

Мусорная монополия: интервью БАБРа с Артемом Мищенко. Часть первая

БАБР возвращается к животрепещущей мусорной теме. О всех аспектах начавшейся реформы (или обычного передела рынка?) мы поговорили с Артемом Мищенко, главным лицом регионального мусорного оператора в зоне "Юг" Иркутской области.

Бабр:

— *Имеет ли "РТ-НЭО Иркутск" (региональный мусорный оператор) какие-либо отношения с госкорпорацией "Ростех"?*

Артём Мищенко:

У нас 51% находится в федеральной **"РТ Национальный экологический оператор"**, дочке **"Ростеха"**. Причина простая: мы когда заходили в этот бизнес, еще при Ерощенко (бывшем губернаторе Иркутской области - здесь и далее прим. редакции), он вел переговоры с НЭО, и они могли забрать всё по мусорной теме. Эта реформа, она меняет всю картину бизнеса, и ты или за бортом оказываешься или встраиваешься в эту систему. Поэтому мы понимали что либо продадим часть бизнеса, либо нас поглотят. Мы тогда продали 51% своей фирмы "Ростеху".

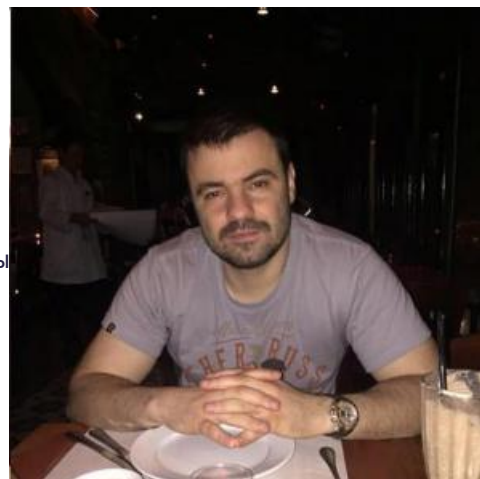
— *При определении регионального оператора для Иркутской области этот вопрос решался на уровне "Ростеха"?*

Да никак не решался, желающих не было. Мы пришли к некоему соглашению, которое всех устраивало, остальные игроки просто не потянули бы такой объем. У нас единственные конкуренты были — "ЭкоАльянс" Игоря Алексеева, — но они потом ушли у Бурятию. Конкурс под нас никто не делал, мы думали, что кто-то еще заявится, но нет.

Мы с "Ростехом" прорабатывали сценарий, что зайдем еще в два региона (Омск, Приморье), но потом мы решили, что надо в одном регионе понять, что это такое, потому что у нас рисков гораздо больше, чем чего-либо другого. Пока что мы генерируем убытков около 80 миллионов рублей в месяц.

— *Единый оператор задумывался, как монополист, с которым все местные игроки заключают договоры субподряда, таким образом, деньги аккумулируются у оператора, а вы говорите, что у вас каждый месяц убытки. Получается, весь мусорный бизнес убыточный?*

Не убыточный. Да, по кассовому методу у нас убытки 80 миллионов выпадает, но с точки зрения рентабельности все интересней, пока мы не можем точно понять, какая она у нас. Сейчас схема на стадии создания базы: раньше не было данных по потребителям, сейчас Управляющие компании переголосуют и мы напрямую выходим на жильцов, мы формируем реестр жителей; раньше сельские жители вообще не платили; по юрлицам тоже подход принципиально иной, чем раньше. У нас сейчас **200 тысяч контрагентов** в области, как у "Иркутскэнерго", и со всеми надо заключить договора.



— *Какая сумма за перевозку мусора заложена в тарифе? И сколько из этих денег получают субподрядчики?*

В тарифе: **1 400 рублей за транспортировку тонны мусора**. У субподрядчиков в договорах прописаны разные суммы в зависимости от территории, у нас есть договоры от 2 500 рублей за тонну до 850 рублей, и те территории, где 850 рублей условно субсидирует убыточные районы, где нет альтернативы и тариф высокий. Средняя цена по больнице у нас превышает 1 400 рублей, то есть себестоимость транспортировки отрицательная, поэтому перевозчиков с высоким тарифом мы убираем, они у нас стоят на замену. Если у перевозчика цена выше норматива, мы заводим туда своих людей.

— *А другие люди остаются без работы. Есть много муниципалитетов, где, допустим, есть свой крупный перевозчик и он заявляет вам тариф выше норматива. Вы его отодвигаете. Откуда в таком случае у вас возьмутся люди, техника и так далее?*

Мы во-первых покупаем технику, завозим. Самый просто пример - Слюдянка. Нам перевозчик выставляет объем мусора больше, чем город Саянск. Мы проверяет, там в реальности объемы в два с половиной раза меньше, чем заявлено, и схема интересная - мусор возит МУП, а счет выставляет фирма, где директор тот же человек, что и в МУПе. Мы ему говорим: "Все, отдыхай, наша техника заходит".

— *Война не начнется? Представьте, весь этот МУП он остался без денег, без работы. У вас же машины будут жечь.*

Мы это уже проходили, никто ничего не будет жечь. Мы уже меняли кое-где перевозчика, в Саянске например.

— *Другой вариант - фирме, которую вы отодвинули от перевозок, принадлежит полигон ТБО. На этой почве конфликта не возникает?*

У них, у полигонов, монополия, они не имеют право не принимать наш мусор. Тариф на утилизацию устанавливает Служба по тарифам, они обязаны забирать мусор, и они не могут нам отказать. Иначе их просто можно лишить лицензии, или ввести режим ЧС - не вывоз мусора это тема тяжелая.

— *В любом случае, у вас политика нулевой терпимости - или работает с нами по тем тарифам, которые нас устраивают, или идете нафиг. Разве не так?*

Я отчасти согласен, но схема тут комбинированная. Мы все-таки адекватно ведем переговоры с субподрядчиками, если они нам выставляют какие-то цифры и объемы, которые сильно отличаются от средней по больнице, мы их отодвигаем. Потому что в конечном итоге за все платит население.

— *Но тариф утвержден и все платят одинаково. Получается, это чисто ваши внутренние разборки с подрядчиками в рамках монополизации рынка.*

Тариф утвержден только на этот год, потом мы можем его поменять. Но еще важный момент: если мы

вылезает за рамки тарифа по работе с субподрядчиком, то у нас образуются выпадающие доходы. Кто нам это возместит? Два варианта: или государство или население.

— *Есть вариант, как с "Байкальской пассажирской компанией" (дочка "РДЖ"), которая каждый год по 700-800 миллионов получает из бюджета региона. Что мешает так же гасить выпадающие доходы мусорного оператора?*

Насколько я знаю, никто ничего нам не готов компенсировать. **Субсидирование тарифа из бюджета сейчас не рассматривается.**

— *Сколько субподрядчиков работает с регоператором в зоне "Юг"? И сколько из них аффилированы с вашими структурами?*

14 подрядчиков, из них наши - 4 или 5. Они аффилированы не с оператором, а с нашим частным мусорным бизнесом, который существует отдельно. "РТ-НЭО" это оператор, а вывоз и размещение мусора это наш бизнес, он внутри схемы.

— *Ваш бизнес - это ООО "ИТК", единый транспортный оператора, где учредитель ваш партнер **Вадим Логунов**?*

Да. Мы по закону должны были объявить конкурс, чтобы у нас был транспортный подрядчик, с которым работают субподрядчики. На конкурс, кроме нашей фирмы, никто не заявился. "ИТК" работает на таких же условиях, что и все остальные. "ИТК" отвечает за всю зону "Юг".

— *Вы как бы разводите бизнес регоператора и ваш бизнес по транспортировке мусора и обслуживанию полигонов. Но в реальности монополизация идет с двух концов: государство учреждает монополию через единого оператора, а снизу, на уровне подрядчиков вы поглощаете и убираете конкурентов, пользуясь доминирующим положением.*

Я этого и не скрываю, сама схема создает монополию. Неправильная логика законодателя была в том, что якобы появится единый оператор и с ним на конкурентной основе будут заключать договоры местные игроки, понижая тариф. Нет такого. В теории мы можем, как головная контора, вообще никому ничего не отдавать, возить, закупать технику, работая напрямую. Но я не хочу убивать рынок, потому что тогда мы не сможем сами себя контролировать, адекватно определять тариф для своих же компаний. Мы в городе Иркутске имеем только 10%, все осталось у местных, потому что у них деятельность выстроена и мы туда не лезем, хотя самым логично было в первую очередь захватить Иркутск и всех здесь зачистить.

— *Про Иркутск уточним - вы заключили договор со "Спецавтохозяйством"? Какой у них тариф?*

Для них цена 1 200 за тонну, но постепенно поднимаем, потому что она реально низкая. Расценки для "Спецавтохозяйства" будем поднимать.

— *Региональный оператор, как юрлицо, зарегистрирован в Белгороде - почему? Куда вы платите налог на прибыль?*

Сейчас мы в Белгороде, но скоро должны перейти в Ангарск, это вопрос нескольких недель. Там такой налог на прибыль, что его никто не почувствует. У нас основной налог - это НДС. От него нас пока никто не освободил.

Продолжение следует.

Автор: Андрей Темнов © Babr24.com ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС, ЖКХ, ИРКУТСК 👁 56100 14.03.2019, 01:26
🔗 1962

URL: <https://babr24.com/?ADE=186854> Bytes: 8253 / 7906 Версия для печати

👍 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

ДРУГИЕ СТАТЬИ В СЮЖЕТЕ: ["МУСОРНАЯ РЕФОРМА В ВОСТОЧНОЙ СИБИРИ"](#)

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:

irkbabr24@gmail.com



Автор текста: **Андрей Темнов**, независимый журналист.

На сайте опубликовано **1065** текстов этого автора.

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)
Эл. почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл. почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь
Телеграм: [@bur24_link_bot](#)
эл. почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: [@irk24_link_bot](#)
эл. почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: [@kras24_link_bot](#)
эл. почта: krsyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)
эл. почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot_bot](https://t.me/babrobot_bot)

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)