УТИЛИЗАЦИЯ ДОЛЖНА ПРИНОСИТЬ ДОХОД

Союз утилизаторов России (Росутилизация) представил федеральным ведомствам предложения по изменению правил расширенной ответственности производителей и импортеров (РОП) и обосновал, почему государственная поддержка должна учитывать расходы предприятий на утилизацию. Союз также ответил на вопросы компаний об отчетности и представил оценку обеспеченности отрасли мощностями утилизации по 14 группам товаров и упаковки, охваченным РОП. В интервью журналу «ТБО» исполнительный директор Росутилизации И. В. Макаренкова рассказала о решениях, предложенных самими утилизаторами, и объяснила, на чем основана ее уверенность в выполнении программы развития технологий утилизации до 2035 г.



И. В. Макаренкова,
исполнительный директор Росутилизации

– Ирина Владимировна, Вы работали в органах власти и занимались экологическими проектами. Как этот опыт помог Вам организовать работу Росутилизации?

– Он помог мне понять, какие сведения о заводе нужно представить, чтобы ведомство могло разобраться в вопросе предприятия. Руководитель хорошо знает свою технологию, и некоторые подробности кажутся ему очевидными. Но специалисту, который рассматривает обращение, нужно объяснить, какие отходы поступают на завод, что с ними происходит и какая продукция получается.

Мы помогли предприятиям сформулировать вопросы об учете утилизации и разобраться в требованиях к отчетности. В обращениях подробно описали выполненные операции и указали, какие требования к документам вызывают вопросы. Опираясь на разъяснения Росприроднадзора, мы ответили на вопросы компаний. Этот подход пригодился и при подготовке предложений по правилам РОП: мы указали, какие виды отходов нужно учесть в перечнях, и объяснили причины.

– Чего руководители предприятий прежде всего ждали от Росутилизации, когда она только начинала работу?

– Они рассчитывали на помощь в вопросах, влияющих на работу заводов. Например, одно предприятие может утилизировать определенный вид отходов, но ему нужно правильно отразить результат в отчетности. Другое – готово увеличить прием отходов и хочет понять, как профинансировать покупку оборудования. В таких случаях директору нужен ответ, как организовать работу сотрудников или подготовить проект расширения производства.

Руководителям было важно участвовать в подготовке правил, по которым работают их компании. Через Союз они смогли представить свои предложения вместе с объяснением технологии и затрат. Мы объединили вопросы предприятий по отдельным материалам и подготовили предложения, касающиеся нескольких производств. Так обращения компаний стали основанием для работы над перечнями товаров и упаковки в рамках РОП и условиями поддержки утилизаторов.

– Как вы перешли от отдельных обращений компаний к предложениям для всей отрасли?

– Мы разобрали, какие затруднения связаны с особенностями одного завода, а какие возникают при работе с определенным видом отходов. Например, предложили выделить алюминиевую тару и упаковку из черных металлов в самостоятельные группы РОП. Различия в стоимости этих материалов и расходах на сбор нужно учитывать при расчете ставок экологического сбора.

Также мы используем данные о соотношении объемов образования отходов и подтвержденных мощностей утилизации по 14 группам товаров и упаковки, охваченным РОП (**рис. 1 ▸ стр. 13**). По этим данным видно, для каких групп существующих мощностей недостаточно.

После такой оценки важно проверить, как отходы поступают на предприятия. Например, завод способен принимать больше использованной упаковки, но доставка небольших партий издалека обходится дорого. Однако увеличение мощности линии мало что даст без организации сбора и перевозки. Именно такие обстоятельства нужно учитывать при подготовке мер поддержки – они показывают, какие вложения помогут предприятию увеличить объем утилизации.

– Первый заместитель министра природных ресурсов и экологии Российской Федерации Джамбулат Хатуов поручил Союзу участвовать в подготовке экономической модели утилизации. Что нужно выяснить с ее помощью?

– Модель должна показать, сколько стоит предприятию утилизация 1 т определенных отходов и за счет каких доходов оно покрывает свои расходы. Для этого нужны сведения о сборе и перевозке, затратах самого завода, количестве полученного вторичного сырья и цене его продажи. Если рассматривать эти данные вместе, можно определить, на каком участке требуется финансовая поддержка.

Есть еще вопрос сроков оплаты. Завод оплачивает доставку партии и труд работников, прежде чем продает полученное сырье. Поэтому в расчете важны и суммы, и время поступления выручки. Так можно оценить, сколько денег понадобится предприятию на работу между приемом отходов и продажей продукции.

Мы поддержали подход, при котором расходы изучают отдельно для каждой группы отходов. У использованной упаковки, шин и отработанных масел разные условия сбора и подготовки. Одна общая оценка скроет эти различия.



Рис. 1. Мощности утилизации и региональные оценки дефицита. Примеры по отдельным материалам

Примечание. Показатель мощности характеризует возможности оборудования. Фактический объем утилизации на этой диаграмме не показан

Союзу поручено объединить сведения предприятий для такой модели. Она должна показать, кому нужна поддержка, какие расходы она поможет покрыть и сколько дополнительных отходов завод сможет принять.

– Какую поддержку можно подобрать с учетом этих расчетов?

– При покупке новой линии стоит рассматривать льготный заем или лизинг. Когда оборудование уже есть, но отходы до завода не доходят, может потребоваться помощь для организации их накопления и вывоза. Условия финансирования следует подбирать под задачу предприятия.

Касательно отработанных нефтяных масел Джамбулат Хатуов поручил Росутилизации проработать льготное финансирование, в том числе займы, лизинг и субсидии, а также предложения о дальнейшем развитии этого направления. Для нас это вполне конкретная работа: установить, какие вложения позволят предприятиям увеличить объем утилизации и как эти вложения будут окупаться.

При расширении сбора масел понадобится оценить расходы на емкости и транспорт, договориться с организациями, у которых образуются такие отходы. При выборе оборудования нужно определить его производительность и требования к поступающему маслу. Состав партии влияет на подготовку к утилизации и на то, какую продукцию удастся получить.

В заявке на поддержку следует показать, что компания приобретет и насколько увеличит объем утилизации.

Мнение

Утилизация должна приносить доход. Предприятию нужно платить людям, поддерживать оборудование в исправном состоянии, проверять качество выпускаемого сырья. И после всех этих расходов должны оставаться средства на развитие.

Важно также подтвердить будущие поставки отходов: оборудование должно быть обеспечено работой.

– Как определить, где требуется новый завод, а где достаточно загрузить действующий?

– Нужно сопоставить объем отходов на территории с возможностями ближайших предприятий (**рис. 2 ▸ стр. 14**). Причем проверить, подходят ли отходы для их оборудования и сколько будет стоить перевозка. Свободная мощность на другом конце страны не решает задачу конкретного региона.

Бывает, что предприятию мешает разрозненный сбор. Перевозка небольших партий по отдельности обходится дорого, а когда накоплен достаточный объем, доставка может окупаться. В таком случае стоит сначала организовать накопление и регулярный вывоз. Если же поблизости нет завода с нужной технологией, тогда обоснованно обсуждать новое производство.

Что касается комбинированной упаковки на основе бумаги, Джамбулат Хатуов рекомендовал регионам оценить дефицит или избыток мощностей и проработать договоры с утилизаторами. Для этого нужно согласовать с предприятием, сколько упаковки оно готово принять и в каком состоянии.

– Торговые сети могут помочь увеличить сбор отходов. Как организовать такую работу?

– Для покупателя все должно быть просто и понятно: куда принести использованную вещь и что там принимают. За этой простотой стоит договоренность между торговой компанией, перевозчиком и утилизатором. Им предстоит определить место накопления, частоту вывоза и оплату доставки. Без этого даже удобный пункт приема не обеспечит завод регулярными партиями отходов.

Задача привлечь торговые сети и электронные торговые площадки к раздельному сбору уже поставлена. При подготовке предложений утилизаторам важно объяснить, в каком состоянии предприятие готово принимать изделия. С использованной упаковкой и бытовой техникой нельзя обращаться одинаково.

Например, если технику разбирают еще до передачи заводу, меняются состав партии и количество материалов, которые можно получить после утилизации. Это необходимо учесть при определении условий приема. Для упаковки нужно отдельно оценить загрязнение, возможность накопить достаточную партию и затраты на ее вывоз.

– Почему Росутилизация предложила разделить алюминиевую упаковку и упаковку из черных металлов в рамках РОП?

– Мы обосновали это различиями в стоимости материалов и расходах на их сбор. Вторичный алюминий востребован у покупателей. Из стальной тары тоже можно получить сырье, но ее извлечение из смешанного потока и подготовка требуют затрат, которые важно учитывать отдельно. Объединение материалов в одной группе мешает точно оценить расходы на каждый из них. А разделение групп позволит учитывать расходы на сбор и доставку каждого материала при расчете ставок экологического сбора.

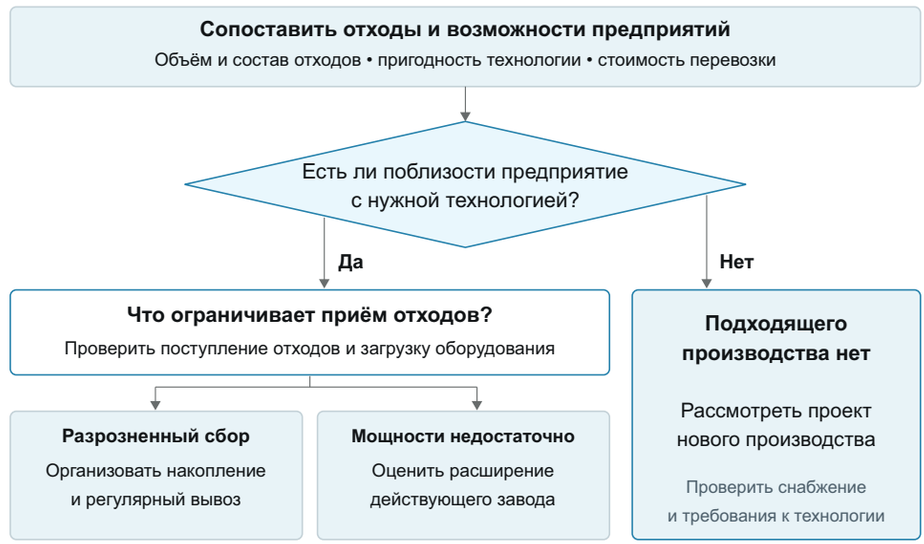
Отдельно я обратила внимание на металлические бочки из-под горюче-смазочных материалов. После использования с ними поступают по-разному. Одну бочку возвращают владельцу для повторного применения, другую – передают на утилизацию с остатками содержимого. Эти случаи требуют разного учета и подготовки.

Союз также указал на недостающие коды отходов в перечне, по которому подтверждается выполнение РОП. Если соответствующий вид отходов в нем не учтен, возникает затруднение с зачетом результата утилизации. Уточнение перечня позволит предприятиям корректно отражать выполненную работу.

– Какие предложения Союз внес по комбинированной упаковке на основе бумаги?

– Мы обратили внимание на затраты, возникающие еще до поступления упаковки на завод, и на ограниченные возможности применения полиалю-

Новый завод или загрузка действующего



Редакционная схема по интервью И. В. Макаренковой.

Рис. 2. Вопросы для обоснования нового производства или расширения действующего

Мнение

Свободная мощность на другом конце страны не решает задачу конкретного региона.

миниевой фракции. Оба обстоятельства нужно учитывать при оценке того, сколько будет стоить увеличение объема утилизации такой упаковки.

Сначала упаковку необходимо извлечь из потока отходов, накопить и доставить предприятию. От этих операций зависит, сколько подходящего материала получит линия. После разделения компонентов заводу предстоит найти покупателей на бумажное волокно и на смесь полимеров с алюминием – полиалюминиевую фракцию.

Доход от продажи одного материала не обязательно покроет все расходы на работу с упаковкой. Поэтому при выборе технологии важно заранее знать, где будут использовать каждый из полученных материалов. Будущий покупатель может предъявить требования к составу и степени очистки. Их нужно учесть до покупки оборудования, чтобы завод выпускал продукцию, которую действительно смогут принять.

По поручениям Джамбулата Хатуова эти вопросы нужно учесть в модели сбора и вовлечения упаковки во вторичный оборот. Союз уже обозначил расходы и ограничения сбыта, влияющие на работу предприятий. Их оценка поможет обосновать необходимую поддержку.

– В каких еще случаях потребовалось уточнить правила учета утилизации?

– Мы разобрали ситуацию с упаковочной пленкой, которую торговые сети продают как товар, сохранивший потребительские свойства. Утилизатор получает материал, однако в документах он не обозначен как отход. Из-за этого предприятие сталкивается с трудностями при отражении утилизации в отчетности по РОП.

Союз определил, какие положения перечней товаров, отходов и получаемой из них продукции связаны с этой проблемой. Теперь мы готовим предложения об изменении этих положений. Здесь важно согласовать учет у торговой компании и утилизатора: документы о передаче пленки должны позволять достоверно описать ее дальнейшее использование.

Мы предложили уточнить перечень, связывающий виды отходов стекла с получаемыми из них вторичным сырьем и продукцией для учета утилизации в РОП. Особого подхода требуют зеркала, автомобильное стекло и триплекс. Поскольку для их утилизации нужны специальные технологии, условия работы с ними следует рассматривать отдельно от обычной стеклянной тары.

Важно, чтобы перечень учитывал виды отходов, с которыми работает предприятие, и получаемое из них сырье. Такое соответствие необходимо для подтверждения утилизации в рамках конкретной группы товаров или упаковки. Именно эти уточнения мы предложили внести.

– А что Союз предложил относительно строительных отходов и использованны х шин?

– Мы рассмотрели, как подтверждать качество техногрунтов с помощью добровольной сертификации, и обсудили общие требования к этой продукции. Заказчику нужно знать, для каких работ подходит материал и чем подтверждены его свойства. Производителю важно понимать, какие показатели проверять и как представлять результаты испытаний.

Требования следует связать с назначением техногрунта. При его использовании для благоустройства или рекультивации необходимо оценить состав и безопасность материала для определенных условий. Тогда производитель и заказчик будут знать, какие испытания подтверждают пригодность продукции для объекта.

Что касается использованных шин, Союз сформировал предложения о корректировке правил, мерах поддержки и прослеживаемости движения отходов. Отдельно обсуждается учет продуктов пиролиза при выполнении РОП. Предприятиям, применяющим эту технологию, важно понимать, какая полученная продукция позволит подтвердить утилизацию.

Если завод выпускает резиновую крошку для дальнейшего использования в дорожном строительстве, ему следует выяснить требования к ее подготовке. Обсуждать их полезно вместе с предприятием, которое будет использовать материал. Так можно подобрать оборудование и испытания для получения крошки с нужными свойствами.

– Как помочь утилизатору найти покупателей вторичного сырья?

– Покупателю нужен материал с определенными характеристиками и понятными условиями поставки. Названия «резиновая крошка» или «вторичный полимер» для заказа недостаточно. Предприятие, которое будет использовать сырье, должно знать его состав, свойства и допустимые отклонения от согласованных показателей. От этого зависит пригодность материала для его оборудования и продукции.

Такой разговор полезен и для утилизатора. Он сможет оценить стоимость дополнительной подготовки сырья и сопоставить ее с ценой, которую готов платить заказчик. Иногда небольшое изменение технологии расширяет возможности сбыта. В другом случае потребуются вложения, которые стоит обсуждать только при достаточном объеме будущих заказов.

Минпромторг поставил задачу: развивать спрос на продукцию из отходов и формировать общий заказ на технологии ее производства. Если нескольким заводам требуется похожее оборудование, они могут согласовать свои требования к нему. Для разработчика это возможность оценить потребность сразу нескольких предприятий, для утилизаторов – получить решение, учитывающее особенности их сырья. Союз может помочь собрать и сопоставить такие запросы.

– С какими задачами предприятию стоит обращаться в Росутилизацию и какую помощь оно может получить?

– Компания может обратиться по поводу отчетности или при подготовке проекта расширения производства (**таблица ▸ стр. 16**). Чтобы разобраться с отчетностью, нам понадобятся сведения о виде отходов, выполненных операциях и полученной

продукции. Для проекта расширения нужны расчет стоимости новой линии и данные о предполагаемых поставках отходов.

В Союзе такой вопрос можно разобрать со специалистами, которым знакомы материал и технология. Дальше станет понятно, нужно ли направить запрос в ведомство, уточнить расчет окупаемости или подготовить предложение о финансовой поддержке. Если похожие затруднения возникают у нескольких компаний, у нас есть основания готовить общее обращение с описанием проблемы и предлагаемой поправкой.

Если предприятие намеревается войти в реестр утилизаторов, мы можем проверить его готовность, помочь подготовить документы и сопровождать их рассмотрение. Действующему утилизатору помощь может понадобиться при расширении перечня отходов или изменении производственных показателей. Специалисты разбирают, как описана технология, чем обоснованы мощности и какими документами подтверждается выпуск продукции. Помогаем также подготовить ежеквартальную отчетность утилизатора и документы для выездной проверки, чтобы предприятие могло подтвердить фактическую утилизацию.

Можно обратиться и по вопросам лицензирования, подготовки материалов оценки воздействия на окружающую среду, прохождения государственной экологической экспертизы. Если к компании предъявлены претензии, поможем разобраться, на чем они основаны, и подготовить документы, подтверждающие позицию предприятия.

Я советовала бы обращаться еще до крупных вложений. На стадии подготовки проекта можно проверить требования покупателей и оценить, позволит ли выбранная технология получить подходящее сырье. Пока оборудование не закуплено, проще изменить комплектацию линии. Это гораздо удобнее, чем искать покупателя после запуска производства.

Мы работаем также с производителями и импортерами, которые исполняют РОП. Помогаем им рассчитать обязательства, подготовить отчетность, подобрать утилизатора и проверить его мощности. Разбираем договоры, акты утилизации и документы, подтверждающие выполненную работу. Такая проверка позволяет заранее увидеть риски: например, выяснить, сможет ли выбранное предприятие утилизировать нужные отходы в согласованном объеме. При необходимости сопровождаем взаимодействие с утилизатором и контрольными органами.

Членство в Союзе дает предприятию возможность постоянно участвовать в обсуждении правил, предлагать изменения, получать экспертную поддержку и обмениваться опытом с коллегами из других регионов. Руководитель может обсудить свою задачу с теми, кто уже сталкивался с похожей ситуацией, и привлечь специалистов к ее решению.

Индивидуальное сопровождение конкретной задачи – отдельный формат работы. Мы разбираем ситуацию компании и согласуем, что предстоит сделать: какие документы подготовить, какие расчеты проверить, на каких этапах потребуется помощь. Сразу определяем объем работ и условия, чтобы руководитель понимал, какую задачу берутся решить специалисты.

– Росутилизация готовит программу развития технологий утилизации до 2035 г. Что должно стать ее результатом?

– Предприятия должны увеличить объем утилизации и выпуск вторич-

С КАКИМИ ЗАДАЧАМИ ОБРАЩАТЬСЯ В РОСУТИЛИЗАЦИЮ

Задача предприятия	Что подготовить для разбора	Направление помощи
Учет утилизации и отчетность	Сведения о видах отходов, выполненных операциях и полученной продукции	Разбор требований и документов; при необходимости запрос в ведомство
Включение в реестр утилизаторов	Описание технологии, обоснование мощностей, документы о выпуске продукции	Проверка готовности, подготовка документов, сопровождение рассмотрения
Расширение производства	Информацию о стоимости новой линии, предполагаемых поставках отходов, требованиях покупателей	Проверка расчетов окупаемости, подготовка предложения о поддержке
Выездная проверка	Документы, подтверждающие фактическую утилизацию	Подготовка документов и обоснование позиции предприятия
Лицензирование, оценка воздействия на окружающую среду и государственная экологическая экспертиза	Материалы по соответствующей задаче предприятия	Помощь в подготовке материалов и прохождении процедур
Исполнение РОП производителем или импортером	Расчет обязательств, договоры, акты и подтверждающие документы	Подбор утилизатора, проверка мощностей и документов, сопровождение взаимодействия

ного сырья, востребованного в производстве. Программа должна связать внедрение технологий с организацией сбора отходов и продажей получаемых материалов. Тогда можно будет оценивать, как каждый проект способствует увеличению объемов утилизации.

Российские предприятия уже работают со сложными видами отходов и развивают свои технологии. Нам нужно определить, какие решения можно применять шире и где потребуются новые разработки. При этом важно учитывать положение конкретного завода. Так, одному нужно освоить дополнительный вид отходов, другому – увеличить производительность, третьему – подготовить сырье со свойствами, нужными новому заказчику.

Я бы хотела, чтобы к 2035 г. больше утилизаторов работали по длительным договорам с потребителями вторичного сырья. Когда заказ известен на несколько лет вперед, директору легче обосновать покупку оборудования и подготовку специалистов. Можно развивать технологию с учетом требований партнера и вместе проверять качество продукции.

Здесь важно видеть всю последовательность. Завод утилизирует отходы и получает вторичное сырье. Следующее предприятие перерабатывает его в новую продукцию. Доход от такой работы должен позволять обоим производствам покрывать расходы и развиваться. Именно на такой результат должна быть рассчитана программа.

– На чем основана Ваша уверенность, что программа будет выполнена?

– Мы можем опереться на предприятия, у которых есть оборудование, специалисты и собственные разработки. Они способны оценить, какие отходы будут принимать, какую продукцию выпускать и сколько денег потребуется для запуска или модернизации производства.

По каждому проекту предстоит определить предприятие, технологию и потребность в финансировании. До начала внедрения следует проверить условия поставки отходов и возможности продажи полученного сырья.

> **Мнение**
>
> Когда заказ известен на несколько лет вперед, директору легче обосновать покупку оборудования и подготовку специалистов.

Я уверена, что мы выполним программу. Для этого нам нужно определить этапы работы и исполнителей. Испытания должны показать пригодность технологии, расчеты – стоимость ее внедрения, договоры – условия снабжения и сбыта. Тогда можно будет оценивать продвижение каждого проекта по завершенным этапам, не дожидаясь 2035 г.

Союзу предстоит объединить сведения предприятий, обосновать поправки к правилам и предложить меры поддержки. Мы можем привлечь специалистов к подготовке проектов: в Росутилизации есть компании, которым знакомы соответствующие материалы и технологии.

– Что вы намерены сделать в 2027 г.?

– Мы продолжим работу по поручениям Минприроды и подготовку программы до 2035 г. Необходимо обосновать меры поддержки для определенных производств и подготовить поправки к перечням РОП.

Также предстоит подготовить первый добровольный рейтинг утилизаторов. Он должен помочь заказчикам оценить возможности предприятий. Для этого важно сопоставлять сведения о технологиях, оборудовании и количестве отходов, которое завод действительно способен принять. В рейтинге следует учитывать, сколько вторичного сырья предприятие выпускает и как подтверждает его продажу. Такая оценка даст заказчику представление о работе производства. При выборе исполнителя заказчику нужно знать, на каких сведениях основана оценка и что именно удалось проверить.

Для самих утилизаторов рейтинг тоже должен быть полезен. Нам важно, чтобы он помогал руководителю увидеть, что можно улучшить в работе предприятия и какие сведения о его возможностях требуют уточнения. Критерии и порядок оценки еще предстоит согласовать и апробировать.

Я хочу, чтобы наши предложения учитывались при изменении правил РОП и выборе мер поддержки. Пользу этой работы директор сможет оценить, когда воспользуется разъяснением при оформлении отчета или получит финансирование для новой линии. Так у руководителя появится больше оснований вкладывать деньги в развитие производства.

– Ирина Владимировна, по каким изменениям в работе предприятий Вы будете судить об успехе Росутилизации?

– Для меня результат будет виден, когда завод сможет освоить новый вид отходов, заключить договор с покупателем вторичного сырья или получить финансирование на оборудование. Если руководитель обратится к нам с задачей и мы вместе доведем ее до решения, это будет конкретным результатом нашей работы. Тогда будет очевидно, зачем предприятия объединились в Союз.

Утилизация должна приносить доход. Предприятию нужно платить людям, поддерживать оборудование в исправном состоянии, проверять качество выпускаемого сырья. И после всех этих расходов должны еще оставаться средства на развитие. Тогда директор сможет вкладываться в производство, привлекать специалистов и браться за более сложные отходы.

Мы добиваемся таких условий, при которых эта работа будет окупаться. Я хочу, чтобы у руководителя, который годами строил свое предприятие, были основания продолжать – расширять производство, пробовать новые технологии, передавать дело следующему поколению. Именно с будущим этих предприятий я связываю будущее Росутилизации. ♻