

КОЛОНКА
РЕДАКТОРА

С Днем Победы!



Дорогие читатели, поздравляю вас с этим Великим Праздником – Днем

Победы советского народа над немецко-фашистскими захватчиками! Это особая дата в истории всей нашей страны и каждой семьи. Ведь не было в России семьи, которую бы не коснулась Великая Отечественная война, и память о тех страшных и одновременно героических годах бережно хранится в воспоминаниях предков, фотографиях, статьях и памятниках. Она отпечаталась на генетическом уровне всех поколений России.

В каждой семье есть свой герой, они живы, пока мы о них помним. В этот праздник всех нас переполняет чувство гордости за наших предков, освободивших мир от фашизма. Мы знаем, какой ценой далась эта Победа, и чтим подвиги тех, кто выстоял в героической борьбе за свободу и независимость нашей Родины. Мы живем в непростое время, когда нужно вновь сплотиться и быть сильными. Помнить и быть достойными памяти своих отцов и дедов – это не так просто, как кажется на первый взгляд. С праздником вас! Желаю мирных дней и добрых вестей, солнечного неба над головой и спокойствия в каждый дом!

Дмитрий ПЕРМИНОВ,
главный редактор
«Э-Бюллетеня»

Важное исследование — медицинские отходы, прошедшие химическое обеззараживание, имеют III класс опасности

Полностью протоколы анализов опубликованы на сайте Ассоциации СЭАОВ в разделе «Аналитика»

Для тех, кто не очень близко знаком с экологической и промышленной классификацией отходов, напомним, что отходы, помимо санитарной классификации, с которой большинство наших читателей знакомы (классы АБВГД), имеют еще и промышленную (или экологическую) классификацию, которая определяется законом 89-ФЗ, статья 4.1, и Федеральным Классификационным каталогом отходов (ФККО), который утвержден Приказом Росприроднадзора от 22.05.2017 № 242.

Эта классификация имеет такой вид:

- I класс – чрезвычайно опасные отходы;
- II класс – высокоопасные отходы;
- III класс – умеренно опасные отходы;
- IV класс – малоопасные отходы;
- V класс – практически неопасные отходы.

Для практики наших читателей эта классификация означает следующее: I и II класс (например, ртутьсодержащие отходы) сдавать только ФЭО и уполномоченным им компаниям.

III класс – нельзя на полигон, только обезвреживать иными способами.

IV и V класс – можно вывезти на лицензированный полигон, хотя стоит общая задача в стра-

не – сократить эти объемы захоронения на полигонах в пользу иных способов обработки.

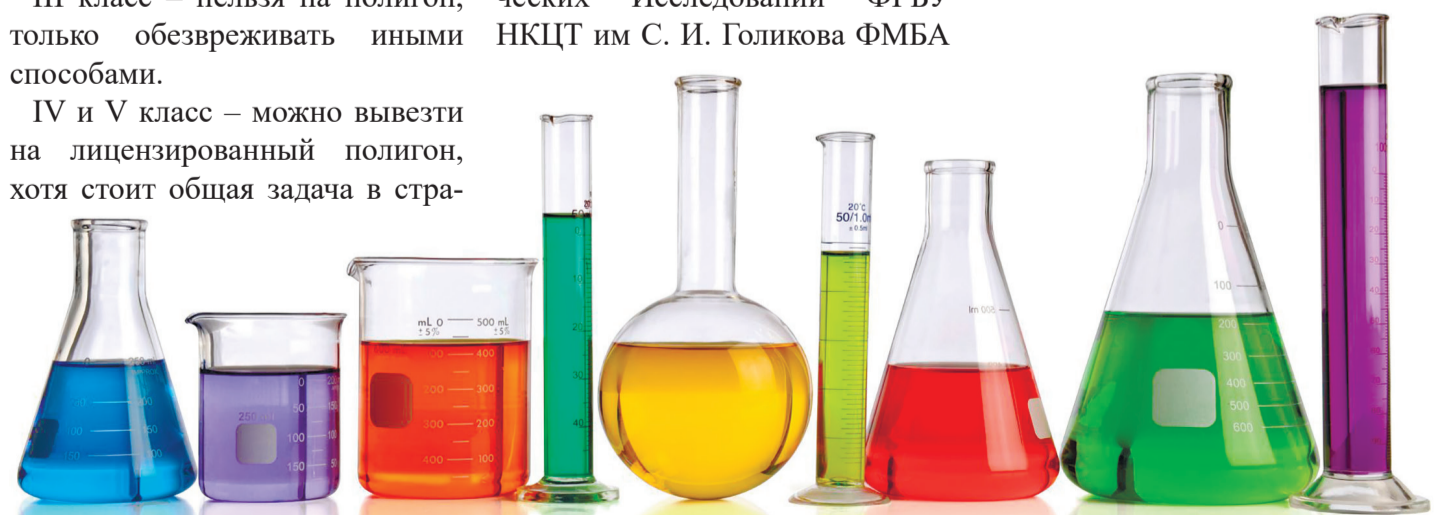
Специальная лаборатория делает ряд анализов с использованием всяких инфузорий туфелек и лабораторных животных и выносит вердикт – какой у данного отхода класс опасности.

Затем Росприроднадзор присваивает ему код и заносит в Федеральный Классификационный Каталог Отходов (ФККО). После этого все предприятия и полигоны, занимающиеся отходами, могут ходатайствовать, чтобы им добавили этот код в лицензию, в зависимости от своего профиля, оборудования, возможностей и т. п. А отходообразователи (например, медузереждения) должны паспортизировать эти отходы с соответствующим кодом ФККО.

Так вот, по медицинским отходам, обезвреженным химией, такие анализы не проводились никогда. Это было сделано только сейчас по инициативе Ассоциации СЭАОВ. Анализы делала чрезвычайно авторитетная лаборатория – Испытательный Центр Экологических Исследований ФГБУ НКЦТ им С. И. Голикова ФМБА

России. И вот результат – обработанные хлорсодержащими дезсредствами класс Б и класс В превращаются в отход III класса! Даже если провести всю процедуру до конца – внести их в ФККО, сделать паспорта на них, то медузереждения по-прежнему не смогут передавать их на полигоны на захоронение. Видимо, их все равно надо передавать на термическое обезвреживание, после которого остается в небольших количествах зола, которую полигоны принимают. Мы считаем, что это однозначно свидетельствует о том, что методы химического обеззараживания классов Б, В неэффективны, и должны применяться только, когда нет другого выхода.

Для общего сведения: полностью протоколы анализов опубликованы на сайте Ассоциации СЭАОВ в разделе «Аналитика». Ознакомиться с ними можно по QR-коду ▶



Работаем «по-белому»



Интервью с генеральным директором ООО «Локус» Александром Кондратьевым

«ЭБ»: Что конкретно показалось Вам новаторским в работе компании?

А.КОНДРАТЬЕВ: Если какие-то ротации кадровые случаются и т. д., все равно устойчивое движение компании не нарушается. Например, у нас есть человек, который руководит всей политической жизнью сети по Северо-Западу. И это немного необычно. Но с момента моего прихода – от меня никакую информацию здесь не скрывали, это сильно удивило. Прозрачная работа компаний редка, везде теперь коммерческая тайна...

«ЭБ»: Кстати, если не секрет, что означает название Вашей фирмы – «Локус»?

А.КОНДРАТЬЕВ: Название «Локус» расшифровывается так: Ленинградский областной комбинат утилизационного сервиса.

«ЭБ»: В чем Вы видите свою главную задачу как руководитель на нынешнем этапе развития Вашего предприятия?

А.КОНДРАТЬЕВ: Моя задача – доносить (смеется). В смысле доносить информацию о предприятии заинтересованным сторонам. Я часто езжу в командировки, в кабинете сижу редко, езжу по разным городам. Встречаюсь с теми же главврачами, главными медсестрами, эпидемиологами. И до них доношу, как выглядит оптимальная схема утилизации медицинских отходов. В принципе я этим много занимался и до того, как вступил в должность директора.

«ЭБ»: В армии другая степень соподчинения, там приказ – закон. На гражданке другой уровень отношений между руководителем и подчиненным. Приходится Вам перестраивать себя в этом смысле?

А.КОНДРАТЬЕВ: Наверное, да. Понятно, что военный военному рознь. Мне говорили: «Александр, тебя очень легко «считать». Если ты лукавишь, сразу «палишься». Возможно, я излишне открыт, прямолинеен. Но есть в этом и плюсы. Когда со мной контрагенты ведут переговоры, я вижу, что мне верят. Люди понимают, что все прозрачно, никаких кривых схем работы нет. Это, наверное, все-таки плюс военного воспитания.

«ЭБ»: Как, по Вашему мнению, руководитель может себе позволить быть добрым с подчиненными?

А.КОНДРАТЬЕВ: Да. Когда начинал свою карьеру на гражданке – срывался, бывало, блокноты кидал в подчиненных, было такое... Но это было давно. Сейчас я выстраиваю работу так, чтобы люди хотели идти на работу. Вот, к примеру, мою жену в 2008 году не брали никуда на работу, потому что она может выйти замуж и забеременеть. Тогда для себя я понял, что так себя вести не буду. Если ко мне придет устраиваться на работу молодая девчонка, я не буду ее ни в коем случае отсекал только из-за того, что она может забеременеть когда-то. У

нас недавно взяли сотрудницу в один филиал – молодую женщину. Тридцать лет, замужем, детей еще нет. Я понимаю, что может случиться, что она уйдет в декрет. Но это неправильно: из-за этого человека не брать на работу! Если она дельный сотрудник, принесет много пользы компании и до и после декрета!

Надо, чтобы люди хотели идти к нам на предприятие и работали с желанием. Однако, хоть я не цербер, но дисциплину люблю. При этом стараюсь воспитывать подчиненных собственным примером.

«ЭБ»: А какие города в зоне Вашего внимания?

А.КОНДРАТЬЕВ: Мурманск, Череповец, Вологда, Санкт-Петербург, Псков, Великий Новгород, Тверь.

«ЭБ»: Ого!

А.КОНДРАТЬЕВ: Моя тревога – это автоклавы, которые стоят все еще во многих больницах в этой зоне. И я считаю, что это небезопасно для природы, и экономически неэффективно для самих больниц. Вот, к примеру, я одной из больниц подсчитал, больше миллиона рублей они будут экономить, если станут работать по централизованной схеме – отдавать отходы на обезвреживание нам, вместо внутрибольничного автоклавирования. Во-первых, объем отходов, попадающих в природу, уменьшится раз в 10–15, во-вторых, Минздрав сэкономит. Разве мало этих аргументов?! Ну да, и наша компания работает на этом, правда. Но ведь есть за что?

«ЭБ»: А конкуренты на рынке услуг у Вас серьезные есть?

А.КОНДРАТЬЕВ: Конечно. Но это даже хорошо, когда есть конкуренты. Конкуренция, конечно же, здесь есть, но немножко не такая как, скажем, между торговыми сетями. Я приезжаю как наставник, советчик. Когда приезжаю в регион новый, всегда переговоры сам помогаю проводить подчиненным. Не из-за того, что я не доверяю подчиненным. Они, кроме всего прочего, слушают и учатся. Развитие у нас идет очень хорошее. Больницы услышали нас, да и добрая молва пошла, что с нами действительно работать выгодно.

«ЭБ»: Александр Вячеславович, если за 100% взять этот северо-западный рынок утилизации медотходов, доля Вашего предприятия примерно какая на нем?

А.КОНДРАТЬЕВ: Если взять Череповец, там только мы. Если взять Санкт-Петербург и Ленобласть, то примерно 20% – услуги «Локуса». Чем хороша и сильна «Пиретта», тем, что ее франчайзи присутствует в разных регионах – в Москве, и в Краснодаре, и в Туле, и т. д., и до самого Мурманска. И всюду единая технология, и хорошая репутация.

«ЭБ»: Возьмем Ленобласть и Санкт-Петербург. Все клиенты охвачены работой «по-бе-

«ЭБ»: Александр Вячеславович, расскажите, пожалуйста, немного об истории предприятия. Что стало толчком для создания в Санкт-Петербурге предприятия по переработке медицинских отходов?

А.КОНДРАТЬЕВ: Предприятие «Локус» создавалось до того, как я туда пришел, в апреле 2020 года, когда начался ковид.

«ЭБ»: А Вы сколько лет руководите этим предприятием?

А.КОНДРАТЬЕВ: В общей сложности на этом предприятии работаю полтора года. Сначала работал заместителем директора, чуть больше месяца, как стал директором.

«ЭБ»: В компании «Локус», вероятно, несколько предприятий? Ведь регион густонаселенный.

А.КОНДРАТЬЕВ: Нет. Компания «Локус» является франчайзи сети компаний «Пиретта». Мы используем «пиреттовскую» технологию и маркетинговые подходы. Завод в Ленинградской области был по лицензии нам построен «Пиреттой».

«ЭБ»: А до переработки медотходов, чем Вы занимались?

А.КОНДРАТЬЕВ: Я пришел в «Локус» из алкогольного бизнеса. А вообще я бывший военный.

«ЭБ»: Одно дело – быть замом, и совсем другое – быть руководителем. Скажите, насколько сложным для Вас был переход от зама до руководителя производства?

А.КОНДРАТЬЕВ: Ну, конечно, меняется ответственность. Меняются взгляды и подходы. Хотя задачи и цели, которые стоят перед компанией, не поменялись. Чем занимался, тем и занимаюсь. Но уровень ответственности изменился для меня кардинально. Как руководитель, в конечном счете, я отвечаю за все, что происходит на предприятии. К счастью, у нас все производственные отношения выстроены очень грамотно – франчайзинг «Пиретты» это обеспечивает. Мне 41 год, у меня был и свой бизнес, я работал в разных компаниях и могу сравнивать. Здесь ставку делают на людей и на научную организацию труда. Все очень грамотно выстроено.

лому», или все-таки есть какая-то доля рынка, где неизвестно, куда девают отходы?

А.КОНДРАТЬЕВ: Конечно же, есть. Много таких стоматологий, реально очень много. Проработали день, отходы в желтый пакет скинули, желтый пакет – в черный, и несут в баки около жилого дома. А в эти баки потом залазят вороны, собаки, бомжи. И так все это разносится. И это их никак не волнует. Потому что правильно работать «по-белому» – значит, нужно платить. К примеру, взять нашу компанию, у нас все «белое», включая зарплату. Мы платим налоги. Например, чтобы человек получил сто тысяч рублей, компания, грубо говоря, платит сто сорок семь. Сорок семь тысяч – это налоги. Вот я про что. Аналогична работа с медотходами. В каждом городе процентов 10 точно есть таких медучреждений, кто старается не платить за свои медотходы... Кстати – почему некоторые больницы идут на приобретение автоклавов для обезвреживания медотходов? Представьте, у вас дома стиральная машинка. Вы ее открываете, закидываете белье, пошла вода, стирает, высушивает и все. Типа этого и автоклав, только с вертикальной загрузкой. Закидывается пакет с медицинскими отходами. И паром все это обеззараживается. Проходит цикл. Они достают пакет. Рядом должен стоять пресс. По СанПиН обязательно нужно менять внешний вид отходов. То есть пропускать через пресс или шредер. Шредер – это аппарат, который мельчит. И после вот этого всего только полученную массу они несут в мешке в бак, в который бросают обычный бытовой мусор. Потом приезжает машина, собирает и вывозит это все на полигон. Это длинный путь, который проходят медотходы. Кроме того, медики этим всем дышат целыми днями, если отходов много... И в результате на полигон попадет мокрый отход в черном мешке. Совершенно невозможно без специальных анализов отличить – действительно его обезвредили или просто намочили. И это – лазейка для недобросовестной работы, которая, увы, встречается очень часто... Автоклав давно сломался или просто выключили, и едут на полигон мокрые медотходы в черных мешках...

Мы же работаем «в белую»: на полигон пойдет от нас только полностью обезвреженная зола, 5-6% от первоначального объема...

Вот был недавно у клиента, на станции переливания крови, Понимаете, говорю, эти мешки у нас в печах сжигают на зольный остаток. Многие по старинке дезинфицируют химическим способом. Заливают химией. Спрашиваю главврача: «А вы уверены, что у вас с отходами медсестра все мешки заливает? Может, она этот залила, а тот не залила? Вы представляете, сколько у вас каждый день образуется этих мешков с медотходами?! А потом это все в баки мусорные идет!»

Кроме того, мы предоставляем больницам морозильное оборудование. Фишка «Пиретты» – это холодильники в желтом цвете. Класс Б – это желтый цвет. Класс В – это красный цвет. Многих это подкупает, что мы не покупаем холодильник где-то в «М-видео», в «Эльдорадо». Это все наше медицинское фирменное оборудование.

«ЭБ»: Ваши холодильники оснащены специальными блоками, чтобы не вывести из строя сложнейшую чувствительную медицинскую аппаратуру, верно?

А.КОНДРАТЬЕВ: Все верно. Они имеют регистрационное удостоверение как «медицинское оборудование». С точки зрения безопасности медработников, сохранения экологии, наша цепочка услуг на сегодняшний день идеальна.

«ЭБ»: Александр Вячеславович, приезжают ли ваши заказчики на вашу производственную площадку для того, чтобы убедиться перед заключением договора, либо уже в ходе выполнения контракта в том, есть ли у вас оборудование, действительно ли вы утилизируете их мусор, или вывозите его в лес, или в карьер заброшенный?

А.КОНДРАТЬЕВ: Хорошо, что Вы задали этот вопрос. «Локус» честно работает. Еще как работает, скажу больше! Есть действительно клиенты, которые «пробивают» утилизаторов, действительно ли с этой компанией можно иметь дело? Они говорят: «Мы хотим приехать в Вашу компанию, на Ваш завод и все посмотреть».

Наверное, смотрят на реакцию, буду ли я, как уж на сковородке вертеться. А я смело отвечаю: «Без проблем, давайте прямо сейчас, я готов посадить Вас в автомобиль, отвезти и обратно привезу. Я горжусь, что в такой компании работаю, и что в любой момент могу просто привезти, и не надо, чтобы там

сделали что-то специально, «причесали» по документам. В любой момент – пожалуйста, приезжайте, смотрите!»

При общении с разными клиентами я говорю: «Пожалуйста, давайте мы Вам экскурсию устроим. У нас везде стоят камеры». Спрашивают: «А точно ли вы будете сжигать наши отходы?»

У нас возле каждой печи стоит камера, если у Вас такой принципиальный вопрос. На пакетах же бирки есть в больницах. С Вшей биркой, пожалуйста, перед камерой покажем пакеты, без проблем вообще.

Мы поехали на завод, они все просмотрели. Как у нас печи работают, спросили про логистику, как у нас все выстроено от начала до конца, как у нас все попадает в печи, просмотрели всю документацию. Мне часто говорят: «Александр, в первый раз я могу рекомендовать такую компанию, как вы, за которую мне не будет стыдно».

«ЭБ»: Техника ломается, к сожалению, бывали у Вас случаи, когда выходило из строя оборудование? Ну, в частности, улавливающие фильтры? Бывали ли случаи, когда сбояли они, и из-за этого возникали проблемы с населением, с экологами, с контролирующими организациями, Росприроднадзором, Роспотребнадзором, вот об этом немножко расскажите.

А.КОНДРАТЬЕВ: У нас если в печке с фильтром какие-то проблемы, то мы этот объем перекидываем на другие печи. Печей на заводе несколько, включая резервные. Если взять в целом, у надзорных органов к нам нет нареканий, хотя замечания бывают. Но мы их оперативно устраняем. Когда только построили завод в Ленобласти, конечно, активисты пристально следили за его работой. Но потом, когда увидели, что действительно завод работает правильно, все нормы выдержаны, перестали нас замечать. Но это, кстати, не гарантирует, что не появятся завтра какие-нибудь псевдоэкологи, которые начнут заниматься вымогательством. Главное, что жители видят, что все нормально. Мы не экономим на экологии. Собственник компании постоянно тратит деньги на улучшение оборудования, его модернизацию. Немалые суммы вкладываются в печи. Другой бы сказал; «Ну вроде есть печи, работают, ну и ладно». А у нас – нет, нужно сделать лучше!



Работаем «по-белому»

Продолжение. Начало на 2-3 стр.

«ЭБ»: По итогам прошедшего года в развитие предприятия были финансовые вложения? Ответьте ровно настолько, насколько хотите быть открытыми.

А.КОНДРАТЬЕВ: В модернизацию печей были сделаны финансовые вложения «Локусом». Если мы говорим про завод. Если говорить про клиентскую работу, про больницы, клиники, медцентры, то мы вкладывали средства также и в оборудование, предоставляемое нами нашим клиентам. Мы не только в завод вкладываемся, но и в клиентов.

«ЭБ»: Вы уже отчеты годовые делали, как сработали в прошлом году, с прибылью или с убытками?

А.КОНДРАТЬЕВ: Прибыль есть, даже немного выше, чем 2022 году. В основном это произошло за счет роста числа клиентов у нас. Но опять-таки, чтобы Вы понимали, горячка выросла в цене, да и вообще в целом сейчас все подорожало. Мы индексируем зарплату, чтобы наши сотрудники не страдали от роста цен. При этом для больниц особо мы цены не подняли. У больниц как были проблемы с бюджетами, так и остались, лишних денег ни у кого нет. Изменилось то, что наша клиентская база больше. И когда едет машина, и мы ей платим, чтобы она проехала этот район и забрала отходы в пяти больницах. И машина уже привозит не 200 кг, а полторы тонны отходов. Конечно же, кому-то мы подняли цену. Если уж очень давно не поднимали, по несколько лет иногда... но не больше чем на 10%. Я считаю, что это небольшая прибавка.

«ЭБ»: Как решаете проблемы собираемости оплаты, или как часики, день в день клиенты платят? До судов дело доходит?

А.КОНДРАТЬЕВ: Бывает такое. Но бывает, что сами больницы государственные советуют нам – подайте на нас в суд, тогда мы быстрее Вам деньги отдадим...

И были случаи, когда мы возили, а нам потом отказывались платить. Тут, конечно, суды, и мы их выигрываем. Бывали случаи, когда по-хорошему с должниками договариваемся. Я звоню и говорю: «Вы понимаете, мы же тоже платим зарплату, ну как так? Хорошо, кучки денег у Вас нет, чтобы рассчитаться, давайте тогда каждый месяц хоть понемногу долг погашайте».

Был случай с собственником клиники. Мы потом с ним разговорились, и он признался: «Вы знаете, Александр, меня само отношение Ваше так проняло, что я просто перезаял и деньги Вам отдал». Если ты действительно видишь, что нормальные ребята работают, и где-то не получается по деньгам у них, входим в положение. Ну, разные случаи бывают, конечно же, есть везде грани какие-то.

«ЭБ»: Вот такой вопрос сакраментальный, как Ваша жена и Ваши дети относятся к Вашей профессии?

А.КОНДРАТЬЕВ: У меня двое детей. Одному три, другому тринадцать. Естественно, жена сначала не поняла, почему я так кардинально поменял сферу деятельности, но при этом поддержала меня: «Саш, за что бы ты ни взялся, у тебя получается, чтобы в дальнейшем так и было». Когда я в алкогольном бизнесе работал, иногда в дружеских разговорах говорили: «Александр, народ спаиваешь?!» А сейчас у меня профессия благородная. Мы – санитарный цит! Я горжусь, что мы занимаемся благородным делом. Наша компания работает над улучшением экологии. Мы минимизируем экологические риски.

«ЭБ»: Репутация прежде всего?

А.КОНДРАТЬЕВ: Конечно. У нас, что на словах, то и на деле. У меня был случай, когда клиент говорит:

– А можно ли иметь с вами дело?

– Давайте поработаем немного, и Вы сами выводы сделаете, я с Вас денег сейчас не возьму. Посмотрите, как мы работаем. У нас цель – не просто набить карманы.

«ЭБ»: А какая сейчас средняя по предприятию у вас зарплата и в Питере?

А.КОНДРАТЬЕВ: Сейчас индексацию провели зарплат. Она у нас выше среднего. Кроме того, много компаний, у которых нет тринадцатой зарплаты. А мы выплачиваем каждому, начиная от грузчика и заканчивая директором, тринадцатую зарплату. Каждый, и кладовщики, и грузчики на печках, каждый с денежкой приходит домой под Новый год, чтобы вторые половинки увидели, что тут их супругов ценят и ими дорожат. С оплатой труда не обижаем, и люди не уходят. Несмотря на то, что спрашиваем с них строго, и работают они реально много.

«ЭБ»: А сколько численность работников по предприятию у Вас сейчас?

А.КОНДРАТЬЕВ: На «Локусе» числится около 30-ти.

«ЭБ»: Александр Вячеславович, Вы следите за готовящимися поправками в закон о медотходах, у Вас есть пожелания разработчикам?

А.КОНДРАТЬЕВ: Вы знаете, каждый должен заниматься своим делом. Хочу, чтобы была устранена законодателями двойственность в законе. Там сейчас многое прописано двойкой, как хочешь, так и понимай. Я же считаю – белое должно быть белым, а черное – черным. Например, сейчас любой перевозчик может возить медотходы – лицензий-то не требуются, а груз у нас реально опасный... это недопустимо. Посмотрим, что напринимают наши законодатели, и услышат ли они предложения переработчиков медотходов с мест.

Нина ЖУКОВА

ОБЪЯВЛЕНИЯ

ЮФО – Менеджер по продажам услуг (Ростов-на-Дону, Крым, Ставрополь)

ТРЕБОВАНИЯ:

- успешный опыт работы в активных продажах;
- нацеленность на результат;
- опыт работы с ЛПУ;
- умение выстраивать долгосрочные отношения с партнерами.

УСЛОВИЯ:

- ЗП по результатам собеседования, от 35 т.р.;
- официальное трудоустройство;
- новый сотрудник прикрепляется к наставнику;
- корпоративная мобильная связь.

**Виктор Александрович:
8 (918) 388-51-11**

Москва – Менеджер по работе с корпоративными клиентами (сопровождение)

ТРЕБОВАНИЯ:

- требуемый опыт работы: 3–6 лет;
- полная занятость, полный день;
- опыт работы в аналогичной должности;
- Excel на уровне формул, редактирования;
- грамотная речь, коммуникабельность.

УСЛОВИЯ:

- ЗП 60-80 т.р. на руки;
- официальное трудоустройство;
- удобное расположение офиса;
- график работы (5/2) пн.-пт. с 9 до 18 (с 8 до 17).

**Инга:
8 (922) 798-30-01**

Москва – Водитель-экспедитор на машине компании

ТРЕБОВАНИЯ:

- стаж вождения от 1-го года;
- полная занятость, полный день;
- водительское удостоверение категории С.

УСЛОВИЯ:

- ЗП 92 т.р. до вычета налогов;
- постоянная работа 5/2 или вахта 15/15;
- работа по Москве и Московской области;
- иногородним оплачивается жилье.

**Юрий Алексеевич:
8 (985) 364-68-60; 8 (919) 410-29-96**

Кострома – Менеджер

УСЛОВИЯ:

- ЗП 40-45 т.р. на руки;
- официальное трудоустройство;
- график работы (5/2) с пн.- по пт. с 8 до 17;
- возможности профессионального развития.

**Денис Тезин:
8 (980) 747-07-30**

Казань – Водитель-экспедитор грузового автотранспорта с собственным автомобилем

ТРЕБОВАНИЯ:

- требуемый опыт работы: 1-3 года;
- полная занятость, полный день;
- водительское удостоверение категории ВС;
- наличие ИП, самозанятый.

УСЛОВИЯ:

- постоянная работа 5/2;
- ЗП от 150 т.р. до 180 т.р. смена;
- без командировок.

**Дмитрий Дудкин:
8 (917) 860-17-19; 8 (927) 032-85-25**

ПРИНИМАЕМ ПО ЭЛ. ПОЧТЕ
INFO@ESOCALITION.RU
И РАЗМЕЩАЕМ БЕСПЛАТНО
ОБЪЯВЛЕНИЯ О ВАКАНСИЯХ.