



# Э-БЮЛЛЕТЕНЬ

Ecoalition

САНИТАРНО-ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ АССОЦИАЦИИ ПО ОБРАЩЕНИЮ С ОТХОДАМИ И ВРЕДНЫМИ ВЫБРОСАМИ (СЭАОВ) 16+

№ 3 (47) 01.03.2025 г.

КОЛОНКА  
РЕДАКТОРА

## Дорогие женщины!

От всей души поздравляю вас с Международным женским днем 8 Марта!

Этот день — символ борьбы женщин за свои права и равенство, а также напоминание о том, что женщины являются незаменимой частью нашей жизни.



Вы — мамы, жены, дочери, сестры, подруги и коллеги. Вы делаете наш мир ярче, лучше и добрее. Ваши достижения и заслуги в разных областях неоценимы. Хочу пожелать вам еще больше успехов и счастья в вашей жизни. Вы совершаете настоящие подвиги каждый день, балансируя между работой и личной жизнью, растя детей, заботясь о близких и о себе.

Дорогие женщины, я желаю вам, чтобы ваша жизнь была наполнена любовью, счастьем и успехом. Пусть ваши мечты сбываются, а жизненные цели достигаются. Пусть каждый день приносит вам новые возможности для реализации своих талантов и задумок.

С праздником, дорогие женщины! Благодарю вас за то, что вы есть в нашей жизни!

Дмитрий ПЕРМИНОВ,  
главный редактор «ЭБ»



## Уже с 1 сентября 2026 года в России может вступить в силу новый перечень медицинских отходов класса Г, подобных по составу чрезвычайно опасным и высокоопасным отходам

Минздрав подготовил (<http://regulation.gov.ru/projects#npra=154209>) его проект, который сейчас находится на стадии публичного обсуждения. В этот список вошли 16 групп веществ и материалов, включая ртутьсодержащие приборы и оборудование, использованные батареи и аккумуляторы, списанные компьютеры и периферийные устройства, отработанные электролиты, кислоты, щелочи, отходы, образующиеся при ликвидации загрязнений ртутью, а также средства индивидуальной защиты, утратившие потребительские свойства.

Напомним, ранее регулирование медицинских отходов не было столь детализированным (если не сказать больше!), однако в 2024 году появились новеллы, ужесточающие контроль в этой сфере. В частности, теперь отходы класса Г будут передаваться «Федеральному экологическому оператору» — структуре (<https://t.me/rosfeo>) «Росатома», которая занимается опасными промышленными отходами.

### Перечень медицинских отходов класса Г, подобных по составу чрезвычайно опасным и высокоопасным отходам

Наименование группы отходов по федеральному классификационному каталогу отходов	Код группы отходов по федеральному классификационному каталогу отходов
1. Отходы электрического оборудования, содержащего ртуть	4 71 100 00 00 0 (виды отходов I-II классов опасности)
2. Отходы оборудования и прочей продукции, содержащих стойкие органические загрязнители	4 72 100 00 00 0 (виды отходов I-II классов опасности)
3. Компьютеры и периферийное оборудование, утратившие потребительские свойства	4 81 200 00 00 0 (виды отходов I-II классов опасности)
4. Батареи и аккумуляторы, утратившие потребительские свойства, кроме аккумуляторов для транспортных средств	4 82 200 00 00 0 (виды отходов I-II классов опасности)
5. Кабели и арматура кабельная, изделия электроустановочные, утратившие потребительские свойства	4 82 300 00 00 0 (виды отходов I-II классов опасности)
6. Оборудование электрическое прочее, утратившее потребительские свойства	4 82 900 00 00 0 (виды отходов I-II классов опасности)
7. Отходы средств индивидуальной защиты, не вошедшие в другие группы	4 91 100 00 00 0 (виды отходов I-II классов опасности)
8. Отходы аккумуляторов свинцово-кислотных	9 20 110 00 00 0 (виды отходов I-II классов опасности)
9. Отходы электролитов аккумуляторов и аккумуляторных батарей	9 20 200 00 00 0 (виды отходов I-II классов опасности)
10. Отходы при ликвидации загрязнений ртутью и ртутьсодержащими соединениями	9 32 000 00 00 0 (виды отходов I-II классов опасности)
11. Отходы щелочей и их смесей	9 41 100 00 00 0 (виды отходов I-II классов опасности)
12. Отходы оксидов и гидроксидов прочих	9 41 200 00 00 0 (виды отходов I-II классов опасности)
13. Отходы кислот и их смесей	9 41 300 00 00 0 (виды отходов I-II классов опасности)
14. Отходы неорганических солей и их смесей при технических испытаниях и измерениях	9 41 400 00 00 0 (виды отходов I-II классов опасности)
15. Отходы негалогенированных органических веществ и их смесей при технических испытаниях и измерениях	9 41 510 00 00 0 (виды отходов I-II классов опасности)
16. Отходы солей органических кислот и их смесей при технических испытаниях и измерениях	9 41 600 00 00 0 (виды отходов I-II классов опасности)

# «Клиентская база»

Интервью  
с Алексеем  
Летиченко,  
директором  
ООО «Центр  
утилизации  
«Сибирь»



**ЭБ:** Алексей Викторович, в каком году было создано Ваше предприятие и какие были к тому предпосылки?

**А.ЛЕТИЧЕНКО:** Собственно, не так уж и давно, в июне 2020 года, в городе Кемерово. Даже точная дата не выветрилась из памяти — 16 июня. Я руковожу предприятием с первого дня его создания.

**ЭБ:** Любопытно услышать именно из Ваших уст, каково нынешнее состояние этого региона? Экономика в области на спаде или на подъеме, каково состояние экологии?

**А.ЛЕТИЧЕНКО:** Это высоко урбанизированный регион. На территории Кемеровской области (Кузбасса) развита угольная, металлургическая и химическая промышленность. В связи с этим экологическое состояние в Кузбассе можно охарактеризовать как неблагоприятное. Это следствие высокого уровня концентрации промышленного производства.

**ЭБ:** Что представлял собой рынок услуг по утилизации медотходов на этой территории в момент создания Вашего предприятия и как он изменился за прошедшие четыре года?

**А.ЛЕТИЧЕНКО:** Рынок услуг по утилизации медицинских отходов в Кемеровской области, как и в других регионах России, сейчас представляет собой важный сектор, обеспечивающий безопасное обращение с опасными отходами, образующимися в медицинских учреждениях. Услуги по утилизации медотходов включают сбор, транспортировку, обработку и утилизацию отходов, которые могут содержать инфекционные материалы, химикаты и другие опасные вещества.

В Кемеровской области действуют как крупные специализированные компании, так и небольшие организации. Некоторые медицинские учреждения имеют собственные службы утилизации. Технологии у всех разные: от автоклавирования, сжигания в инсинераторах до механической переработки. Выбор метода зависит от типа отходов и требований законодательства.

**ЭБ:** С какими трудностями Вы сталкиваетесь в процессе поиска новых клиентов?

**А.ЛЕТИЧЕНКО:** Сталкиваемся с рядом проблем, таких, как недостаточная осведомленность о важности правильной утилизации, с нехваткой современных технологий и оборудования, а также со случаями нарушения законодательства в части утилизации медотходов со стороны медицинских учреждений — как частных, так и государственных. Заказчики при проведении тендерных закупок допускают ошибки, нарушения при оформлении тендерной документации.

**ЭБ:** Можете назвать новые позитивные тенденции на рынке услуг утилизации медотходов, появившиеся в Вашем регионе в последнее время?

**А.ЛЕТИЧЕНКО:** В последние годы наблюдается рост внимания к экологии и устойчивому развитию, что приводит к увеличению интереса к более безопасным и эффективным методам утилизации медотходов. На момент начала нашей деятельности рынок был не систематизирован, игроки неквалифицированные, качество услуг было далеко от требований законодательства.

**ЭБ:** Были ли сложности с открытием предприятия, а может даже неприятие со стороны местной власти, экологов на

первом этапе создания вашей организации, или все обошлось гладко?

**А.ЛЕТИЧЕНКО:** Получение необходимых лицензий и сертификатов — процесс сложный и длительный. Неправильное оформление документов или несоответствие требованиям может привести к отказу в выдаче лицензии.

**ЭБ:** Бумажная работа все же, наверное, легче, чем поиск клиентов для новичка на рынке услуг?

**А.ЛЕТИЧЕНКО:** Налаживание отношений с медицинскими учреждениями и другими потенциальными клиентами заняло немало времени. Конкуренция с уже устоявшимися компаниями также создавала дополнительные сложности. Но нас спасло приобретение современного оборудования, которое имеет ГЭЭ для безопасной и эффективной утилизации отходов. Это было наше преимущество, и оно значительно облегчило нам получение необходимых разрешительных документов на первых порах. Потом встал вопрос обучения персонала. Сотрудники должны быть обучены правильным методам обращения с медицинскими отходами, соблюдению норм безопасности и экологии. Это потребовало дополнительных затрат и времени.

Организация эффективной логистики для сбора, транспортировки и хранения медицинских отходов была сложной задачей, особенно в удаленных или труднодоступных районах.

Мы отдавали себе отчет в том, что любые ошибки или нарушения в процессе утилизации могут привести к серьезным репутационным и финансовым потерям.

Открытого сопротивления, к счастью, не было. Зато было непрофессиональное отношение игроков рынка к процессу утилизации медицинских отходов.

**ЭБ:** Каков был Ваш ответ на этот вызов рынка?

**А.ЛЕТИЧЕНКО:** Чтобы избежать непонимания, наши сотрудники постоянно изучают изменения законодательства и стандартов в области утилизации медицинских отходов для адаптации к новым требованиям.

Мы предложили качественно новый уровень услуги, который соответствует всем требованиям законодательства. Ведем работу с заказчиками (медицинскими организациями) по вопросу организации работ по утилизации медицинских отходов, взаимодействию служб

заказчика и исполнителя и отвоевываем шаг за шагом рынок у конкурентов.

**ЭБ:** На каких территориях есть филиалы Вашей организации, если они есть? И какое количество людей работает на головном предприятии и в филиалах?

**А.ЛЕТИЧЕНКО:** Производственная площадка находится в городе Ленинске-Кузнецком. Компания работает на территории Кемеровской области по оказанию услуг медицинским учреждениям. Во всех городах присутствия наших заказчиков организованы логистические центры по сбору и транспортированию отходов. Общая численность работников предприятия более двадцати человек.

**ЭБ:** Учебные заведения, скорее всего, пока не готовят специалистов для Вашей отрасли. Кому отдаете предпочтение при приеме на работу?

**А.ЛЕТИЧЕНКО:** Наша компания специализируется на услугах по утилизации промышленных отходов, дополнительно предлагаем утилизацию медицинских отходов. Соответственно, персонал обучен обращению с опасными отходами. Обучаем как своими силами, так и в специализированных учебных центрах.

**ЭБ:** Есть ли в настоящий момент у Вас вакансии на предприятии, и в каких именно специалистах Вы сегодня испытываете потребность?

**А.ЛЕТИЧЕНКО:** Штат у нас полностью укомплектован.

**ЭБ:** Если не секрет, какая средняя зарплата у Вас сегодня на предприятии, есть ли система штрафов и поощрений?

**А.ЛЕТИЧЕНКО:** Работники заинтересованы в качественном выполнении

своих обязанностей, они поощряются премией. Средний уровень заработной платы соответствует рынку труда.

**ЭБ:** Расскажите, пожалуйста, о бытовых условиях для работников на Вашем предприятии?

**А.ЛЕТИЧЕНКО:** Бытовые условия для работников соответствуют санитарным нормам, Трудовому кодексу. Мы за этим следим строго!

**ЭБ:** Каким образом Вы создаете корпоративный дух на предприятии, практикуете спортивные соревнования, поездки, пикники, дни рождения и другие формы, сплачивающие сотрудников?

**А.ЛЕТИЧЕНКО:** Корпоративный дух формируем через четко сформулированную миссию и основные ценности компании. Ну и, конечно, корпоративные мероприятия проводим. Это помогает сотрудникам лучше узнать друг друга и установить дружеские связи.

**ЭБ:** Есть ли на Вашем предприятии люди, проработавшие со дня его основания?

**А.ЛЕТИЧЕНКО:** Есть. Это — основная часть коллектива. Текучки кадров у нас практически нет.

**ЭБ:** Какова структура Вашего предприятия? Поделитесь основными этапами его развития.

**А.ЛЕТИЧЕНКО:** Структура управления на нашем предприятии гибкая и адаптивная, чтобы эффективно реагировать на изменения в бизнес-среде. Простота и непосредственность управления позволяет нашей компании быстро принимать решения и внедрять инновации, что является конкурентным преимуществом.

# ежегодно увеличивается»

**ЭБ:** Какой, на Ваш взгляд, этап был самым сложным и почему?

**А.ЛЕТИЧЕНКО:** Этап создания организации, приобретение производственных мощностей, набор штата, прохождение экспертиз, оформление разрешений, лицензии, и т.д.

**ЭБ:** С каким количеством предприятий, учреждений, клиентов Вы работаете в этом году? В каких регионах, городах?

**А.ЛЕТИЧЕНКО:** Общее количество наших заказчиков более ста.

**ЭБ:** Увеличилось или уменьшилось количество ваших клиентов по сравнению с прошлым годом?

**А.ЛЕТИЧЕНКО:** Клиентская база ежегодно увеличивается.

**ЭБ:** Можно ли подробнее остановиться на видах деятельности Вашего предприятия?

**А.ЛЕТИЧЕНКО:** Наша компания специализируется на услугах по утилизации промышленных отходов и дополнительно предлагаем утилизацию медицинских отходов. Производим гидроокись калия, резиновую чипсу. Все это реализуется как вторсырье для компаний, выпускающих продукцию.

**ЭБ:** Какие технологии Вы используете для утилизации? Какое оборудование Вы используете в работе?

**А.ЛЕТИЧЕНКО:** Мы используем технологии обезвреживания отходов методом высокотемпературного сжигания (более 1000°C). Кроме того, используем утилизацию отходов химическим методом с получением гидроокиси калия.

**ЭБ:** Когда в последний раз Вы меняли оборудование и в связи с чем?

**А.ЛЕТИЧЕНКО:** Идет ежегодное плановое обновление оборудования в зависимости от потребностей производства.

**ЭБ:** Расскажите, пожалуйста, как происходит утилизация отходов на Вашем предприятии поэтапно.

**А.ЛЕТИЧЕНКО:** Обезвреживание отходов производится на инсинераторных установках «Гейзер». Установка состоит из двух камер: камеры основного сгорания и камеры дожигания. В первой камере происходит сгорание



загруженного материала при температуре 860—1100 °С, а во второй — дожигание газов и мельчайших частиц, поступающих из камеры основного сгорания. Температура в камере дожигания — 1200—1400 °С. Газовоздушная смесь задерживается в камере дожигания не менее 2 секунд. Инсинератор работает на жидком (дизельном) топливе. За счет высокой температуры горения внутри инсинератора происходит практически полное уничтожение отходов. Технологическая схема обезвреживания отходов в установке состоит из следующих этапов:

- прием поступающих на обезвреживание отходов;
- накопление обезвреживаемых отходов;
- предварительная подготовка отходов;
- технологии, применяемые на этапе термического обезвреживания;

— обращение со шлаками и зольными остатками, образующимися в результате сжигания.

**ЭБ:** С какими видами отходов работаете? Какое количество отходов утилизирует Ваша компания в течение года? И занимаетесь ли Вы сортировкой отходов?

**А.ЛЕТИЧЕНКО:** Количество отходов по лицензии — более 3500 наименований. Медицинские отходы классов Б, В, Г (кроме ртутьсодержащих). Средний годовой объем утилизируемых отходов — более 2000 тонн. Сортировкой ТКО и их переработкой не занимаемся.

**ЭБ:** Рассматриваете ли Вы в перспективе производство продукции из вторсырья?

**А.ЛЕТИЧЕНКО:** Возможно, в перспективе внедрим такие технологии.

**ЭБ:** На какие месяцы года обычно приходится пик переработки отходов, почему?

**А.ЛЕТИЧЕНКО:** Производство работает в годовом цикле. Объемы и виды работ распределяются согласно плану производства равномерно по всем месяцам года.

**ЭБ:** Можно ли назвать рынок услуг по утилизации медицинских отходов в Вашем регионе цивилизованным? Есть ли в регионе недобросовестная конкуренция в сфере утилизации медицинских отходов?

**А.ЛЕТИЧЕНКО:** Рынок находится в стадии формирования и развития. Понимание и осознание требований законодательства со стороны заказчиков растет. И мы надеемся, что утилизация медицинских отходов и уровень цивилизованности рынка в будущем будут повышаться. Есть и недобросовестные игроки, которые работают на рынке услуг с нарушением требований законодательства.

**ЭБ:** Вспомните, пожалуйста, какие возникали проблемы с недобросовестными фирмами?

**А.ЛЕТИЧЕНКО:** Вот ссылка на телеграм-канал: <https://t.me/greensepnt>, где эта информация имеется в полном объеме. Недобросовестные фирмы у нас есть. И СМИ, и компетентные органы заинтересовались фактами нарушений, ведут работу в этом направлении. Надеемся, нарушители понесут заслуженное наказание, и их число сократится.

**ЭБ:** Что, на Ваш взгляд, необходимо изменить в законодательстве, чтобы рынок услуг утилизации отходов в России стал прозрачнее и эффективнее?

**А.ЛЕТИЧЕНКО:** Создание единой электронной платформы для учета и мониторинга всех операций с отходами, что позволит отслеживать их путь от источника до места утилизации.

**ЭБ:** Считаете ли Вы утилизацию отходов, в том числе и медицинских, перспективным бизнесом, если да, то почему?

**А.ЛЕТИЧЕНКО:** Считаю, что направление перспективное, в связи с тем, что политика высшего руководства нашего государства направлена на улучшение экологической обстановки в стране, на увеличение доли утилизируемых отходов, благополучие человека.

**ЭБ:** Помимо трудовой деятельности лично у Вас есть какие-нибудь увлечения, хобби?

**А.ЛЕТИЧЕНКО:** Конечно. Я занимаюсь спортом, люблю все, что связано с активным времяпрепровождением.

**ЭБ:** Как семья относится к Вашему выбору профессии?

**А.ЛЕТИЧЕНКО:** Моя семья всегда поддерживает меня.

**ЭБ:** Что, по Вашему мнению, важно напомнить читателям газеты «Э-бюллетень»?

**А.ЛЕТИЧЕНКО:** Пусть каждый из нас помнит, что любой вклад в защиту природы важен. Желаю читателям добра!

**Наталья ТРАВНИКОВА**





Максим Горький был абсолютно не прав. Ну сами посудите: «Дети — цветы жизни!». Он вообще не очень-то дружил с метафорой и здесь совсем явно прокололся. Дети — это, скорее, «рассада», «бутоны», «поросль», да все что угодно, но только не уже расцветшее растение, облепленное пчелами. Цветы — это, конечно же, женщины. Приглядевшись к окружающим, можно точно и безошибочно угадать в каждой из них определенный цветок.

И тут необязательно юную, хрупкую, неокрепшую девушку, раньше всех, еще не по сезону, надевшую короткую школьную юбку, сравнивать с подснежником. Или разглядеть в долговязой мамаше, поздно вато все же вышедшей замуж по причине отпугивающего мужчин роста, осенний гладиолус, чьи остроконечные стебли так привычно подчеркивают малый рост идущих 1 сентября в школу первоклассников. Это, так сказать, поверхностное восприятие. Женщины, они по природе своей — притворщицы.

## Цветы нашей жизни

И все ухищрения в косметике, нарядах, прическах, капризах — это только жалкие попытки скрыть истинную сущность. Им все время хочется выдавать себя за другие цветы. За те, которые, судя по телесериалам и жизненному опыту, привлекают больше пчел, а иногда и жирных шмелей. А на то, что ты есть на самом деле, слетаются одни мотыльки и какие-то неконкретные букашки!

Есть, конечно, и мужские цветы. Например, юные наивные голубоглазые васильки, которых женщинам всегда жалко, но... бесперспективно. Есть малопонятные деревенские дикоросы. Ухоженные, будто пластмассовые, себялюбивые ландыши. Есть романтичные эдельвейсы, есть репейники, откровенные лопухи, любвеобильные нацмены — цикламены, огородные луковые и чесночные стрелки (ударение по вашему выбору), крепкие и надежные (но!) эгоисты-кактусы, легкомысленные одуванчики, просто каллы (извините). Есть даже цветы-петушки. Но мы сегодня о других клумбах.

Были! Были в жизни мужчин разные цветы! Навсегда останется в памяти невинность и чистота первой любви с одноклассницей-незабудкой. Были непонятные пионерские взаимоотношения с активистками-гвоздиками. Была, конечно же, в юности... примула. Сживали у костра со случайной компанией щебечущих и хоть и разноцветных, но все равно похожих друг на друга астр. Укалывались

о шипы сильно надушенных роз. Заглядывались в анютины глазки. Увлекались блондинками-хризантемами. Маялись над загадочностью фиалок. Были и... ромашки... не то что как-то неловко вспоминать, но... ведь обрывали лепестки только для того, чтобы узнать: любит она или не любит?! Было.

Все было. Вот так и идем... с букетом памяти по жизни. Все еще надеюсь, что, может быть, на встречу с тем цветком, который понесешь потом в руках. Единственный, через всю жизнь.

Сергей КАЩЕЕВ



### ОБЪЯВЛЕНИЯ

**Санкт-Петербург**  
Тендерный специалист —  
отдел ПРОДАЖИ  
УСЛОВИЯ:  
— ЗП от 80000 рублей на руки.  
ОБЯЗАННОСТИ:  
— Полная занятость, полный день.  
— Отслеживание аукционов.  
— Регистрация и участие на аукционах.  
— Анализ тендеров.  
— Контроль сроков подписания контрактов.  
— Взаимодействие с заказчиками в части заключения контракта.  
— Ведение отчетности по участию в тендерах (статистика по результатам), продажи, общение с новыми государственными и частными клиентами.  
ТРЕБОВАНИЯ:  
— Опыт работы 1—3 года.  
— Знание 44-ФЗ, 223-ФЗ.  
— Знание требований к банковским гарантиям.  
— Функции офис-менеджера.  
— Опыт работы с площадками.

— Приветствуется юридическое образование.  
**Алексей Дмитриевич**  
Тел. 8-921-587-1331

**Москва**  
Менеджер по работе  
с клиентами — отдел ПРОДАЖИ  
УСЛОВИЯ:  
— ЗП от 90000 до 100000 рублей на руки.  
— Полная занятость, полный день.  
ТРЕБОВАНИЯ:  
— Результативный опыт активных продаж и проведения сложных переговоров.  
— Желание обучаться, в том числе самостоятельно.  
— Проактивность и гибкость.  
— Ответственность и исполнительность.  
— Знание Excel, WORD на достаточном уровне формул.  
— Грамотная речь, коммуникабельность.

**Татьяна Викторовна**  
Тел. 8-919-960-86-63

**Эколог — отдел бэк-офис**  
УСЛОВИЯ:  
— ЗП от 100000 до 120000 рублей до вычета налогов.  
— Опыт 1—3 года.

— Полная занятость, полный день.  
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ  
ОБЯЗАННОСТИ:  
— Подготовка и представление годовой экологической отчетности, паспортов опасных отходов, внутренней документации.  
— Курирование договорной работы с контрагентами, согласование и проверка договоров, подбор партнеров с необходимыми лицензиями.  
— Актуализация информации нормативной документации об ответственности компаний за ведение и сдачу экологической отчетности в Российской Федерации.  
— Планирование и анализ деятельности в части экологии, работа с лабораториями, представление интересов организации при проверках, при необходимости в суде.  
**Татьяна Викторовна**  
Тел. 8-919-960-86-63

**ЮФО (Краснодарский и Ставропольский край, Ростовская обл., Северный Кавказ) —**  
отдел ПРОДАЖИ  
Менеджер по работе с корпоративными клиентами (развитие)

УСЛОВИЯ:  
— График работы 5/2 пн. — пт. с 9.00 до 18.00 (с 8.00 до 17.00).  
— «Белая» заработная плата от 80000 рублей.  
— Опыт работы 3—6 лет.  
— Опыт работы в аналогичной должности (работа с юр лицами) от 1 года.  
— Полная занятость, полный день.  
ТРЕБОВАНИЯ:  
— Умение выстраивать эффективный диалог с клиентами и коллегами.  
— Excel на уровне формул, редактирования формата ячеек, настройки фильтров.  
— Грамотная речь, коммуникабельность.  
**Виктор Александрович**  
Тел. 8-918-388-51-11

ПРИНИМАЕМ ПО ЭЛ. ПОЧТЕ [INFO@ECOALITION.RU](mailto:INFO@ECOALITION.RU)  
И РАЗМЕЩАЕМ БЕСПЛАТНО ОБЪЯВЛЕНИЯ О ВАКАНСИЯХ.