

ОБРАЩЕНИЕ И ПЕРЕРАБОТКА ТАРОУПАКОВОЧНЫХ ОТХОДОВ. НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА. ФИНАНСИРОВАНИЕ. ПРАКТИКА.

Отходы – те же деньги?

Предприятия тратят значительные деньги на вывоз отходов.

Отходы тары и упаковки – не менее 30% от объема твердых бытовых отходов.



Как утилизировать тароупаковочные отходы?

В большинстве случаев отходы вывозят на свалку.

Некоторые предприятия продают отходы, экономя на вывозе мусора и получая небольшой доход.



Отходы тары и упаковки – ценное вторичное сырье.

Развитие новых технологий переработки дает возможность создать дополнительное направление бизнеса.



Технологии утилизации отходов тары и упаковки

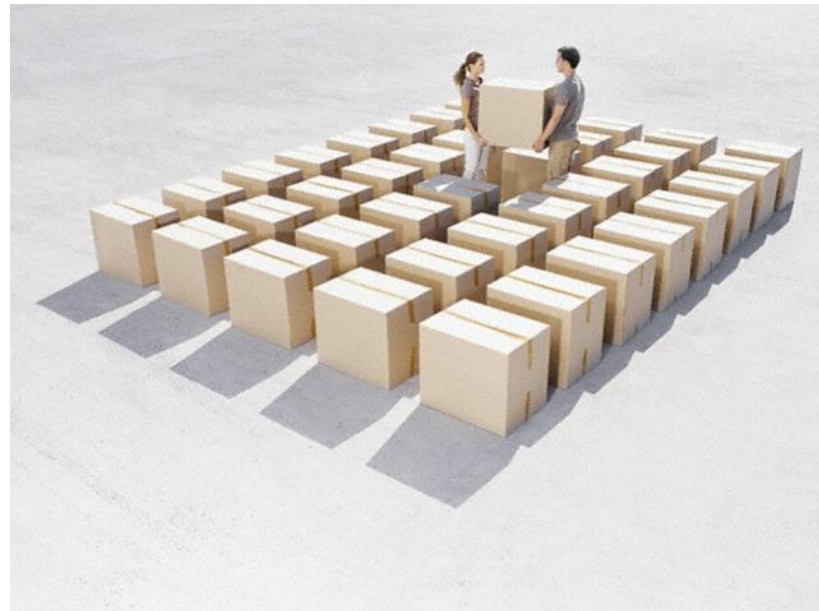
- ❑ Топливо/энергия
- ❑ Вторичное сырье
- ❑ Новые материалы



Ситуация в сфере отходов тары и упаковки

- Отходы поступают на сортировочные комплексы или на полигоны ТБО
- 10-15% отходов пригодны для вторичного использования
- Не менее 60% - доля вторсырья при раздельном сборе ТБО

Надо ли регулировать?



Национальный Тарный Союз (www.rostara.com), 2010 г.

Ситуация в производстве тары и упаковки

- Отсутствие технического регулирования
- Высокая доля рынка в «тени»
- Низкая инвестиционная привлекательность

Законодательство об отходах тары и упаковки

- ❑ Действующий закон об отходах производства и потребления не учитывает специфику
- ❑ Необходим отдельный сбор отходов
- ❑ Муниципалитеты не могут финансировать отдельный сбор
- ❑ Разрозненность и нечеткость нормативных актов

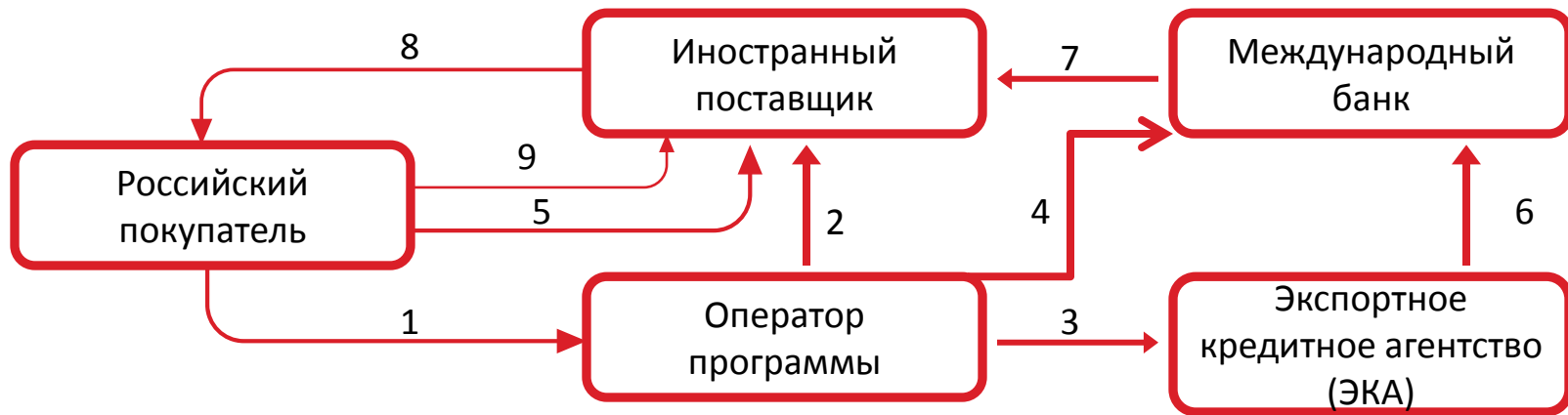
Формирование нормативно-правовой базы обращения с отходами тары и упаковки

- ❑ **Федеральный уровень:** порядок сбора и утилизации на основе Директивы ЕС 94/62
- ❑ **Региональный уровень:** «пилотные проекты» на основе частно-государственного партнерства
- ❑ **Муниципальный уровень:** организация раздельного сбора ТБО

Как финансировать сбор и переработку отходов тары и упаковки

- ❑ Госпрограммы по внедрению технологий утилизации отходов
- ❑ Традиционное финансирование (кредиты, лизинг)
- ❑ Альтернативные способы (закупки под гарантии экспортных кредитных агентств, венчурные фонды)
- ❑ Прямые инвестиции

Импорт оборудования под гарантии ЭКА



Процесс:

1. Заключение соглашения на организацию финансирования между Российским покупателем и оператором программы
2. Оператор получает от Иностранного поставщика согласие на участие в сделке финансирования поставки
3. Получение кредитного лимита в Экспортном кредитном агентстве (ЭКА)
4. Получение согласия Международного банка на финансирование поставки под гарантию ЭКА
5. Российский покупатель оплачивает аванс в размере 15-20% от суммы контракта
6. ЭКА предоставляет Международному банку гарантию оплаты Российским покупателем контракта
7. Международный банк выдает Иностранному поставщику кредит в размере 80-85% суммы контракта
8. Иностранный поставщик отгружает Российскому покупателю товар
9. Российский покупатель рассчитывается с Иностраным поставщиком за товар в оговоренные в контракте сроки

Национальный Торговый Союз (www.rostara.com), 2010 г.

Пример сделки

- Российский покупатель –производственная компания заключила контракт с Финским поставщиком на покупку оборудования на общую сумму 5 млн. EUR и хочет получить кредит в Финском банке для оплаты данного оборудования.
- Российский покупатель заключил с Компанией - Оператором программы договор на оказание консультационных услуг по организации получения данного кредита.
- Компания - Оператор программы провела переговоры с Финским поставщиком, и после получения их согласия обратилась в Finnvera – финское ЭКА.
- Finnvera после рассмотрения всех предоставленных документов, предоставленных Российским покупателем и Финским поставщиком, установило для Российского покупателя кредитный лимит в размере 4 млн. EUR. Стоимость гарантии в ЭКА составила 2% от 4 млн. EUR.
- После получения гарантии Финский банк выдал кредит Финскому поставщику.
- Российский покупатель оплатил аванс в размере 1 млн. EUR.
- После отгрузки оборудования Российский покупатель начал выплачивать долг Финскому поставщику, процент банка составил EURIBOR+3%. (в октябре 2009 EURIBOR держится ниже 1,5%)

Ключевая роль отраслевых Союзов и Ассоциаций

- ❑ Консолидация усилий в законотворческой работе
- ❑ Поиск финансирования (кредиты, венчурные фонды, отраслевой фонд прямых инвестиций)
- ❑ Содействие разработке и внедрению новых технологий
- ❑ Информационный обмен
- ❑ Реализация «пилотных» проектов

Контакты

Национальный Тарный Союз

Санкт-Петербург, Химический пер. 1

Тел./факс: (812) 784-9390

E-mail: rostara@rostara.com

Сайт: www.rostara.com



Спасибо за внимание

