкиваемся с недобросовестной конкуренцией на этом рынке. Речь идет о деятельности компаний, у которых утилизация заключается только в извлечении наиболее рентабельных фракций и их реализации. Что же происходит с другими видами отходов, образующихся при утилизации электроники (в том числе с отходами I–II классов опасности), – остается только догадываться. При этом таким организациям нет необходимости развивать технологии, обучать персонал и реализовывать соответствующую экологическую политику. Если юридические лица – собственники отходов – при заключении договоров на утилизацию пытаются разобраться в законности деятельности утилизатора, то физические лица редко задумываются об этом. Их основная цель – избавиться от отходов и получить за это материальную выгоду. Это одно из главных ограничений, сдерживающих развитие экологически ответственных утилизаторов.

– Расскажите о производственных мощностях и материально-технической базе компании.

– Сегодня АО «ЮУрСЦУ» включает головное предприятие, расположенное в г. Миассе Челябинской области, и представительство в г. Москве. Основные компетенции, технологии и производственная деятельность сосредоточены в Миассе. На предприятии есть подразделения, отвечающие за техническую оснащенность и работоспособность оборудования. Производственные мощности, созданные за 30 лет, позволяют утилизировать более 10 тыс. т/год аппаратуры и техники. Конечно, мы изучаем передовые технологии, у нас есть проекты развития технологической базы, но все это связано с реальной загрузкой производства.

Если же говорить о группе компаний, то АО «ЮУрСЦУ» в свое время стало основой для развития предприятий, специализирующихся на других видах отходов. ООО «Эко-Сервис» (г. Миасс) занимается обращением с твердыми коммунальными отходами, АО «Уральский завод вторичных металлов» (г. Миасс) – с отходами цветных металлов. АО «Урал ИЦ НАТИ» (г. Чебаркуль) – перспективная площадка для развития производства по утилизации отходов резины и пластика.

– Кто ваши крупнейшие партнеры и какие проекты вам удалось реализовать?

– Сегодня нашими крупнейшими партнерами являются Министерство обороны РФ, госкорпорации «Роскосмос» и «Росатом», Федеральная служба охраны России и другие организации. В гражданском (бытовом) секторе можно привести в пример опыт сотрудничества с Ассоциацией СКО «Электроника-утилизация» в рамках реализации требований расширенной ответственности производителей (РОП). К сожалению, по некоторым объективным причинам развитие этого направления приостановилось. Но мы к нему обязательно вернемся, как только будет усовершенствована нормативная база.

Сейчас мы реализуем экологический проект с участием жителей города. Вместе с экологами-энтузиастами мы организовали сбор отходов I–II классов опасности (отработанных батареек) у населения. Занимаемся этим уже пять лет, и, надо сказать, объем собираемых отходов растет. Начинали с нескольких сотен килограммов в год, а за прошлый год передали на утилизацию в специализированную организацию уже 5 т.

– Как Вы оцениваете эффективность инвестиций в развитие бизнеса?

– Сегодня технологическое оснащение предприятия позволяет выполнять достаточно жесткие требования природоохранного законодательства и соответствовать критериям для участия в реализации программы РОП. К тому же уровень механизации производства позволяет удерживать себестоимость работ по утилизации в определенных границах.

– Как бы Вы охарактеризовали свое положение в отрасли сегодня? На Ваш взгляд, какие у этого бизнеса перспективы?

– Положение в отрасли можно охарактеризовать как неопределенное. Развитие малого и среднего бизнеса в этой области сдерживают многие факторы, например создаются федеральные и региональные операторы с серьезным административным ресурсом. Неопределенность связана и с нормативной базой. Ну и конечно, остается конкуренция с теневыми утилизаторами, о которой я говорил выше.

– Что нужно, чтобы выйти сегодня на рынок утилизации электронного лома и начать на нем работать?

– Сегодня, чтобы выйти на рынок электронного лома и работать на нем, казалось бы, нужно немного. Прежде всего необходимы разрешительные документы – как минимум лицензия на обращение с отходами I–IV классов опасности, лицензия на деятельность с ломом черных и цветных металлов и разрешительные документы Федеральной пробирной палаты. Однако получение этих документов предполагает наличие соответствующих объектов инфраструктуры, технологий, подготовленного персонала и многого другого. Ну и конечно, чтобы эффективно работать на этом рынке, нужна рабочая нормативная база.

– На Ваш взгляд, в чем заключается секрет успешного бизнеса?

– Их несколько. Я бы выделил три основных:

- знание предметной области, в которой работаешь (рынка, технологий, нормативной базы);
- умение выстраивать эффективное общение с коллегами, партнерами, конкурентами и представителями власти;
- знание экономики основных бизнес-процессов.