

## «Мы создаем открытую профессиональную среду»

Интервью с Дмитрием Перминовым, председателем Санитарно-экологической ассоциации по обращению с отходами и вредными выбросами (СЭАОВ)

**В.МУСИЕНКО:** Дмитрий Сергеевич, в июне 2025 года вышел 50-й номер газеты корпоративного печатного органа «Экологический бюллетень». С первых же номеров издание вызвало большой интерес в профессиональной среде, стало востребованным у специалистов в этой нише. Надо сказать, что в последние годы печатные издания, к сожалению, «схлопываются» и исчезают на рынке СМИ. А у Вас — явный успех!

Пожалуйста, вспомните, когда и при каких обстоятельствах была создана Ассоциация по обращению с отходами и вредными выбросами, и когда у нее появились собственное печатное издание и сайт?

**Д.ПЕРМИНОВ:** Идея создания Санитарно-экологической ассоциации с (СЭАОВ) возникла, когда многие из нас уже более десяти лет проработали в отрасли и отлично на собственном опыте прочувствовали ее ключевые проблемы. Одной из причин возникновения ассоциации стал радикальный дисбаланс между добросовестными и недобросовестными игроками рынка по утилизации и переработке медицинских отходов.

В начале двухтысячных ситуация в сфере медицинских отходов была удручающей: значительная часть компаний, предлагавших услуги по утилизации отходов, фактически занималась их незаконным захоронением. Вместо



переработки опасных материалов — вывоз «под березку», вместо соблюдения санитарных норм — откровенное пренебрежение ими. Это не только подрывало доверие к отрасли, но и создавало реальную угрозу для экологии и здоровья людей. Стало очевидно, что одиночные усилия отдельных

предприятий не могут изменить систему. Нужна была консолидация ответственных игроков, готовых работать прозрачно, соблюдать закон и продвигать современные, цивилизованные стандарты переработки отходов. Что касается «Экологического бюллетеня» и сайта — они появи-

лись уже в первый год существования СЭАОВ. Мы сразу поняли: без собственного информационного ресурса невозможно ни информировать участников рынка, ни влиять на ситуацию в отрасли. Газета стала не просто новостным изданием, а площадкой для экспертного диалога, разбора сложных отраслевых кейсов и продвижения лучших практик. Первые номера газеты «ЭБ» были посвящены разбору законодательных изменений, типовым нарушениям и успешным примерам переработки. Со временем издание стало площадкой для дискуссий, экспертных интервью, аналитики и даже расследований. Так же параллельно с газетой заработал сайт Ассоциации [ecoalition.ru](http://ecoalition.ru), где размещались базы данных добросовестных операторов, шаблоны документов, онлайн-приемная для жалоб на нарушения и другие материалы. Сегодня, когда выходит 50-й номер «Экологического бюллетеня», Ассоциация объединяет лучшие предприятия нашей отрасли со всех концов страны, а ее издания стали авторитетным источником информации для всей отрасли и медицинских учреждений по обращению с отходами и вредными выбросами.

**В.МУСИЕНКО:** И все же, почему издание, что называется, «выстрелило», какие звезды сошлись? Как вы считаете, почему это сработало? Ведь наверняка попытки объединить участников рынка по утилизации и переработке медицинских отходов предпринимались и ранее?

(Окончание на 2—3-й стр.)

# «Мы создаем открытую профессиональную среду»

(Окончание. Начало на 1й стр.)  
**Д.ПЕРМИНОВ:** Считаю, что залогом успеха стал прагматичный подход. Ассоциация не просто критиковала «серый» сектор, а предлагала конкретные решения и эффективную поддержку. Так, например мы распространяли наше издание по медицинским учреждениям проводили обучающие вебинары для сотрудников больниц, ответственных за работу с отходами, вели прямой диалог с регуляторами для устранения законодательных пробелов. Мы активно участвовали в законотворческой работе: наши эксперты консультировали комитеты Госдумы и Совета Федерации, Минздрава, Минэкономики, помогали дорабатывать нормативные акты. Постепенно сформировался диалог с контролирующими органами — Росприроднадзором, Роспотребнадзором, Минздравом. Эти и другие меры дали положительный результат, что позволило нам, заручиться поддержкой не только участников рынка, но и органов власти, а так же общественных объединений.

**В.МУСИЕНКО:** Какую изначально цель ставили перед собой создатели ассоциации СЭАОВ? Изменилась ли она со временем?

**Д.ПЕРМИНОВ:** Одной из важных целей которую мы преследовали, стала структуризация отрасли. Нам нужно было прекратить хаос, при котором заказчики выбирали подрядчиков,

руководствуясь исключительно ценой, не задумываясь о возможных неблагоприятных последствиях. Ведь дешевая утилизация — это почти всегда обман и нарушение закона. Если компания предлагает услуги по цене ниже себестоимости — значит, она либо нарушает закон, либо вывозит отходы в лес.

Еще одну не менее важную цель, которую ставила перед собой ассоциация — это способствовать росту экологической сознательности общества. Мы поняли, что недостаточно просто требовать соблюдения законов — нужно объяснять, почему это важно. Тогда то и начали проводить вебинары, публиковать разъяснительные материалы, рассказывать о технологиях переработки. Со временем наши цели становятся более масштабными, потому что честная, профессиональная утилизация и современные экологические стандарты — это глобальный мировой тренд, требующий от России пересмотра подходов к утилизации и переработке отходов. Сделать так, чтобы наша страна не осталась в стороне от этих важных процессов — наша задача на перспективу.

**В.МУСИЕНКО:** Как часто вы принимаете в ассоциацию новых членов, есть ли «текучка», как часто выходят из членства Ассоциации?

**Д.ПЕРМИНОВ:** Нам часто звонят и спрашивают: как попасть

ЭКО - ЭПИД  
АССОЦИАЦИЯ  
СЭАОВ



в «Реестр операторов», опубликованный у нас на сайте, и как вступить в Ассоциацию? Ответ: в «Реестр операторов» попасть очень просто — пришлите свои документы, и мы вас занесем в тот же день и бесплатно. В Ассоциацию вступить сложнее — мы тщательно проверяем компании перед вступлением, и практика показала, что этот подход себя оправдал. Те организации, которых мы приняли, не замешаны в громких скандалах, не нарушают законы, не становятся объектами негативных публикаций. Из тех, кто к нам пришел, практически никто не уходит. Компании, которые вступили в СЭАОВ, как правило, остаются с нами на долгие годы. Это подтверждает, что наша система отбора работает эффективно, а Ассоциация действительно объединяет тех, кто являет собой пример честной и цивилизованной отрасли.

**В.МУСИЕНКО:** Какие преимущества дает членство в Санитарно-экологической ассоциации по обращению с отходами и вредными выбросами?

**Д.ПЕРМИНОВ:** Главное, что дает Ассоциация СЭАОВ это возможность членам Ассоциации участвовать в формировании отраслевых стандартов и законодательных инициатив. Это реальная возможность влиять на ситуацию с переработкой в нашей стране, делая этот рынок прозрачным и понятным. Но при этом мы остаемся, открыты для сотрудничества с любыми ответственными игроками рынка, даже если они не входят в состав Ассоциации.

**В.МУСИЕНКО:** Ассоциация объединяет переработчиков медицинских отходов «от Москвы до самых до окраин». Возможно,

ли собрать членов на очной конференции в европейской части России или, например, на Дальнем Востоке? Какие формы работы вы используете для решения уставных задач?

**Д.ПЕРМИНОВ:** Мы сознательно избегаем термина «окраины» — для СЭАОВ каждый регион ценен, будь то миллионный город или поселок на Крайнем Севере. Медицинские отходы в Сочи и Норильске одинаково опасны при неправильной утилизации. Поскольку Ассоциация изначально не создавалась как коммерческая структура и не занимается сбором значительных членских взносов, мы не проводим масштабных очных мероприятий. Наша работа выстроена преимущественно в онлайн-формате. Это позволяет охватить всю страну, не зависеть от логистики и при этом быть максимально эффективными. Мы концентрируем усилия на сборе и распространении достоверной информации, поддержании прозрачного диалога и выработке конструктивных решений.

**В.МУСИЕНКО:** В ассоциации — люди с разным опытом: кто-то стоял у истоков отрасли, кто-то пришел недавно. Судя по общению в группе, активных и энергичных больше. Кого бы вы назвали лидерами мнений в ассоциации?

**Д.ПЕРМИНОВ:** У нас нет «главных» и «второстепенных». Мнение новичка может быть так же ценно, как мнение ветерана отрасли. Мы внимательно относимся к мнению всех участников в равной степени. Все идеи и предложения мы доводим до соответствующих инстанций — будь то Госдума, Минздрав или другие профильные органы. Такое равенство мнений — основа



нашей внутренней культуры и эффективного диалога. Кстати, при формировании последних изменений, огромное влияние оказало мнение наших членов из Сибири. Мы считаем, что все добросовестные участники рынка — даже те, кто не входит в Ассоциацию — не конкуренты друг другу, а партнеры. Наши настоящие конкуренты — это компании, нарушающие закон ради извлечения прибыли.

**В.МУСИЕНКО:** За годы своей работы ассоциация СЭАОВ рекомендовала себя как компетентный эксперт в области переработки медицинских отходов. Насколько сегодня востребован ваш экспертный опыт?

**Д.ПЕРМИНОВ:** Наш экспертный статус — не результат пиара или лоббистских усилий, а следствие системной работы. С самого начала мы сделали ставку на три ключевых принципа. Во-первых, бескомпромиссная честность. Мы никогда не скрывали проблем отрасли, даже если это было невыгодно отдельным участникам рынка. Например, наши публикации в «Экологическом бюллетене» всегда основывались на фактах, а не на чьих-то коммерческих интересах. Во-вторых, прозрачность методологии. Все наши рейтинги, аналитические отчеты и рекомендации подкрепляются данными, которые можно проверить. Мы не используем «серые» схемы оценок — только открытые критерии, понятные и бизнесу, и регуляторам.

В-третьих, в отличие от многих отраслевых объединений, мы не защищаем «своих» — а защищаем правила, по которым должна работать вся отрасль. Например, если член Ассоциации нарушает закон, мы не покрываем его, а требуем исправления.

**В.МУСИЕНКО:** Ассоциация консультирует переработчиков из ближнего зарубежья, в частности Казахстана. Есть ли планы сделать Ассоциацию международной?

**Д.ПЕРМИНОВ:** Таких планов нет, и вот почему. Дело в глубине погружения в национальные законодательства. Например, Российская система регулирования отходов (особенно медицинских) — сложный механизм с сотнями нормативных актов. Мы потратили годы на то, чтобы разобраться в нем до мелочей. В других странах свои законы, традиции и даже классификации отходов. Например, то, что в РФ считается отходом класса Г, в Казахстане может относиться к другой категории. К тому же чтобы работать на международном уровне, нужны как минимум постоянные представительства в других странах, юристы, знающие местные законы, адаптация методик под каждый регион. Без этого любая «интернационализация» превратится в поверхностные консультации. Так что наш приоритет — российские предприятия.

**В.МУСИЕНКО:** Более сорока руководителей отраслевых предприятий делились опытом на страницах «Экологического бюл-

летеня». Как часто обращаются читатели? С какими вопросами? Помогаете ли вы налаживать связи между предприятиями и заказчиками?

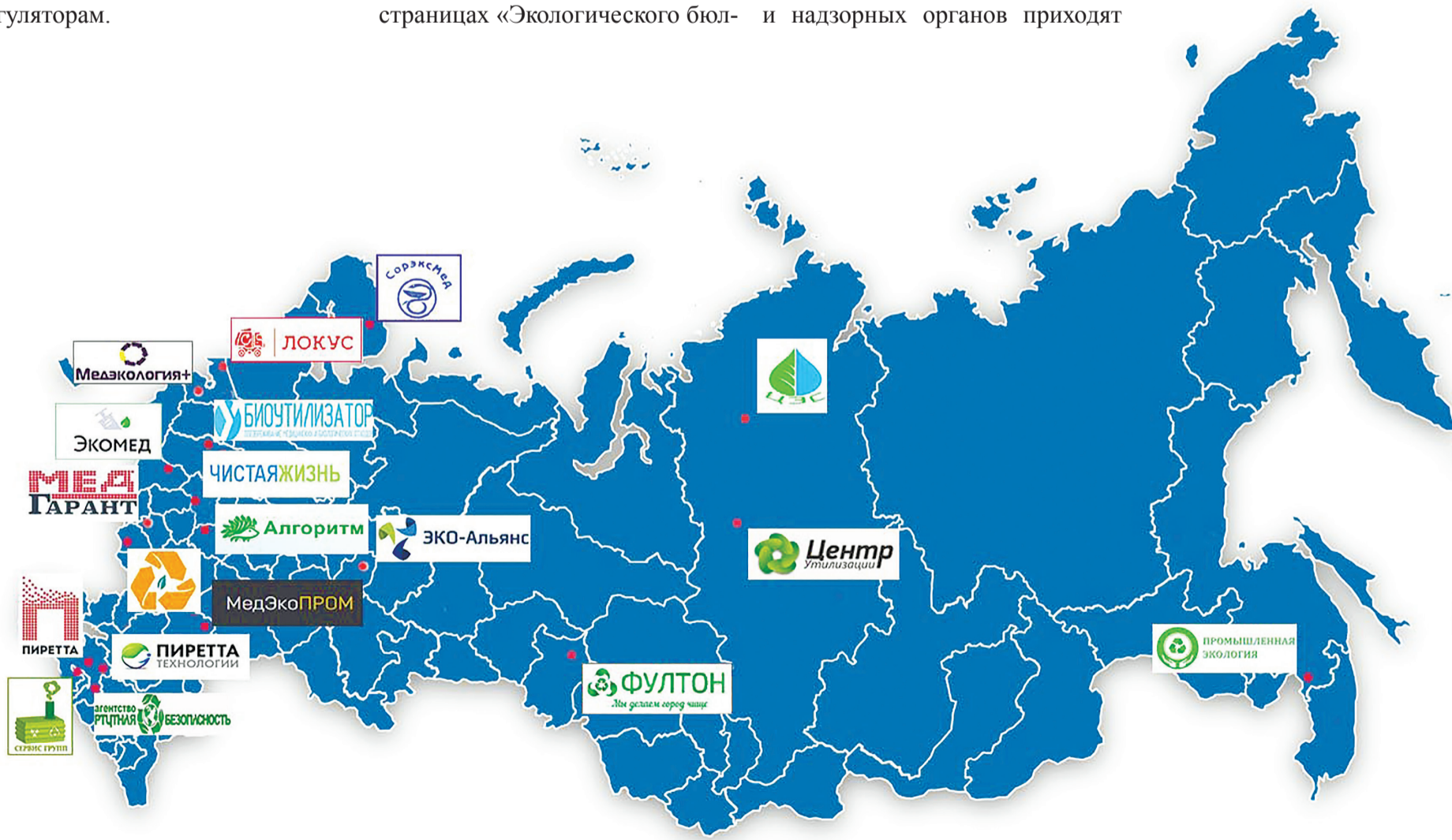
**Д.ПЕРМИНОВ:** Каждый новый номер нашей газеты — это не просто новости, а живое пространство для диалога, где рождаются идеи, находятся решения и завязываются деловые связи. Доверие наших читателей, мы ощущаем ежедневно и это сложно измерить сухими цифрами. В редакцию еженедельно приходят десятки вопросов, и за каждым из них стоит конкретный человек: руководитель, который не спит ночами из-за неясных требований законодательства; технолог, ищущий оптимальное решение, предприниматель из глубинки, где до сих пор нет инфраструктуры для цивилизованной переработки. Где-то за Уралом, в маленьком городке, может не быть отраслевых выставок или конференций — но есть наш «Экологический бюллетень». Через его страницы предприниматель из Хабаровска перенимает опыт коллеги из Краснодара, а чиновник из Смоленска находит решение проблемы, с которой уже справились в Тюмени. Мы очень рады, что нас стали предметно просить делать опросы по нашей отрасли, для целей совершенствования регулирующих механизмов. Мы верим, что это помогает укрепить отрасль. С помощью «ЭБ» государство тоже стало нашим соседом. Когда из министерств и надзорных органов приходят

запросы — это признание того, что наш голос имеет вес. Мы не просто передаем информацию — мы трансформируем ее через призму многолетнего опыта, отсеивая мифы, и выделяя рациональные зерна, и эта работа никогда не останавливается. Пока в отрасли есть вопросы — мы будем искать на них ответы. Пока есть те, кто хочет работать честно — мы будем помогать, им находить друг друга. По сути «Экологический бюллетень» — это не просто газета, а экосистема доверия, которую мы вместе создаем уже не первый год.

**В.МУСИЕНКО:** Какими коммуникационными каналами располагает ассоциация СЭАОВ и ее печатный орган «Экологический бюллетень»?

**Д.ПЕРМИНОВ:** Все наши контакты находятся в открытом доступе — на официальном сайте Ассоциации, а также на страницах газеты. Ассоциация всегда готова к диалогу, обмену опытом и сотрудничеству с любыми заинтересованными сторонами будь то власть, общество или бизнес. Профессионализм, прозрачность и открытость — наш основной принцип. Мы не создаем закрытых клубов — мы создаем открытую профессиональную среду.

**В.МУСИЕНКО:** Дмитрий Сергеевич, от души желаем Вашей ассоциации и ее печатному органу — «Экологическому бюллетеню» — многие и благие лета!



# Как моя бабушка ходила на рынок



Моя бабушка, «самых честных правил», Роза Марковна Краснова, свободно владела одесским. Это и неудивительно, ведь она там и родилась. Оказавшись на чужбине, совсем рядом с местами столь отдаленными, что не говорите мне эту чепуху, — она овладела русским. Более того, ей приходилось во всех отделах кадров, а потом и на работе всех уверять, что она русская. Тогда так надо было. Для доказательства она, как паспорт, предъявляла своего мужа и моего дедушку — Краснова Петра Аркадьевича. Русского во всех отношениях. Доставала она его из-за своей спины, куда он любил прятаться, предъявляла и возвращала великодушным жестом на место, где он и затаивался.

Бабушка включала одесский, когда собеседнику нужно было познать, что он не с тем связался, чтобы выкать. Ее уже знали во всех подвалах ЖКХ, парикмахерских, гастрономах, театрах. Особенно знали на рынках. Но там попадались и новички. Она их быстро вычисляла.

— И щё, этот изюм стоит четыре рубля гроздочка?

— Четыре рубля килограмм. И это не изюм, а виноград! — это так молодой грузин сглупил, стараясь говорить без акцента.

— А щё он тогда такой сморщенный? — поймала рыночного салагу Роза Марковна.

— Это очень хороший виноград, женщина! Он рос на южном склоне Казбека!

— То, щё я женщина, мне приходится терпеть каждое утро. Вас я попрошу ко мне обращаться «мадам». Вижу, ви не были в Одессе, краснокожий (Это ее комплимент. Произносится он с обольстительной улыбкой и, при удачном стечении обстоятельств, потом поглаживанием руки пострадавшего). Там не надо разбрасывать между лозой пустых пачек папирос «Казбек», чтобы мне тут, красивой женщине в самом расцвете сил, рассказывать о «южных склонах»! Я из-за твоего земляка на южных склонах южного Сахалина загорала десять лет! Аж фуфайка загорела на этом пляже! Из синей превратилась в фиолетовую. Будь добр, юноша из Грузии, насыпь

своего изюма вот в эту мою сумку. С тебя еще два рубля пятьдесят копеек. Видишь! Я беру меньше.

— В смысле?

— Еще слово, и будет три рубля!

— Давайте тогда уж за четыре пятьдесят?! — сообразил грузин.

— О! Это уже другое дело! Ты мне нравишься. Но я уже сказала, что меньше чем за три не возьму! Три тридцать!

— Четыре шестьдесят! — включился азартный продавец.

— Три десять!

— Четыре восемьдесят! — вытирая фуражкой-«аэродромом» вспотевшее лицо, твердо обозначил молодой азартный грузин.

— Все! Сдаюсь. Три! — выдохнула бабушка.

— Хорошо, мадам. Для вас я продам по себестоимости. С вас три рубля! Вот ваш виноград, — протянул кулек наивный кавказец.

— Ладно. Согласна. Что у вас из хорошего не отнять — это умения торговаться! Но мне показалось, что ты мне грубишь. А потому согласна на два рубля и пятьдесят копеек. Хоть вы и торгошаи известные, отдам! Тут у меня, давай вместе считать, не лезь своей лапой в мой банк.

Доставание денег из сумочки, которая была в сумочке, которая, в свою очередь, была в пакете с портретом Аллы Пугачевой на яхте с парусами, и все это среди похожих пакетов в «сумище» из бывшей настольной клеенки — это особый ритуал. Сама бабушка эту рыночную сумочку и сшила.

— Я просто хотел помочь...

— Помоги моему внуку Сереже выучиться на хорошего пианиста! А то так и останется прыгуном в высоту. На, краснокожий, два семьдесят! И выкурим трубку мира! Ты хороший пацан!

— Мадам! Но я этот виноград продаю себе в убыток! Мне за него отдавать три рубля!

— Тогда верни мне тридцать копеек.

— Вы мне их еще не давали! Вы вообще еще ничего мне не дали!

— Таки правильно. Я же виноград покупаю, а не сахарную свеклу оптом. Но тебе скажу прямо! Ты не там ищешь убыток, юноша! Убыток будет там, где ты неудачно женишься! Мой тебе завет, никогда не выходи за русскую женщину!

— Почему за два семьдесят? — ничего уже не понимая, промолвил грузин.

Тут моя бабушка совершила облопот на прилавок и сказала томно и доверчиво:

— Потому что русская женщина не подарит тебе такую любовь, как грузинка или еврейка.

Тут бывшее окутало ее, взгляд бабушки устремился в высочайший потолок крытого рынка, сопровождаемый задумчи-

во-мечтательным покачиванием головы. Дальше она перешла на более деловой интимный тон.

— Те, которые из русских на тебя падут, им секс нужен. И бабки. Жизнь подарить — нет! Категорически — нет! А про вас (уже сами, что ли, так распространили, как итальянцы), мол, в любви неутомимые. Неугомонные. И с баблом! Всем хочется попробовать такого. Думаешь, я удержалась?! Ни фига! Жила я и с итальянцем, и с грузином, и с греком. Армянин тоже был. Попробовала. Все и у всех у вас одинаково. «Где же вы теперь, друзья-однополчане...», — вдруг грустно запела бабушка Роза. Резко прервалась, содрогнувшись от какого-то из воспоминаний.

— А особенно грустно было в Тбилиси! Потому что в столице твоей кавказской страны, где я искала грузина, не живут грузины! Там все «наши»! Армяне, евреи, цыгане, абазинцы, черкесы, русские, турки. И они по национальности — «тбилисцы»! Ты вон в Москве москвича видел?! Нет, конечно! В метро все приезжие. Каждый третий — раскосый. Каждый второй — твой родственник. Вы ж там все на Кавказе между собой родня. Москвичи на дачах за высоким забором живут. А настоящие грузины живут в горах. Я уже туда не поехала. Устала. Ты Нодара Думбадзе читал?

— Нет.

— Я это сразу поняла. А он как-то сказал тост за евреев! А знаешь этот тост?

— Нет.

— «Берегите евреев. Как с ними покончат, сразу за нас возьмутся!» Хорошее вино пил, я думаю. Мудрый человек был! Спасибо за виноград.

— Привет Одессе! — уже отдуваясь, рано порадовался продавец.

— О! А как ты это понял? Я сама скачу....

— Мадам! Одесситку видно с первого слова! Извините, тут два пятьдесят! Мы же договорились за два семьдесят, — пересчитывая мелочь, устало возмутился молодой грузин.

— М-м-м, двадцать копеек ты мне будешь должен, — отмахнулась от назойливого продавца Роза Марковна. — Ты щё, не понял, щё твоя Грузия за против Одессы, это только плати, и все получишь?! Тебе шо, телефон мой попросишь, краснокожий?

— Нет. Спасибо за покупку! — уцелел молодой грузин.

— Ха!

Это надо было видеть, как по Центральному рынку Магнитогорска шла моя бабушка, выбирая очередную жертву.

Сергей КАЩЕЕВ