

Наталья Ульянова



Отходы и доходы

ЧТОБЫ МУСОР ПРЕВРАТИЛСЯ ВО ВТОРСЫРЬЕ, ЕГО НУЖНО СОБРАТЬ (НЕПЛОХО БЫ — РАЗДЕЛЬНО), ОТСОРТИРОВАТЬ И ПРИВЕСТИ В ТОВАРНЫЙ ВИД. ОПЕРАЦИИ ЭТИ, ПО МНЕНИЮ МНОГИХ, УБЫТОЧНЫ. ОДНАКО ОСНОВАТЕЛЬ КОМПАНИИ «СФЕРА ЭКОЛОГИИ» **АНТОН КУЗНЕЦОВ** СУМЕЛ ПОСТРОИТЬ НА НИХ РЕНТАБЕЛЬНЫЙ БИЗНЕС.

В теории бизнес сортировщика выглядит, насколько это возможно, красиво: «поставщики» платят ему за вывоз мусора, а переработчики — за поставку вторсырья. Двойная плата — сначала за услугу, потом за товар. Вот только экономика подобных предприятий в России все равно в основном отрицательная. Мусоросортировочные заводы в большинстве своем дотируются местными властями либо напрямую, либо через тариф и нередко работают с недозагруженными мощностями. Инициативы по разделному сбору коммунального мусора, за исключением нескольких городов, пока не идут дальше экспериментов. А переработчикам, похоже, неплохо работаете и на первичном сырье, и если уж они интересуются вторичным, то требуют ритмичных поставок и высокого качества по низкой цене. На таком рынке поневоле чувствуешь себя миссионером, которому надлежит воспитать экологически ответственного «производителя» мусора, а заодно — и переработчика вторсырья.

Именно этим и занимается в последние несколько лет основатель «Сферы Экологии» Антон Кузнецов. Было время, когда он стеснялся говорить, что область его профессиональной и предпринимательской деятельности связана с мусором, однако все поменялось: в последнее время на сортировку отходов стал появляться спрос, а клиенты сами находят его без какой-либо рекламы. Сейчас у него на обслуживании 60 крупных компаний и 5 тыс. физлиц.

Работает и своеобразный экологический маркетинг: контейнеры для раздельного сбора мусора, принадлежащие фирме Кузнецова, стали непременным атрибутом многих культурных мероприятий, проходящих в Москве. Не говоря уже о трех пунктах сбора отходов в разных районах столицы.

МУСОРНЫЙ ВЕТЕР

С мусором у Антона Кузнецова многое было связано с самого детства. Дачный участок, на котором он проводил все летние каникулы, находился в пяти километрах от крупнейшего полигона ТБО в Московской области, со всеми сопутствующими издержками — нескончаемым трафиком мусоровозов и зловонием. В начале 1990-х годов и в городе от мусора не стало житья. «Наш московский двор превратился в настоящую помойку, — вспоминает предприниматель. — Владельцы окрестных ларьков не стеснялись сваливать там картонные упаковки. Вместе с соседями мы стали делать то, что было в наших силах, — отвозить картон в пункты приема. Особых денег это не приносило, скорее было чем-то вроде тимуровского движения».

А дальше естественный ход событий привел к тому, что Кузнецов устроился в компанию, специализирующуюся на вывозе мусора, где проработал несколько лет, попутно изучив тонкости бизнеса на отходах. По его мнению, этот рынок только сейчас начинает принимать мало-мальски



В СВОЕМ БИЗНЕСЕ АНТОН КУЗНЕЦОВ ДЕЛАЕТ СТАВКУ НА «СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ОТХОДОВ». ЯДРО КЛИЕНТУРЫ ЕГО ФИРМЫ СОСТАВИЛИ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА КРУПНЫХ ЗАПАДНЫХ КОРПОРАЦИЙ И ПОСОЛЬСТВА, КОТОРЫМ НЕ ТРЕБУЕТСЯ РАСТОЛКОВЫВАТЬ АЗЫ РАЗДЕЛЬНОГО СБОРА МУСОРА



Организация раздельного сбора отходов в коммунальном секторе — задача, которая не под силу одним лишь частным игрокам без поддержки властей. В последние несколько лет «Сфера Экологии» была вынуждена закрыть семь пунктов приема мусора у населения

цивилизованный вид. «Эта отрасль всегда выглядела нездоровой, — говорит он. — Крупные компании специализировались на освоении муниципальных бюджетов. А основным инструментом многочисленных мелких игроков был демпинг, чаще всего основанный на связях с незаконными полигонами, где размещать отходы в разы дешевле, чем в официальных «хранилищах».

Когда четыре года назад у Антона Кузнецова дело дошло до открытия собственного бизнеса, проблема выбора сферы приложения сил перед ним не стояла: это могла быть только индустрия управления отходами, в которой хотелось наконец-то сделать все «по уму». Подготовился он основательно: получил диплом МВА в Российском экономическом университете им. Плеханова, прослушал специальный курс в Академии коммунального хозяйства им. Памфилова. Собственный бизнес начал с того, что купил на одолженные деньги «Газель», арендовал еще две машины и прессовое оборудование. «Мусорный извоз» — самая массовая специализация игроков этого рынка в любом городе, а тем более в Москве, которая ежегодно производит около 4 млн куб. м отходов. Обратная сторона легкости входа в этот бизнес — яростная конкуренция. Логистический сервис основатель «Сферы Экологии» дополнил сортировкой мусора — впрочем, довольно поверхностной. В таком виде все это было далековато от экологических идей, которые занимали Кузнецова, — но ведь нужно с чего-то начинать!

Впрочем, шанс выпал ему довольно быстро. Один из клиентов — крупная западная корпорация с офи-

сом в Москве — предложил предпринимателю стать своим «экологическим подрядчиком», который организовал бы и администрировал в офисе раздельный сбор мусора, дальнейшую его сортировку в соответствии с «зелеными» технологиями и отправку на переработку. Предложение было заманчивое, тем более что за спиной заказчика угадывался целый пул транснациональных компаний с аналогичной потребностью, которым в соответствии с корпоративной экополитикой штаб-квартиры требовалось продемонстрировать ответственное отношение к окружающей среде.

— Нашей первой реакцией на предложение все-таки было «Не можем! Не умеем!», — вспоминает Антон Кузнецов. — Но в конце концов мы согласились, потому что заказчик обещал помочь подобными консультациями. Сейчас в пуле партнеров не только коммерческие (в основном западные) компании, но и посольства европейских стран, работающие в Москве. Это было здорово — сразу заполучить такую обширную клиентуру, состоящую из людей, которые с детства привыкли быть «социально ответственными производителями отходов».

Основатель «Сферы Экологии» признает, что самостоятельно он вряд ли смог бы выстроить всю технологическую цепочку рециклинга. Это был тот случай, когда лучший ментор для компании — ее же собственный клиент.

Особенность России, объясняет предприниматель, в том, что существует разрыв цепочки между производителями мусора и перерабатывающими заводами. Поставщиков мусора более чем достаточно, ими являются все и каждый. Перерабатывающие мощности в стране тоже имеются. Но как их связать воедино? Тем более что в нашей стране полно факторов, работающих против развития рециклинга: места под полигоны в стране предостаточно, «хоронить» мусор легче и дешевле, чем превращать во вторсырье, да и недостатка в первичных ресурсах особого нет.

Роль выпавшего звена Антон Кузнецов как раз отводит компаниям, подобным его «Сфере Экологии»: без них цепочка просто не срастется. Ни один — даже крупный — поставщик мусора по отдельности неинтересен для перерабатывающего завода, поскольку не может выдать нужных объемов. Сами же переработчики не пойдут в непрофильный бизнес по сбору отходов, поскольку им хватает первичного сырья.

ЗЕЛЕНый ОФИС

Важный принцип, который Антон почерпнул от своих западных заказчиков: в таком деле, как сбор мусора, нужно максимально приблизиться к человеку (источнику любого мусора на нашей планете), чтобы облегчить тому выбор в пользу экологичного поведения. Если в руки офисного сотрудника попадает, например, пластиковый стаканчик, то понятно, что рано или поздно ему понадобится его выбросить. И выбор в пользу спецконтейнера

для пластмассовых отходов должен быть легким и удобным.

Еще один принцип, который взял на вооружение экологический предприниматель, — прозрачность всей цепочки для поставщиков полезных отходов. «Человек должен знать все стадии движения отходов, — объясняет Кузнецов. — Раньше для него все заканчивалось на этапе мусоропровода или корзины в офисе. Мало кто думал о том, куда пойдет мусор дальше и сколько десятилетий он будет гнить неподалеку от его дачи. Нужно очень подробно рассказывать клиентам, какую пользу приносит сортировка мусора для экологии. Тогда

60 офисов и 5 тыс. физических лиц

находятся на обслуживании
у фирмы Антона Кузнецова.
Вполне достаточная основа
для реализации экологических
идей

люди перестают относиться к отходам как к грязи, от которой необходимо быстрее избавиться, и начинают воспринимать их как вторичное сырье. Каждый человек должен осознавать ценность своего участия, а результат усилий должен быть очевиден для всех».

Эргономика процесса сбора мусора — предмет отдельных забот основателя «Сферы Экологии». Оказывается, это целая наука. Пространство офиса необходимо разделить на зоны отходов. К примеру, в зоне печати, рядом с офисным принтером, должен доминировать специальный контейнер для бумаги, в зоне кухни — контейнеры для пластика и стекла. «Все продумывается до мелочей, — объясняет Кузнецов, — причем еще на стадии предварительных переговоров с клиентами». Вопросы дизайна в оформлении контейнеров для офисов также немаловажны: для того чтобы изменить отношение людей к мусору, необходимо сделать весь процесс предельно эстетичным. Поэтому некоторые заказчики не ограничиваются стандартными контейнерами и покупают «дизайнерские» мусоросборники. Обычно контейнеры выделяются специальным цветом (например, синий — бумага, зеленый — стекло, оранжевый — пластик), к ним прилагаются сопроводительные материалы, точно указывающие порядок действий при сборе отходов.

Кульминационным этапом внедрения этой услуги является презентация проекта сотрудникам компании. «Сортировка мусора должна происходить если не на уровне подсознания, то хотя бы на уровне осмысленных действий человека, — объясняет предприниматель. — Добиться этого невозможно без идеологических предпосылок: человеку нужно понимать, зачем он должен тратить свои усилия и вообще думать об отходах. С одной стороны, много усилий требуется на то, чтобы увлечь этой идеей. Быстро этому не научишь, однако инстинкт самосохранения (а именно к нему апеллирует экологическая идея) заложен в каждом».

Основатель «Сферы Экологии» признает, что самостоятельно он вряд ли смог бы выстроить всю технологическую цепочку рециклинга. Это был тот случай, когда лучший ментор для компании — ее же собственный клиент

Презентацию перед каждой новой аудиторией будущих «социально ответственных поставщиков мусора» Антон всякий раз проводит лично — при поддержке сотрудников PR- или HR-департамента компании. Чтобы вовлечь сотрудников, нередко придумываются различные конкурсы — например, по сбору макулатуры, по итогам которого особо отличившимся дарят книги, изготовленные из вторсырья. «Развитая корпоративная среда очень благодатна для продвижения таких идей, ведь очень часто они пересекаются с ценностями компании, — объясняет предприниматель. — Кроме того, идея сортировать мусор обычно принадлежит руководству — а значит, рано или поздно ее начинают разделять остальные». А вот с клинингом нередко случаются «контры»: служба уборки помещений воспринимает систему раздельного сбора мусора в офисе как повышение нагрузки. «Хотя очевидно, что объем отходов при этом не меняется! — удивляется предприниматель. — Так что довольно часто нам приходится преодолевать первоначальное сопротивление».

«Зеленые» офисы, опекаемые «Сферой экологии», собирают мусор по системе, которая ближе всего к американской, предполагающей разделение мусора на три группы (в европейской системе

таких групп двадцать). Впрочем, и американский вариант в России присутствует в усеченной форме — перерабатываемые и неперерабатываемые отходы (отдельным номером — опасные), а вот собирать компост, то есть пищевые отходы, в России пока преждевременно. «Это было бы слишком затратно, — объясняет предприниматель. — Помните, как во времена СССР на многих лестничных клетках стояли ведра, в которые можно было сваливать отходы, идущие на корм скоту? Сейчас связи между поставщиками таких отходов и агросектором основательно нарушены, эту систему еще только предстоит когда-нибудь выстроить заново».

Полученный от клиентов мусор «Сфера Экологии» отправляет на свой конвейер, где его вручную рассортировывают рабочие. Качество вторсырья определяется скрупулезностью сортировки. Даже бумажные отходы — это не единая категория, ее нужно разделить по разным «кучкам» на собственно бумагу, книги и картон, и лишь потом спрессовать и отправить на предприятия.

«Основные поступления мусора у нас идут из коммерческого сектора, — говорит руководитель «Сферы экологии». — А вот коммунальный сегмент в последнее время сужается. Раньше у нас был десяток точек в Москве, где сознательные горожане могли сдать отсортированные отходы на безвозмездной основе. Теперь их осталось всего три. Плюс нестационарный пункт сбора — машина, которая объезжает районы города по определенному расписанию». Как показывает практика, от «неорганизованных» физических лиц поступают менее качественные отходы, чем от компаний. Но дело не в этом, а в том, что контейнеры попадают под определение нестационарных объектов, с которыми активно борются в последнее время городские власти. «Раньше у нас была возможность не платить за аренду земли, нам позволяли размещать контейнеры различные дружественные организации, — объясняет предприниматель. — Теперь наши возможности сузились. А если бы мы захотели оформить все официально, то пришлось бы платить за аренду земли столько же, как если бы мы были обычным ларьком, — при неопоставимой прибыли».

Раздельный сбор мусора в коммунальном секторе — это тенденция, которая не обойдет стороной ни один крупный город, уверен Антон Кузнецов, и это его радует. Правда, этот большой рынок, вероятнее всего, будет поделен между крупными компаниями. Сам же он вполне комфортно чувствует себя в офисном сегменте. И если стоит о чем-то мечтать — так это о создании компании полного цикла, включая завод по переработке отходов. Уже если выстраивать экологические цепочки, то до конца.

БЖ