

заглянуть в далёкий «космос» возможностей и рисков рынка обращения с отходами. Космос уже есть в том, что нас окружает на расстоянии вытянутой руки. Для примера. Посмотрим, как устроен этот рынок в Европе. Там люди, можно сказать, каждый день на Луну летают, а мы ещё ни разу даже не пробовали. Это я про уровень отношения к «мусору». Мы видим, к чему стремимся. Цель моего бизнеса — создать комфортные и безопасные условия для достойного уровня проживания жителей нашего края. Для этого в нашей компании есть все составляющие успеха.

? В чём секрет вашей живучести?

— Я окончил с красным дипломом высшее военное училище по специальности «управление тылом» (обеспечение войск во время боевых действий). База этих знаний позволила успешно стартовать в частной бизнес-практике. Там такие же законы ведения войны — рыночной. На ранней стадии самостоятельной жизни у меня было своё фермерское хозяйство — птицеферма. В то время я был лейтенантом с зарплатой 2,5 тыс. руб. В начале 1990-х на эти деньги прокормить семью с маленьким ребёнком было просто невозможно. Я построил сначала обыкновенный сарай, который за два года трансформировал в полноценный птичник, увеличив количество кур-несушек до 400. Это было на Чукотке. Там в то время яйца были «диетическим золотом», в основном для мам с маленькими детьми. Они стояли в очереди, и при этом не всем ещё и хватало. Но я не мог дальше расширять этот бизнес, поскольку время нахождения на той территории у меня было ограничено тремя годами, плюс обеспечить динамичный прирост кормовой базы было сложно, так как она зависела от морской навигации.

Дослужившись до капитана, я понял, что могу найти себе более эффективное применение на «гражданке». Начал с менеджера по продажам, позже стал начальником отдела продаж на крупном комбинате, затем — коммерческим директором. Занимал аналогичные должности, но уже с большим объёмом ответственности и стоимости бизнеса. «Дошёл до Москвы», где был управля-

ющим директором крупной компании. Прошёл обучение в Московской бизнес-школе на факультете MBA-Executive. Затем понял, что перерос и этот уровень, надо идти дальше. Так сошлись звёзды, что я попал на пермский проект. Мне сказали, что есть бизнес, он рискованный и убыточный, но можно туда зайти. Невероятно амбициозная задача — зайти в долю убытка. И я зашёл.

ЭТОТ РЫНОК ПЕРЕШЁЛ НА СТАРТОВУЮ ПОЗИЦИЮ КАРДИНАЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ, КОТОРАЯ ТРЕБУЕТ ПОСТОЯННЫХ НЕПРЕРЫВНЫХ УЛУЧШЕНИЙ

? Какой может быть рентабельность бизнеса, связанного с мусорной темой, и каковы инвестиционные объёмы?

— Если мы говорим о спокойной среде, в которой должен работать региональный оператор, то рентабельность составит около 10%. И этого достаточно для того, чтобы проект успешно развивался. Если мы начнём извлекать дополнительно полезные фракции и увеличивать процент отбора полезных фракций, то подойдём к 15%. В оптимистическом сценарии, этот показатель поднимется до 20%. Сегодняшняя рентабельность нам позволяет находиться на уровне «плинтуса» и едва сводить концы с концами, уповая на реформу, которая приведёт в чувство рынок и экономику.

Что касается инвестиций, то по прогнозам, которые рассчитаны для отрасли в регионе (с учётом строительства новых полигонов, закрытия старых действующих полигонов, которые не соответствуют технологическим нормам, организации сетей мусоросортировочных станций, изменения логистики в связи с тем, что будут меняться координаты полигонов и сортировочных станций) — это порядка 8 млрд руб. Эти цели должны лечь в основу региональной программы, которой пока нет. Исходя из

здорового смысла и логики, опирающихся на наш опыт, эта сумма — минимум. Далее территориальная схема управления отходами будет корректироваться в зависимости от достигнутых показателей реформы и потенциалов рынка вторсырья.

? Где можно изыскать такие средства?

— Это может быть только проектное финансирование. Я на горизонте вообще не вижу тех инвесторов, которые могут с «живыми» деньгами зайти в отрасль. Здесь потребуется стопроцентное привлечение банковского капитала. Для этого и подготовлены базовые ФЗ, на основе которых проводится реформа. Которые, в том числе, делают привлекательным данный сектор экономики для банков. Другое дело, кредитные организации должны понимать, с каким игроком можно иметь дело, кому из них следует доверять.

? Вас не смущает, когда в компании солидных представителей бизнес-сообщества вам приходится признаваться, что вы не строите ракеты, а занимаетесь мусорной тематикой?

— Если учесть, что сын генпрокурора России занимает одну из крупных долей на рынке мусора в России, то думаю, это о чём-то говорит. Мусорный бизнес есть у Абрамовича, у Тимченко. Это в 1990-х мусором занимались бандиты. К сегодняшнему моменту рынок стал цивилизованным до такой степени, что какие-то из «бывших» надели пиджаки, сменили менталитет и лексику, другие были вынуждены уйти из бизнеса, потому что не смогли повязать галстук на шею. Сейчас этот рынок перешёл на стартовую позицию кардинальных технологических изменений, которая требует постоянных непрерывных улучшений и новаций, которые нельзя генерировать «серыми» мозгами. Это объективная ситуация, когда нужны интеллект, знания, опыт и определённые умения. Мы, пул основных игроков «мусорного» рынка, готовы помочь региональной власти «расклинить» текущую проблему, которая возникла из-за временного отсутствия драйвера-администратора отрасли. Мы это сделаем. **■**