

БИЗНЕС НАВИГАТОР

navigator-kirov.ru

Рейтинги. Лица. Кейсы

Ключевая
стабильность



Бизнес-онлайн.
Итоги 2022 года
стр. 10 (0+)

Пришло
время финансовых
директоров
стр. 5 (0+)



Уроки года
Евгения Романова:
чему я научился
стр. 6 (0+)

Х БАНК ХЛЫНОВ

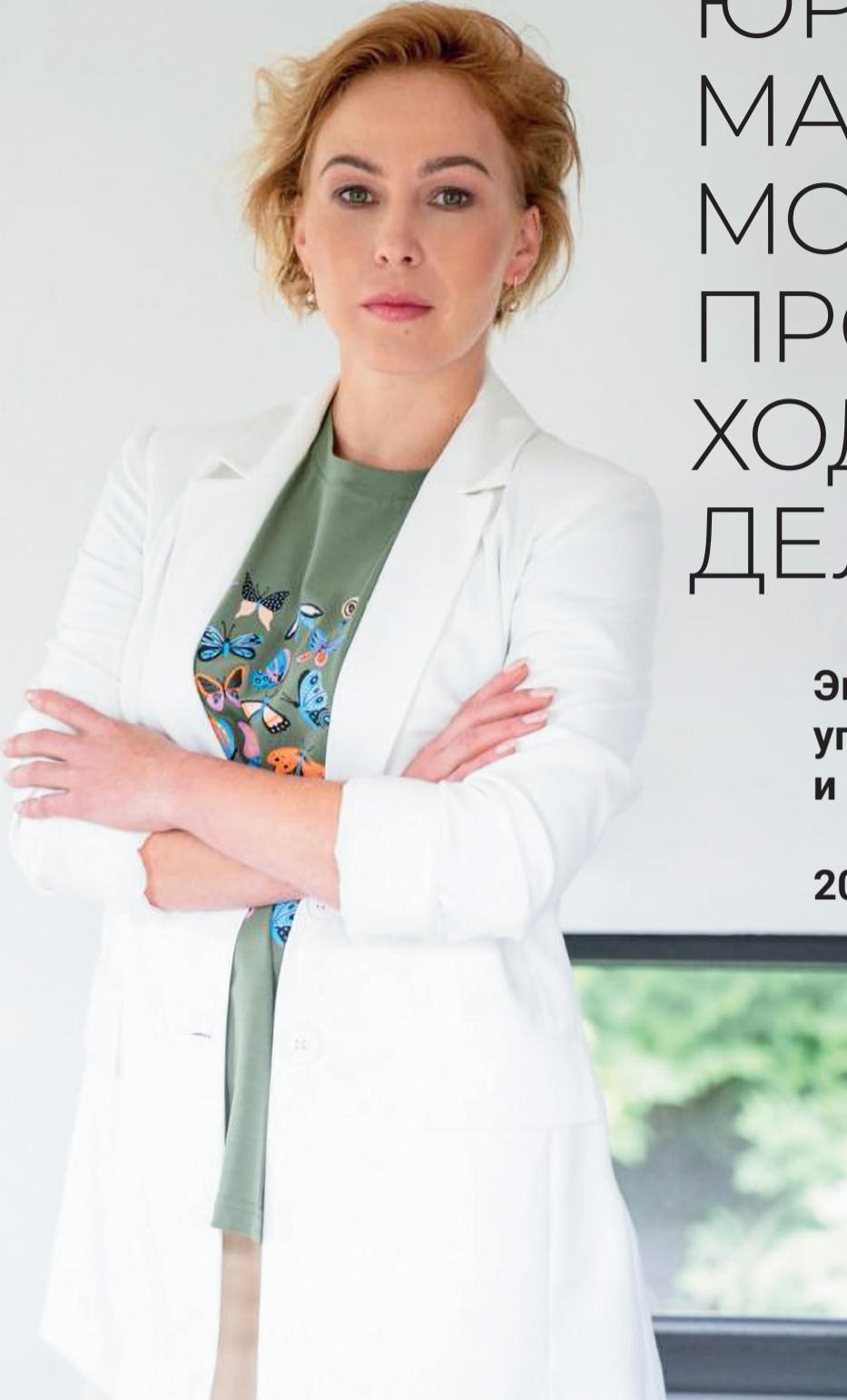
8 800 250-2-777
банк-хлынов.рф

ОТДЫХАЙ КАК РАНЬШЕ!

**ЗАКАЖИ КАРТУ
ДЛЯ ОПЛАТ
ЗА РУБЕЖОМ***



*ЗАЯВИТЕЛЬ – ФИЗИЧЕСКОЕ ЛИЦО, ЯВЛЯЮЩЕЕСЯ РЕЗИДЕНТОМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, ОБРАТИВШЕЕСЯ В АО КБ «ХЛЫНОВ» ДЛЯ ЦЕЛИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА ТЕКУЩЕГО (РАСЧЕТНОГО) БАНКОВСКОГО СЧЕТА (ДАЛЕЕ – ДБС), ДОСТУП К КОТОРОМУ ОБЕСПЕЧИВАЕТСЯ БАНКОВСКОЙ ПЛАТЕЖНОЙ КАРТОЧКОЙ (ДАЛЕЕ – БПК). ЗАЯВИТЕЛЬ МОЖЕТ САМОСТОЯТЕЛЬНО ВЫБРАТЬ КАРТОЧНЫЙ ПРОДУКТ, ПОЗВОЛЯЮЩИЙ ПРОИЗВОДИТЬ ОПЛАТУ ЗА РУБЕЖОМ. НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ПУБЛИЧНОЙ ОФЕРТОЙ. ИНФОРМАЦИЯ ПРИВЕДЕНА ДЛЯ ОЗНАКОМЛЕНИЯ. КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК «ХЛЫНОВ» (АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО). ЛИЦЕНЗИЯ ЦБ РФ № 254.



ХОРОШИЙ ЮРИСТ, КАК МАТЕМАТИК МОЖЕТ ПРОСЧИТАТЬ ХОД ЛЮБОГО ДЕЛА

Эксперт в области
уголовного, гражданского
и административного права

20 лет стаж работы

Елена Изместваева, адвокат Кировской областной коллегии адвокатов «Дзукаев, Глотов и партнеры»

Предприниматели и частные лица обращаются ко мне, если необходимо разобраться в любых, в том числе самых запутанных юридических вопросах; взыскать долги; решить проблемы, связанные с поисками конкурентов, а также преследованием со стороны правоохранительных органов

Осуществляю профессиональную защиту по делам в сфере экономики, по преступлениям против личности и собственности.

Оказываю юридическое сопровождение по уголовным делам любой категории сложности

Представляю интересы клиента по административным делам, в том числе и нарушениям ПДД; ятогенным преступлениям, связанным с качеством оказания медицинской помощи.

ПЕРВАЯ
КОНСУЛЬТАЦИЯ
БЕСПЛАТНО!

ДЗУКАЕВ
ГЛОТОВ
И ПАРТНЕРЫ
КОЛЛЕГИЯ АДВОКАТОВ

8-922-993-29-25
dzukaev-glотов.ru

НАВИГАТОР. БИЗНЕС
ГЛАВНОЕ ЗА НЕДЕЛЮ:

- 3 БИЗНЕС-КЕЙС
- 4 ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ
- 10 ИТОГИ ГОДА
- 17 ОБЗОР РЫНКА
- 18 ПОЛЕЗНО

Распространение:
• По предприятиям и организациям г. Кирова:4700 экз.
• На стойках..... 300 экз.

Стойки, выкладка:

Автосалон «Kia».....ул. Труда, 90
Автосалон «Lada».....ул. Труда, 90
Аэропорт «Горбуново»ул. Аэропорт, 6
Банк «Хлынов».....ул. Урицкого, 40
ВТПП.....ул. Профсоюзная, 4
Гостиница «Гостеприимный двор».....ул. Герцена, 15
Гостиница «Спутник».....ул. Свердлова, 31
«Институт Бизнеса»ул. Герцена, 56
Кафе «Лагата»ул. Макина, 56
Кофеяня «Книжный клуб 12».....ул. Энгельса, 15
Отель «Арт».....ул. Герцена, 88
Офисный центрул. Герцена, 15
Ресторан «Бочки».....Октябрьский проспект, 110
Ресторан «Мельница».....Октябрьский проспект, 125
Ресторан «Россия».....ул. Ленина, 80
Столоваяул. Комсомольская, 12
Столовая «Апельсинка».....ул. Кольцова, 3
Столовая «Дымка»ул. Производственная, 29
Столовая «Домашняя кухня»ул. Потребкооперации, 19
Столовая «Домашняя кухня»ул. Производственная, 35
Столовая Caffetteriaул. Некрасова, 69
Столовая «Три медведя»ул. Базовая, 10
Столовая «Три медведя»пр-т Строителей, 21
Столовая «Горячая ложка»ул. Ленина, 2
Учебный центр «Энергетик».....ул. Ломоносова, 9
ТЦ «Форум».....ул. Дзержинского, 79

Журнал «Навигатор Бизнес»
Учредитель: ООО «Газета Навигатор»
Редакция: ИП Мазуров Михаил Александрович
Адрес редакции, издателя:
610017, г. Киров, ул. Молодой Гвардии, 82,
офис 321
Сайт: www.navigator-kirov.ru
E-mail:
rotdel@navigator-kirov.ru – рекламный отдел;
svetate@yandex.ru – редакция
Главный редактор:
Перескокова Татьяна Сергеевна
Рекламный отдел: (8332) 57-68-16
Отдел доставки: +7-909-716-61-49

Распространяется бесплатно.
Отпечатано с готового оригинал-макета
в ООО «Кировская областная типография»,
610004, г. Киров, ул. Ленина, 2B.
Печать офсетная. Номер заказа – 11629.
Объем – 5 п.л. Тираж подписки к печати:
по графику – 13.00, фактически – 13.00.
Дата выхода из печати – 18.12.2022 г.
Дата выхода в свет – 19.12.2022 г.
№ 12 (524)

16+

Тираж 5 000 экземпляров

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов публикуемых материалов. За содержание рекламы ответственность несут рекламируемые. Все рекламируемые товары и услуги, подлежащие обязательной сертификации, сертифицированы. Цены действительны на момент публикации. Журнал зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Кировской области ПИ № ТУ 43-171 от 30 октября 2009 г.

Подбор с широкой географией: как CRM-система объединила рекрутеров и заводы Lactalis

Производство – сфера сложная с точки зрения организации бизнеса, особенно если заводы размещены по всей стране. Промышленности традиционно не хватает высококвалифицированных кадров и хорошо подготовленных сотрудников. Как обеспечить стабильный массовый набор персонала и синхронизировать работу всех HR-команд на местах? Как быстро закрывать вакансии в крупной международной компании? HR-команда французской компании Lactalis в России поделилась секретами организации рекрутмента в бизнесе с широкой географией – как с помощью российской CRM-системы для подбора персонала Talantix удалось централизовать работу всех рекрутеров компании

– После присоединения двух крупных предприятий выросли уровень и масштабность бизнес-процессов, а соответственно, и объем найма, и нагрузка на рекрутеров. Встал вопрос – как перестроить управление подбором персонала в компании. 4 площадки – значит, 4 локации, где работали HR-менеджеры. На каждом заводе рекрутер сам набирал сотрудников, вел свою базу кандидатов и по запросу центрального офиса предоставлял аналитику: общих файлов или программ, доступных всем менеджерам по подбору, не было. Поэтому нам нужно было создать единую систему подбора персонала, обеспечить работу всех рекрутеров в одном пространстве с одинаковым уровнем вовлеченности, централизовать всю деятельность кадровой службы, сформировать единую базу кандидатов для всех заводов, – комментирует Ксения Жатикова, руководитель направления подбора персонала и адаптации ГК «Лакталис».

Команда подбора – в одной системе

В компании рассматривали несколько ATS-систем. В тот момент коллеги из hh.ru как раз показали Talantix – облачное решение для подбора персонала. Стоит отметить, что hh.ru – это не просто онлайн-платформа для рекрутмента, а экосистема для решения HR-задач, будь то привлечение кандидатов, создание HR-бренда или настройка процесса подбора. Talantix интегрирована в эту экосистему.

В первую очередь бизнес смотрит на цену вопроса. Доступность новой для ГК «Лакталис» CRM-системы стала важным фактором для принятия решения руководством компании. В месяц использование программы для одного рекрутера в производственной компании обходится в 953 рубля. Это одно из самых выгодных предложений на рынке.

HR-специалисты отметили очень широкий функционал ПО для рекрутмента. Во-первых, в Talantix можно работать с кандидатами из любых источников. С помощью кнопки импорта резюме HR-менеджеры могут загружать в CRM-систему информацию о соискателях с популярных job-сайтов одним кликом. Добавить кандидата можно вручную, заполнив электронную форму. Если резюме пришло по электронной почте, из соцсетей либо другого источника или сохранено на рабочем компьютере рекрутера, файлы в формате excel, pdf, word также можно перенести в систему – программа сама распознает их и сформирует карточки кандидатов в единой базе. Архив резюме со всех регионов, накопленный



“

Ксения Жатикова,
руководитель направления подбора персонала
и адаптации ГК «Лакталис»

Система Talantix объединила работу рекрутеров на 4 площадках в разных городах, помогла создать единую базу кандидатов и кадровый резерв – теперь все данные находятся в облачном хранилище, доступном всей команде подбора. Общее онлайн-пространство позволяет нам работать, невзирая на разницу часовых поясов. Talantix обеспечивает взаимозаменяемость сотрудников команды подбора: допустим, заболел рекрутер с завода в городе Ефремов Тульской области, его коллега из Свердловской области может подхватить работу с кандидатом. В пандемию мы все оценили эту функцию. Кроме того, у нас много соискателей, готовых переехать в другой регион, единая HR-система позволяет рассматривать одного человека на разные производства. Наличие единой системы для совместной работы рекрутеров и линейных руководителей объединило нас, сделало процесс подбора максимально прозрачным и понятным для обеих сторон

у HR-команды «Лакталис», специалисты Talantix помогли перенести в CRM-систему. Таким образом, в одном облачном пространстве удалось собрать порядка 70 000 резюме.

Во-вторых, важным показателем для рекрутеров «Лакталис» стала интеграция Talantix с hh.ru, что обеспечивает автоматический импорт откликов на вакансии с этой job-площадки в CRM. Более того, все резюме, которые загружены в Talantix с откликом кандидатов, автоматически обновляются, и у рекрутеров под рукой всегда актуальная база соискателей.

В-третьих, хорошее подспорье для работы рекрутеров – карточка кандидата. В ней содержится вся информация о соискателе и история взаимодействия рекрутера с ним. Кстати, по всем резюме, загруженным с hh.ru, автоматически получено согласие на обработку персональных данных.

Всегда на связи

По оценке HR-команды «Лакталис», Talantix – это не только решение для хранения и систематизации данных, доступное в любое время всем сотрудникам кадровой службы, но и отличное средство для эффективных коммуникаций. CRM-система собрала в едином пространстве сервисы для общения как с кандидатами, так и с нанимающими менеджерами. В одном окне рекрутер работает со всеми приложениями, все данные сохраняются в системе, а не на личных гаджетах или ПК.

Общение с кандидатами упрощается также благодаря шаблонам писем, которые можно настроить для одной вакансии на все регионы или для однотипных вакансий. Предусмотрены имейл-рассылки и бесплатные SMS-подтверждения, чтобы кандидат не забыл о встрече. Кстати, в Talantix можно провести онлайн-собеседование с соискателем – через бесплатный встроенный модуль на платформе Microsoft Teams (можно записать интервью).

Аналитика – инструмент, который позволяет команде подбора «Лакталис» проанализировать ситуацию с кадрами на каждой площадке и в группе компаний в целом, чтобы выработать эффективную HR-стратегию. Руководитель HR-службы видит, на каком этапе воронки кандидата возникла проблема, и может вовремя подключиться. Руководитель подбора получает полную отчетность по работе рекрутеров на всех заводах, может оценить нагрузку каждого, рассмотреть взаимодействие с нанимающими менеджерами. Таким образом, можно составить объективную картину по работе над вакансиями в ГК. Кстати, этот инструмент оценили и линейные руководители, HR-аналитика крайне важна для компаний, которые следят за окупаемостью инвестиций и эффективностью работы всех направлений, в том числе бэк-функций.

Внедрение CRM-системы помогло объединить всех участников HR-команды, привело к качественным изменениям в отношениях линейных руководителей и менеджеров по подбору. Кроме того, новое ПО позволило снизить на 30% нагрузку на каждого рекрутера и ускорило закрытие вакансий.

С помощью Talantix HR-команде «Лакталис» удалось наладить качественное взаимодействие HR-менеджеров и линейных руководителей, участвующих в подборе. По оценке «Лакталис», с внедрением CRM-системы Talantix снизились временные затраты каждого рекрутера на выполнение операционной работы в 2-3 раза и ускорился процесс закрытия вакансий. ♦



Как выбрать правильную экспертизу в компании: 5 критерий

— Обследование и экспертиза зданий — довольно сложный и ответственный вид деятельности. Обследование находится на стыке сразу нескольких смежных сфер — проектирование, строительство, эксплуатация, наука, и т.п. Это накладывает определенные ограничения — практически невозможно зайти в этот бизнес с нуля, требуется много профильных ресурсов. В частности, компетенции и опыт, которые в одночасье не получишь. При этом, в том или ином виде, на рынке имеется немало предложений по проведению различных экспертиз. Как не ошибиться и выбрать в этом многообразии правильную экспертную компанию, которая гарантированно даст результат? Давайте посмотрим, и сформулируем основные критерии, — Дмитрий Журавлев, руководитель компании ООО «Кировпромбезопасность»

1. Основной вид деятельности

Как уже сказано выше, обследование — многосторонняя и наукоемкая сфера деятельности. При этом она не стоит на месте — постоянно появляются новые технологии, оборудование и методики. А законодательство и требования регулярно меняются. Чтобы держать руку на пульсе и соответствовать всем требованиям, нужно этим заниматься постоянно, регулярно обучаться, и вкладываться в инструментальную базу. Компании, для которых экспертиза — это вспомогательные работы, как правило, не уделяют этому должного внимания. Соответственно, выполняют экспертизу поверхностно, либо только простые виды работ. Поэтому, ориентируйтесь на компанию, для которой это главный заработок. И, самое главное — остерегайтесь «многостаночников», которые берутся за любую работу, из разных сфер.

2. Опыт

Опыт измеряется не количеством лет на рынке. Опыт измеряется количеством обследованных объектов, количеством решенных разноплановых задач, количеством довольных заказчиков. Опыт — это когда на первый план выходит практика, а не теория. Это кейсы, апробированные временем. Опыт — это то, что нельзя купить или заменить. Это долгие годы труда и работы. Интересуйтесь практическим опытом. Профессиональная экспертная компания всегда может продемонстрировать Заказчику свой опыт. И не в виде красивых референс-листов и логотипов заказчиков на сайте. А в виде конкретных кейсов, технических решений, инноваций, решенных проблем и т.д.

3. Отзывы и рекомендации

Не секрет, что отзывы, даже оформленные на красивых бланках в рамочку, бывают ненастоящими, обезличенными, купленными, и т.п. Обращайте внимание на рекомендации и отзывы, выданные конкретными организациями или людьми, которых вы знаете. Или которые дорожат репутацией, чтобы рекомендовать кого попало. Профессиональную и опытную компанию рекомендуют. Как правило, хорошо работает «сарафанное радио». Ну и честная компания всегда может не только показать отзывы, но и дать контакты заказчиков, которые могут их подтвердить и дать больше информации.

4. Материальная база

Профессиональная экспертная компания должна иметь необходимые ресурсы для качественного оказа-



ния услуг. В первую очередь, это приборно-инструментальная база. Оборудование для профессионального обследования зданий на рынке — дорогое удовольствие. В обычном магазине не купишь, на AliExpress не закажешь. Приборы и инструмент должны быть внесены в государственный реестр средств измерений, проходить ежегодную метрологическую поверку. Для профессиональной компании обновление инструментальной базы и ее обслуживание — это неотъемлемая часть деятельности. Туда вкладываются деньги. Если у компании нет собственной материальной базы, или она пользуется низкокачественными заменителями подумайте доверите ли вы ей свои задачи?

5. Открытость

Компании, занимающие достойное место в профессиональных рядах, как правило, на виду. Они представлены в СМИ, дают комментарии, участвуют в мероприятиях, получают награды, показывают свою работу. Руководитель такой компании обычно также известен, так как он является лицом и главным гарантом качества работы своей организации. Обращайте внимание на публичную информацию о компании — честной организации нечего скрывать, и они открыты для общения.

Наша организация соответствует всем вышеизложенным критериям. Вот уже 17 лет мы профессионально превращаем сложные технические задачи в простые и надежные инженерные решения. Накопленные ресурсы и опыт позволяют с помощью обследования и экспертизы делать это наиболее эффективно, тем самым превращая затраты в инвестиции. Обращайтесь в нашу компанию по указанным контактам, и мы обязательно вам поможем.



Сканируй QR-код, записывайся на бесплатную консультацию по любым вопросам строительной экспертизы и обследования зданий



КИРОВПРОМБЕЗОПАСНОСТЬ

- 📍 ул. Профсоюзная, 1
(БЦ «Кристалл»), оф. 1105
- ☎ 21-51-50
- ☎ 8-900-526-0619
- ✉ kpb43.ru
- ✉ kirovprombez

ПРИШЛО ВРЕМЯ ФИНАНСОВЫХ ДИРЕКТОРОВ

— Зачастую владельцы бизнеса не придают значение отличию финансового директора от главбуха. И, как правило, один человек в компании занимается вопросами и того и другого. Но это подходит только до определенного масштаба бизнеса, когда компания вырастает, из-за такого подхода могут возникнуть неприятности. Объясню, почему сейчас настало время финансовых директоров, — Ольга Максимчук, руководитель компании «ФинДИР», эксперт в области бухгалтерии и финансов

После последних проведенных мной консультаций, я пришла к неутешительному выводу: предприниматели не умеют устанавливать ценообразование на свой товар или услуги. Зачастую выясняется, что они даже не знают % наценки и вообще, что такая маржинальность. А это может привести к плачевному результату в положении дел компании. Я не перестаю повторять, что на финансах завязаны все бизнес-процессы предприятия, они не живут отдельной жизнью! Это и ценообразование, которое находится в прямом взаимодействии с прибылью, прибыль, расходы и т.д. Ведь если мы в цену товара заложим больше расходов, то на выходе получим большую прибыль.

Финансовый директор оптимизирует ваши бизнес-процессы

Чтобы правильно и грамотно оптимизировать затраты в бизнесе, необходимо, чтобы все финансы проходили через финансового директора. Да, сейчас у нас настало время финансовых директоров. Но, многие собственники этого не понимают. Почему? Первое — экономят. Второе — нет четкого понимания функционала отдела бухгалтерии. А главбух вам в этом не поможет. Сейчас, особенно остро ощущается, что предприниматели не могут сами принимать стратегические решения, и им нужна помощь. И, в первую очередь, финансового директора. Бухгалтерия не заточена под эти функции.

Финансовый директор — это руководитель, который отвечает за финансы компании, управляет ими и помогает собственнику принимать правильные управленческие и стратегические решения в денежном потоке. Финансовый директор делает расчет целесообразности вложений, проектов, новых направлений и можно ли? Он должен знать, сколько денег можно потратить, сколько выручки получено, какие статьи расходов были задействованы. Если что-то пошло не так, то он будет это «подсвечивать». Конечно, могут возникать конфликтные ситуации у финансового директора с отделом продаж, отделом закупа и другими подразделениями в компании. Но, важно дать понять коллегам, что без скрупулезного внимания в бизнес-процессы, не видя реального положения дел в компании, финансовый директор не сможет сказать собственнику, где можно оптимизировать, без риска для бизнеса. Поэтому не надо экономить на такой ключевой управленческой должности как финансовый директор, в дальнейшем это вам принесет оптимизацию бизнеса и увеличения прибыли.

К сожалению, у нас собственники бояться кому-то доверять свои деньги. Даже бухгалтерии не доверяют, подписывают сами платежки и тратят на это кучу времени. Зачем? Составьте грамотный договор с сотрудником, и доверьте, расставив контрольные точки, но не углубляясь в процессы. Иначе вы тратите свое время, а не концентрируетесь на решении важных задач.

Когда финансовый директор отвечает за денежные потоки — это реально рабочий инструмент, им можно пользоваться. Да, они стоят дорого. Запрос на них сейчас высокий, и рынок на это реагирует.

«Режьте» не жалея то, что неносит доход

Мы не знаем, что будет с экономикой в 2023 году, каким будет покупательский спрос... Я проходила не одну



денежную реформу. И если у кого в компании нет финансового директора, и они считают, что так и надо, то в ближайшем будущем мы увидим закрытие предприятий. Сейчас я, как привлеченный эксперт, помогаю бизнесу составлять бюджеты компаний на 2023 год. Я рекомендую закладывать несколько вариантов бюджетирования: базовый (пессимистический) план развития вашей компании, никому не рекомендую прописывать оптимистический план. Пессимистический план — более реальный, ведь когда собственник достигает определенных результатов от плана, то это мотивирует его и команду. Бюджет делаем реальный. Поэтому разумнее сформировать пессимистический план с учетом инфляции. Если вы хотите работать как в прошлом году, вы должны заложить процент инфляции и плюс еще 10-12%. Я рекомендую составлять план на 20-25% больше предыдущего года. Это не увеличение финансовых показателей! Это уровень прошлого года, и чуть-чуть выше, чтобы увеличить прибыль! Рекомендую больше обращать внимание на оптимизацию затрат, убирать неэффективные бесполезные статьи — те, без которых можете обойтись.

В декабре я настоятельно рекомендую собственникам бизнеса подвести итоги года, чтобы спокойно встретить Новый год. Я знаю, что предприниматели живут интуицией, она хорошо у них развита. Но, не надо тянуть то, что не приносит доход, надо избавляться от этого подразделения! Не жалея «отрезать», как при оперативном вмешательстве удаляют то, что мешает.

Лично обучаю собственников финансистеме

Хочется, чтобы в нашем регионе было больше финансово грамотных предпринимателей. Для этого вы можете записаться ко мне в консультационные дни — разберу ваши проблемные вопросы или лично обучу собственников бизнеса финансовой системе. Работаем с каждым индивидуально, с их цифрами и проблемами. Вместе мы выведем вашу компанию на прибыль и наличие свободных денег. ♪



Сканируйте QR-код,
записывайтесь
на консультацию —
обсудим ваш
запрос



- 📍 ул. Блюхера 8 А (финансовый отдел и обучающий центр)
- 📍 ул. Горбачева, 62, оф. 608 (функции главного бухгалтера)
- 📞 77-70-99
- 📠 fin_dir43

— Кризис внешний или внутренний — это всегда переломный момент, точка невозврата. Этот год дал мне силы на новые начинания и перемены в бизнесе, — Евгений Романов, учредитель ООО «Торговая Компания «ФОРПАС», создатель бизнес-проекта Smoking Shop, об уроках 2022 года

1. Даже в депрессивном состоянии можно черпать вдохновение

В декабре прошлого года я погасил кредит, расчитался с долгами, бизнес процветал, франшиза хорошо продавалась, а я к весне затух, цель была достигнута, а новой не было и ничего не хотелось делать. Но, я понял, что даже в депрессивном состоянии можно черпать вдохновение. Жизненно необходимо постоянно ставить себе краткосрочные и долгосрочные цели, и не забывать давать себе выдохнуть и набраться энергии после каждого достижения. И тогда себя не потеряешь!

2. Не надо думать, что ты умнее большинства

В этом году прошел марафон «Привычка быть лучше», его вместе с экспертами организовал предприниматель Константин Перминов. Мой главный инсайт, который я получил во время марафона — не надо думать, что ты умнее многих. Даже если ты к чему-то изначально скептически относишься, то это не значит, что не вынесешь для себя что-то полезное. Это заблуждение. И еще раз проверил на себе теорию, что мысли материальны. Она работает! Излучая положительную энергетику и открываясь миру, вы это притягиваете. На негатив — приходит негатив. Вообщем не надо замыкаться в себе, всегда надо пробовать что-то новое.

3. Меня нет внутри компании

Для меня как собственника компании бизнес — это часть личной жизни. Я сам выбрал этот путь, я сам построил свой бизнес. Это мое детище. В 2022 году я впервые смог выдохнуть: у меня появился ассистент, я нанял генерального директора, учусь делегировать. Тяжело, но тем не менее важно доверять коллегам и не вмешиваться в процессы. И они справляются со своими задачами. Я считаю, что правильно делал, когда вмешивался и помогал, но нужно собрать в себе силы и отказаться от этого. Я продолжаю давать рекомендации точечно и корректно. Благодаря этому высвободилось время, и я могу смотреть на бизнес как бы сверху. Внутри компаний меня нет! Сейчас, например, отличная возможность выходить на международный рынок через Дубай, Турцию и другие дружественные нам страны. Сейчас там формируется мощное русское комьюнити. Главное не упустить этот момент! Вот уже начал изучать английский язык, давно хотел, но все откладывал, а тут обстоятельства сами меня подтолкнули.

4. Держал связь с командой

Учитывая происходящую внешнюю ситуацию, моя задача как собственника — вселять уверенность в команду. Я собирал вдохновлял коллектив. Это важно. Потому что это мои люди и моя команда! Никогда не надо забывать, что бизнес строят люди!

5. Вспомнил про свое здоровье

Самый глобальный урок этого года — важно следить за своим здоровьем и ежегодно делать медицинские чек-апы организма. Я об этом забывал несколько последних лет. Ведь почему-то автомобиль мы ежегодно возим на ТО, а в организме запчасти не заменишь, как в машине...



6. Медитации освобождают голову

Мозг накаляется от информационного контента, его надо перезагружать каждый день! 20 минутная медитация помогает мне синхронизировать все внутренние процессы и чувствовать себя в ресурсе. Медитации работают, рекомендую!

7. Следить за тем какой контент мы потребляем

Этот год ярко доказал то, что важно следить за тем, какой контент мы потребляем, чтобы быть в хорошем эмоциональном состоянии. Особенно важно четко фильтровать контент предпринимателям. Лично я удалил все новостные каналы. Раз в неделю только смотрю новости в разных источниках. Мне этого достаточно.

8. Инвестировал в этом году

Мой опыт инвестирования в этом году показал, что надо тщательнее анализировать ситуацию на рынках, углубляться в тему инвестиций в высокорискованные инструменты или обращаться за помощью к консультантам, а иногда может быть даже слушать старших. Например, когда курс доллара вырос, у получилась большая сумма накоплений, до этого все позиции были в минусе. Тесты мне говорят: «Продавай доллары». Я засомневался, посчитал это несерьезным советом, так как он не эксперт. Спустя несколько месяцев я ушел в минус 1,5 млн рублей. Вывод — надо было проанализировать ситуацию, продать доллары, зафиксировать прибыль и вложить ее. Если бы прибыль потерял, было бы не так обидно.

Помимо личных инвестиций, наша компания вложила средства в два бизнес-проекта: международный маркетплейс и российскую онлайн-школу по развитию личного бренда для девушек. Об итогах говорить пока рано, но мы однозначно получили новый опыт.

Очень надеюсь, что кто-то в моих уроках найдет свои инсайты. Обычно, все до банальности просто! Главное начать делать. В наступающем году я желаю предпринимателям стабильности, и помнить, что любой кризис — это новые точки роста! ♪



В журнале «Бизнес Класс» Евгений Романов запустил спецпроект «Путь предпринимателя». Какие бы вы хотели обсудить темы, или кого увидеть среди приглашенных гостей, пишите. Будем рады вашей обратной связи!

Помогаем с выходом на маркетплейсы

— Хотите выйти на маркетплейс, но не знаете как? Запустили продажи, но заказы не поступают? Мы выведем ваш бизнес на Wildberries, Ozon или Яндекс.Маркет и увеличим продажи. Проведем аналитику, оценим потенциал развития, разработаем стратегию продвижения. Для повышения позиций товаров проведем SEO-оптимизацию карточек и разработаем дизайн изображений, — Анастасия Запольских, генеральный директор компании «Профинвест»

Маркетплейсы — это стремительно развивающийся рынок. Поэтому, владельцам онлайн-бизнеса, собственникам онлайн-бизнеса, начинающим предпринимателям, не стоит упускать свой шанс зайти на онлайн-площадки и получать высокую прибыль. Ведь не надо искать трафик, делать сайт, настраивать SEO, подключать CRM и т.д. Но за этой почти бесплатной точкой входа на онлайн-рынок скрывается множество сложностей. Продавцов, таких как вы, на маркетплейсах тысячи. Чтобы «выжить», вам нужен инструмент, который, помимо прочего, должен сокращать ваши расходы. Выигрывает тот, у кого издержек меньше и бизнес оптимизирован. И в этом вам поможет фулфилмент — комплексное обслуживание интернет-магазинов.

Почему стоит выходить на маркетплейсы

- Высокий покупательский поток
- Использование уже готового сайта
- Возможность расширить географию продаж
- Налаженная система оформления заказов
- Снижение расходов на рекламу
- Гарантии безопасности

Чем мы можем помочь

- 1 Подбираем подходящие торговые площадки, разрабатываем план действий, проводим необходимые интеграции.
- 2 Оказываем услуги продвижения на маркетплейсах — выводим товары в топ и помогаем увеличить продажи.
- 3 Эффективно настраиваем внутреннюю рекламу на маркетплейсах — увеличиваем оборот и вашу прибыль.

Преимущества работы с компанией по продвижению на маркетплейсах

Давайте честно. Вы можете, конечно, самостоятельно продвигаться на маркетплейсах, но, поверьте, тратить будете на это колоссальное количество времени, сил, энергии и денег. Даже, если возьмете в штате сотрудника, заточенного под работу с онлайн-площадками. Он не сможет быть, как говорится, «и чтец, и жнец, и дуде игрец...». Реально рабочий инструмент — командная работа с пулом профильных специалистов. Объясню почему лучше комплексно сотрудничать с компанией по ведению вашего бизнеса на маркетплейсе:

■ Выгоднее сотрудничать с нами, чем нанимать специалиста в штат. Нас не нужно обучать, наши специалисты имеют широкие знания в работе с маркетплейсами и внимательны к деталям и изменениям в политике работы с онлайн-площадками. Это помогает быстро решать все вопросы и четко соблюдать дедлайны.



- Наша команда полностью погружается в ваш проект. Мы тщательно изучаем особенности вашего бизнеса, чтобы определить самые эффективные способы достижения целей.
- Работаем с крупными маркетплейсами. Выводим и продвигаем товары на Wildberries, Ozon, Яндекс.Маркет и другие по запросу.
- Работаем с текущим ассортиментом клиента, оптимизируем карточки, анализируем конкурентов, контролируем товарные остатки.
- У нас солидный опыт ведения бизнеса на маркетплейсах из разных отраслей. В портфолио много успешных реализованных кейсов. Готовы их вам показать!
- Кроме того, оказываем услуги по упаковке, маркировке и хранению вашего товара на нашем складе, который находится под круглосуточной охраной!

Наша команда поможет вам сэкономить деньги и время на сложных и порой рутинных бизнес-процессах, чтобы вы могли заниматься развитием компании. Звоните нам и мы поможем освоить новые рынки! ♫



ПРОФИНЕСТ

8-909-131-35-70 profinvst.ru/prof

Сохраните возможность общаться

— Один из моих принципов в работе — это дать клиенту лучшее качество звучания окружающего мира. У нас всех разные потребности и возможности. Поэтому я всегда предлагаю клиенту лучшие слуховые аппараты, которые есть на рынке слухопротезирования, — Николай Чесноков, сурдоакустик, специалист по слухопротезированию

Плата за безопасность

К сожалению, многие люди стесняются приходить к специалистам с проблемой снижения слуха. Хотя, например, не стесняются, приходить в оптику проверить зрение и подобрать очки или контактные линзы. Пойти на прием к стоматологу. А вот проблемы со слухом многие стараются скрыть, часто воспринимая тугоухость как что-то незначительное и не требующее особого внимания. Со временем снижение слуха все сильнее влияет на жизнь человека: становится труднее общаться, возникают сложности на работе и в семье, человек замыкается и становится раздражительным, качество жизни ухудшается. Слуховые аппараты способны вернуть вам звучание жизни!

Вы знаете, я работаю со швейцарскими и датскими производителями слуховых аппаратов. В этих странах высокая продолжительность жизни и высокий уровень жизни в любом возрасте, и пожилые люди при выходе на пенсию продолжают вести активный образ жизни. У нас, к сожалению, по-другому. Пожилые люди часто остаются в изоляции, их лучший друг и единственное развлече-ние — телевизор, и для них большая трагедия, когда они его не слышат из-за потери слуха. Люди среднего возраста (50+), когда их настигает эта беда, также могут очень долго тянуть с визитом к специалисту. В моей практике часто встречаются ситуации, когда пациенты причину потери слуха видят не в себе, а винят окружающих, что качество передачи сигнала по телевизору ухудшилось, люди вокруг неразборчиво и тихо говорят.

1 Следить за своим здоровьем — это правильно и важно. Позаботьтесь о себе!

Поэтому первая и самая важная моя рекомендация — следите за своим здоровьем! Делайте медицинские чек-апы здоровья! Не стесняйтесь идти к специалистам и решать проблемы. Это очень важно! Это говорит о вашем осознанном отношении к собственному здоровью. Помните, что если у вас есть проблемы со здоровьем, то в остальных сферах жизни тоже будут проблемы, в том числе и в бизнесе.

2 Ношение слуховых аппаратов — незаметно. Более заметно, когда человек переспрашивает и недопонимает. Одна моя пациентка боялась носить слуховые аппараты, потому что думала, что коллеги заметят их и будут обсуждать ее. Но когда она пришла ко мне на повторный прием, то с радостью сообщила, что никто аппараты не заметил, а общаться с коллегами ей стало намного проще и в целом ее жизнь стала лучше и легче.

Дефицит слуховых аппаратов России не грозит

Многих клиентов интересует вопрос, как сейчас обстоят дела с поставками импортных аппаратов в Россию? Хочу успокоить, слуховые аппараты — это медицинские изделия и поставки продолжаются. К тому же, на нашем рынке представлены отечественные производители, например, компания «Исток—Аудио». Они выпустили недавно новинку, которую оценили и специалисты, и пользователи. Это полностью российская разработка, что очень радует! Что касается слуховых аппаратов импортного производства, с их поставками стало сложнее, так как часть компаний полностью приостановили поставки, некоторые сократили ассортимент поставляемых слуховых аппаратов. Несмотря на все эти сложности, у нас появились новые слуховые аппараты от датской компании ReSound с качественным и естественным звучанием, с широким диапазоном звуков близким к естественному, и высоким уровнем разборчивости речи. В функционал добавлено управление аппаратом с мобильного телефо-



на, а также настройки слухового аппарата можно менять самостоятельно в режиме онлайн. Кроме того, доступна функция — поиск устройства через приложение. Так что технологии развиваются очень быстро! Слуховые аппараты на данный момент — это технологичное устройство с широким функционалом. Стоит еще сказать о трех основных трендах в развитии индустрии слуховых аппаратов:

1 Аппараты с ресивером. Преимущество в естественном звучании и эстетике — они практически незаметны.

2 Перезаряжаемость. Не надо менять батарейки, можно просто поставить аппарат в зарядное устройство.

3 Автоматическая работа. Слуховые аппараты анализируют окружающую звуковую обстановку и подстраиваются под нее. Вы просто носите слуховые аппараты и наслаждаетесь жизнью!

Почему стоит прийти ко мне на консультацию

- Бесплатная проверка слуха
- Консультация, настройка и подбор слуховых аппаратов
- В наличии самые новые модели слуховых аппаратов
- Индивидуальный подход к каждому клиенту. Гибкая система работы. Учитываю все факторы: финансовые возможности пациента, его психологическую готовность, образ жизни, индивидуальные особенности. ♀



Сканируй QR-код
и записывайся
на консультацию

Сбежал главбух, что делать?

— Многие фирмы и, в первую очередь, их руководители оказываются совершенно не готовыми к ситуации, когда ушел главный бухгалтер, не сдав отчетность и не передав дела преемнику. Такие случаи нередки. Не только исчезновение, но даже неожиданное увольнение главбуха чревато массой проблем с налоговой и контрагентами. Особенно серьезными бывают последствия, если деятельность специалиста никто не контролировал. Как свести потери к минимуму и избежать штрафных санкций? — Ольга Сенникова, директор ООО «БУХФИНАНС»

По каким причинам может уйти главбух из компании

1. Некомпетентность

Путаница в бухучете, утрата первичных документов, несвоевременная сдача отчетности приводят к штрафам, аресту счетов, внеплановым налоговым и проверкам. Часто именно боязнь последствий собственной некомпетентности становится причиной ухода главбуха. Но не стоит забывать, что даже после увольнения этот специалист несет ответственность (вплоть до уголовной) за допущенные ошибки. Также он обязан компенсировать материальный ущерб, нанесенный его действиями компании. Например, вернуть работодателю суммы штрафов, выплаченных из-за просрочек при сдаче налоговых деклараций и уплате налогов.

2. Застой в развитии предприятия

Сотрудники имеют возможность профессионально расти только в тех фирмах, которые развиваются. Если предприятие по достижению определенного уровня остановилось в развитии, то главбух начинает подыскивать себе более перспективное место работы, где не будет риска потерять квалификацию из-за спокойной однообразной деятельности.

3. Реорганизация компании, смена руководства

Привыкать к новому начальству и изменившимся требованиям всегда сложно, тем более что главбух несет материальную ответственность и прекрасно понимает, что его легко «подставить». Опасение, что не удастся сработать с новым руководителем, часто становится причиной увольнения по собственному желанию.

4. Проблемы бухгалтерии остаются без внимания

При несерьезном отношении владельцев компаний к развитию бизнеса со временем накапливаются проблемы, мешающие нормальному функционированию подразделения:

- нехватка сотрудников;
- несоответствие оборудования и ПО современным требованиям;
- невозможность повышать квалификацию (руководство не выделяет средства на новую литературу, поездки на курсы и семинары).

Что можно сделать, если бухгалтер пропал

Для начала стоит убедиться, что сотрудник действительно пропал, а не находится в больнице или отсутствует по другим уважительным обстоятельствам. Если он действительно ушел, а не временно неработоспособен, то не стоит долго раздумывать что делать — начинайте проверку. Приведу примеры, на чем вы должны акцентировать внимание в первую очередь:

1. Касса и расчетные счета

Если обнаружите пропажу денег в кассе или на счетах компании, пишите заявление в правоохранительные органы. То же самое необходимо, если пропали ценные бумаги или документы.

2. Ключи доступа в банк и для сдачи отчетов

Ключ, которым пользовался главбух для входа в сервис Банк-Клиент, надо сразу поменять, также стоит заблокировать логин ушедшего сотрудника. Проверьте, не исчез ли вместе с бухгалтером сертификат ключей электронной подписи, обеспечивающий доступ в Банк-Клиент. Если да, срочно пишите в банк заявление для оформления нового сертификата. Если же утеряна



электронная подпись, ее необходимо аннулировать и перевыпустить, а также восстановить доступ к электронной системе сдачи отчетности.

3. Бухгалтерская база

Не менее важно, заполнял ли главбух электронную базу и насколько корректно это делал. Если работа велась на оборудовании компании, остались доступными программное обеспечение и база данных, надо проверить, все ли операции вносились в реестры, нет ли пропусков, совпадают ли цифры с документами. Эту работу может сделать другой бухгалтер или аудитор. Наиболее сложная ситуация складывается, если бухгалтерская база данных не велась или оказалась поврежденной, — потребуется восстановление учета с нуля.

4. Проверка отчетности, сданной в налоговую и социальные фонды

Для проведения проверки при утрате документов можно запросить данные за последние 3 года в налоговой. Необходимо сверить уплату налогов, взносов в ПФР и другие обязательные фонды. Важно проконтролировать, нет ли задолженностей и переплат за истекший период. По банковской выписке легко устанавливаются контрагенты, у которых можно запросить документы — договоры, акты сверок. Обязательному восстановлению подлежит информация по кадрам, начислению и выплате заработной платы сотрудникам.

Чтобы не задаваться вопросом, что делать, если ушел бухгалтер, необходимо заранее принять меры для обеспечения контроля его деятельности.

Как предугадать потери при неожиданном уходе главбуха

Как показывает практика, исчезают обычно приходящие главбухи (аутсорсеры, фрилансеры), с которыми

не был официально заключен договор. При отсутствии контроля со стороны руководителя у такого специалиста появляется прекрасная возможность запустить ведение документации и баз, что приводит к серьезным проблемам и штрафам.

Компания ООО «БУХФИНАНС» поможет вам восстановить бухгалтерский и налоговый учет, оптимизировать налоги, взять на себя функцию «Главного бухгалтера». С вами будет работать целый штат узкопрофильных профессионалов, которые оперативно решают любые рабочие вопросы. У нас, например, под клиента создается отдельная рабочая группа, где каждый выполняет свою часть работы. Мы постоянно отслеживаем изменения в законодательстве, в нашей компании сотрудники постоянно обучаются. А самое главное, мы работаем строго по договору и берем на себя полную финансовую ответственность за свои действия перед клиентами! Поэтому что от качества нашей работы зависит благополучие и рост наших клиентов!



БухФинанс
Бухгалтерские услуги

- 📍 ул. Карла Маркса, д. 127, оф. 400
- ☎ 8 (8332) 75-77-70 (многоканальный)
- ✉ club50946608
- 🌐 finance-buh.ru

БИЗНЕС ONLINE

Бизнес подводит итоги. В прямом эфире НавигаторLIVE вместе с предприниматели Кирова подвели итоги года. Какие вызовы мы приняли в 2022 году? Какие уроки преподал нам этот год? И, конечно, каких целей и планов добилось бизнес-сообщество Кирова? ¶



Сканируй QR-код,
смотри прямой эфир
НавигаторLIVE
(16+)

*online (в пер. с англ.) – онлайн



Светлана Кривошеина

руководитель сети отелей
«Вятские улочки»

Год был очень драйвовым. Еще в ноябре 2021 года мы приняли решение о расширении нашего строительного направления бизнеса, и открыли представительство в Ханты-Мансийском АО — Югре. Встал вопрос, что делать с нашим отельным направлением. Пришлось срочно перестраивать модель и структуру управления для того, чтобы делать это дистанционно. С развитием внутреннего туризма у отельного бизнеса сейчас хорошие времена. Видим, что есть смысл развиваться. Поэтому в этом году в сети отелей «Вятские улочки» появился 4 отель. А это еще 11 дизайнерских номеров для каждого, кто любит спокойный отдых! Если перевести наши итоги работы на язык цифр, то в 2022 году сеть насчитывает 42 номера с различным уровнем комфорта и мы уже приняли более 10 000 человек! Сейчас вынашиваю идею открыть «Вятские улочки» в Казани и на юге страны!



ул. Горького, 57
ул. Преображенская, 66
ул. Карла Либкнехта, 71
ул. Добролюбова, 10

8-922-995-63-96
vyatskiye_ulochki
vyatkastreets.ru



Татьяна Крупсс

психолог, коуч по здоровому образу жизни, хозяйка клиники «ЛадаМед», призер премии «Главные Женщины»

В моем мире 2022 год — это год осознания, новых открытий и решений. Я стала призером всероссийской премии «Главные женщины». Мероприятие посвящено развитию и продвижению личных брендов женщин, занятых в бизнесе. В жюри были такие известные люди, как Ирина Хакамада, Аннетта Орлова, Лайсан Утяшева, Радислав Гандапас. Волновались ли я? Нет! В этом году я освоила новую профессию health-coach*. И презентовала клиентам новую услугу — коучинг по здоровому образу жизни, который помогает превращать ЗОЖ в стиль жизни без насилия над собой. Это для тех, кто хочет повысить качество жизни и стремится к активному долголетию! Помните, что неожиданностей в нашей жизни мало, всегда работает причинно-следственная связь. Какое зерно мы посадили, то и получили.

СЧАСТЬЕ ПО КРУПИЦАМ
Tatyana Krupps



Елизавета Крунова

исполнительный директор, врач-репродуктолог
«Клиники Нуриевых» в Кирове

Мы — первая частная клиника в регионе, которая стала заниматься лечением бесплодия с помощью ЭКО. У нас работают репродуктологи, эмбриологи, гинекологи и урологи. С помощью ЭКО в кировской «Клинике Нуриевых» родилось уже 975 детей. В 2022 году мы ввели новую услугу — преимплантационное генетическое тестирование (ПГТ). Это генетический тест, который позволяет выявить здоровый эмбрион и именно его перенести женщины. Вероятность наступления беременности до 70% (без ПГТ за 1 попытку только 33%). В новом году наша команда врачей продолжит помогать обрести семьям родительское счастье!

Клиника Нуриевых

ул. Урицкого, 24
8-800-200-43-34
NNPLUS.RU

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



... ИТОГИ ГОДА



Гульнара Касимова

руководитель сети клиник
«Возрождение»

Как и для большинства, для нас неожиданностью стал февраль, но мы очень быстро сориентировались! В этот же день мы сделали закупки всех необходимых материалов на год вперед, и это позволило нам не повышать стоимость услуг в течение года. Также мы договорились с контрагентами и федеральными лабораториями о «заморозке» цен. Это все в совокупности нам позволило сохранить клиентский состав!



ул. Комсомольская 63
ул. Преображенская, 82/1

lazerkirov
lazer-kirov.ru

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



Наведи камеру, и смотри
полный эфир
с Гульнарой Касимовой



Александр Журавлев

генеральный директор
«Кировской областной типографии»

Уходящий год для нас был очень плодотворным! Полиграфия — слуга экономики, экономика вопреки всему жила, и нам работы хватало. Да, было сложно сориентироваться в условиях новой реальности, многие материалы ушли с рынка, обслуживание оборудования затруднилось, пришлось найти новые решения. У нас получилось! Предпринимателям в наступающем году желаю, чтобы непредсказуемые события были позитивными!



КИРОВСКАЯ
ОБЛАСТНАЯ
типовграфия
www.printkirov.ru

ул. Ленина, 2В
38-34-34
printkirov.ru



Ольга Батраченко

генеральный директор фабрики мебели
и салона Vernisage

В 2022 году мы начали активно расти! Наша компания перешла на стадию индивидуального производства мебели, мы открыли шоурум, и с 1 декабря переехали! Новый адрес салона Vernisage — ул. Комсомольская, 14. Ждем вас в гости!

Предпринимателям Кировской области я желаю в наступающем году решимости и не бояться действовать!



Наведи камеру, и смотри
полный эфир
с Ольгой Батраченко



Светлана Гельмель

руководитель музыкального театра
«Новое поколение»

За 2022 год мы успели много всего сделать! Пожалуй, главный итог года — у нас выросло количество учеников. Их было 200, а стало 300! Плюс мы еще открыли новый филиал. Поэтому, в настоящее время 400 детям дарим яркое детство и раскрываем их творческий потенциал!

Я искренне поздравляю предпринимателей Кировской области с наступающим Новым годом! Желаю верить в себя и свою команду!



ул. К.Либкнехта 37
ул. Менделеева, 25/1

8-922-976-86-86
gelmel_teatr



ул. Комсомольская, 14
752-752
vernisable_kirov

БИЗНЕС ONLINE. ИТОГИ ГОДА



Людмила Михайлова

владелец аптечной сети «Михайлова», автор и владелец российских брендов женской одежды «МилаMi» и «Мила Михайлова»

Мы уже пережили три экономических кризиса, пандемию и переживаем нынешнюю ситуацию. Можно сказать, что мы уже адаптированы к неожиданным изменениям и сложностям. Аптечная сеть «Михайлова» — мой локомотив, моя опора, ей 32 года! Еще одно мое любимое детище — это производство авторской одежды MiLaMi. Моя одежда — вне моды, потому что обладает стилем, а это вечно! Я поздравляю предпринимателей с наступающим Новым годом! Верьте в собственные силы!



❑ Октябрьский проспект, 143
❑ 8-922-991-70-40, 8 (8332) 38-26-31
❑ mila-mi.ru



Наведи камеру, и смотри полный эфир с Людмилой Михайловой



Наталия Эсаулова

эксперт-консультант по экологичной защите и покраске древесины, компания ESNA — официальный дилер премиум масел OSMO в Кировской области

Мой 2022 год был плодотворным в бизнесе:

- Из официального торгового представителя премиум-масел OSMO выросла в профессионального консультанта по экологичной покраске древесины.
 - Сформировала пакет консультационных услуг для владельцев деревянных домов и строителей Вятки.
 - Совершенствовала практические навыки нанесения масел.
- Все это вложила в личный бренд ESNA и продолжаю делать дома людей самым красивым местом на Земле.



❑ ул. М. Гвардии, 82 (БЦ «Прайм»), оф. 306
❑ 8-912-376-30-73, 8-922-668-39-03

❑ esnapro
❑ paintprofi.ru



Наведи камеру, и смотри полный эфир с Наталией Эсауловой



Ольга Максимчук

руководитель компании «ФинДИР», эксперт в области финансов

Уходящий год преподал мне единственный урок — не нужно останавливаться, чтобы не происходило! 2022 год — год тигра по восточному календарю. Это мой год, поэтому в это время у меня всегда происходит много глобальных изменений в жизни. Я начала публично заявлять о своей экспертизы, расширять компанию — у нас теперь два офиса, активно увеличиваем команду, запустила обучение для предпринимателей в обеспечении финансовой стабильности, также провожу индивидуальные консультации. В новом году хочется пожелать предпринимателям оправданных рисков, перспективных проектов, успешных сделок и честных партнеров!



❑ ул. Блюхера 8 А (финансовый отдел и обучающий центр)
❑ ул. Горбачева, 62, оф. 608 (функции главного бухгалтера)
❑ 77-70-99
❑ fin_dir43



Наведи камеру, и смотри полный эфир с Ольгой Максимчук



Натали Надеева

собственник компании «Империя кадров»

2022 год для нашей компании был продуктивным, но непростым. Я очень рада, что все цели, которые мы ставили перед собой в начале года, были не только выполнены, но даже перевыполнены. В этом году мы активно развивали новые направления: ведение бухгалтерии на маркетплесах, поиск и подбор персонала, аутстаффинг (сдача персонала в аренду). Также мы проводим для клиентов анализ финансовой деятельности предприятий и ставим управленческий учет. Поздравляю предпринимателей Кировской области с наступающим Новым годом! Мечтайте! Ставьте цели! Получайте результат!



❑ ул. Солнечная, 5А
❑ 44-62-01
❑ imperiakadrov43



Наведи камеру, и смотри полный эфир с Натали Надеевой

В каждой машине от «АксельКарс» будете уверены на 100%

— Рост ценников на новые автомобили на фоне сужения ассортимента и дефицита новых машин приводит покупателя к еще большей переориентации на сегмент машин с пробегом. Имея за плечами более чем 20-летний опыт работы на автомобильном рынке, для команды «АксельКарс» не существует границ, и мы готовы исполнить любое пожелание клиента, — Владимир Орлов, руководитель автосалона «АксельКарс»

Цены на б/у автомобили стабилизировались

Продажи машин с пробегом по итогам года останутся сравнительно стабильными, несмотря на драматическое падение рынка новых автомобилей, следует из опроса «Ъ» среди дилеров, онлайн-агрегаторов и аналитиков. В целом авторынок в этом году волатильный. На мой взгляд, сейчас цены на б/у автомобили стабилизировались и стали оптимальными, весной они, конечно, после известных событий взлетели вверх. Рост ценников на новые автомобили на фоне сужения ассортимента и дефицита новых машин приводит покупателя к еще большей переориентации на сегмент машин с пробегом.

Про тенденции покупательской способности могу отметить, что либо покупают машины по самым дешевым ценам, либо ищут идеальный автомобиль. Как правило, если машина ездила, то у нее есть история, хорошая или плохая — вопрос времени. Люди не хотят покупать автомобиль с историей, они переключаются на новые автомобили. Однако стоимость новых машин сейчас сильно «кусается» и их выбор не очень велик, поэтому многие приобретают авто китайских или корейских производителей.

Еще один тренд — сейчас все больше покупателей, выбирая автомобиль на вторичном рынке, обращают внимание на стоимость обслуживания. Связано это со стремительным ростом цен на запчасти, и их доступностью.

Для нас не существует границ

Команда «АксельКарс» работает на автомобильном рынке более 20 лет и все это время мы совершенствовали все виды деятельности в этой непростой сфере. В условиях новой реальности приходится быстро подстраиваться и переориентироваться. Например, сейчас параллельный импорт позволил нам наладить поставку практически новых автомобилей, т.е. с минимальным пробегом, по цене, значительно отличающиеся от предложений на рынке, и тем более от официальных дилеров. А также в более богатых комплектациях, которые к сожалению официально не идут на экспорт в Россию.

Если желаемого авто нет в наличии, то любую модель привезем клиенту под заказ. Мы возим сейчас машины из ОАЭ, Казахстана, Южной Кореи, Японии. Такие автомобили приходят без истории от слова совсем, а значит к ним больше доверия. Если машина сюда пришла, мы не можем ее продать по той цене, как в Японии, например. Мы продаем автомобиль в идеальном состоянии за приемлемые деньги!



“

Владимир Орлов,
руководитель автосалона «АксельКарс»

Команда «АксельКарс» работает на автомобильном рынке более 20 лет и все это время мы совершенствовали все виды деятельности в этой непростой сфере. В условиях новой реальности приходится быстро подстраиваться и переориентироваться. Для нас не существует границ и мы готовы исполнить любое пожелание клиента, а также помочь компаниям в реализации корпоративных автопарков. В лице специалистов компании «АксельКарс» вы обязательно найдете хорошего партнера!

На нашем складе также всегда в наличии находится не меньше 40 автомобилей: от достаточно бюджетных до шикарных авто премиум-класса.

Заслужили доверие клиентов

Обратившись к нам вы получаете:

- юридически оформленную гарантию на все автомобили с пробегом. Мы проверяем каждый автомобиль в базах данных, чтобы исключить возможность продажи автомобиля, который угнан и находится в розыске; поэтому можете быть уверены в каждой машине на 100%.

- Полную комплексную техническую диагностику транспортного средства: ее проводят высококлассные специалисты, которые предварительно проходят подготовку официального дилера; для этого мы применяем исключительно новейшее оборудование, которое проходит одобрение завода-изготовителя. Это не просто поверхностный осмотр внешнего вида авто, а очень глубокая диагностика, выявляющая абсолютно все дефекты, которые могут быть.

- Достойное техническое состояние машин: мы не принимаем и не продаем битые автомобили и с серьезными техническими недостатками.

- Обязательную подготовку автомобилей перед продажей.

- Мы работаем под заказ, в трейд-ин, в кредит, а также принимаем автомобили на комиссию.

Команда «АксельКарс» всегда рада вам помочь: купить или продать автомобиль! Наш профессионализм и экспертность — ваши помощники. ♪



Сканируй QR-код,
оставляй заявку,
и мы с вами свяжемся!

Аксель  **Карс**

- 📍 ул. Ломоносова, 3
- 📞 44-00-60 — Автосалон
- 📞 8 (912) 734-00-60 — Автосалон
- 📞 8 (912) 827-50-27 — Отдел продаж
- ✉️ axelcars.ru
- ✉️ salonaxelcars

Рынок лизинга держит удар

Лизинговые компании продолжают перестраиваться на бренды дружественных стран, а также увеличивают объем сделок с б/у оборудованием

Новый бизнес за девять месяцев 2022 года сократился на 15% относительно аналогичного периода 2021-го, что во многом обусловлено влиянием геополитического кризиса и санкционного давления на экономику России и последовавшего дефицита предметов лизинга. Такие данные приводят эксперты рейтингового агентства «Эксперт РА».

Итоги 9 месяцев 2022 года: движение вниз

Аналогично пандемическому 2020 году кризисная ситуация сильно повлияла на объем нового бизнеса во II квартале. Однако по мере адаптации лизингодателей к новым условиям объем лизингового бизнеса в III квартале вырос и составил 66% от уровня 1-го полугодия (при 72% за аналогичные периоды 2020 года), что также отражает реализацию отложенного спроса в розничных сегментах. На фоне рекордного падения количества лизинговых сделок (-24% к девяти месяцам 2021 года) объем нового бизнеса показал меньшее снижение из-за роста средней стоимости договора на 26% вследствие удорожания техники.

Объем лизингового портфеля на 01.10.2022 составил 6,2 трлн рублей, сократившись с начала года на 4%. Снижение размера портфеля помимо сжатия нового бизнеса обусловлено также процессами в корпоративных сегментах, в частности, досрочным выкупом лизингополучателями предметов лизинга, расторжением международных контрактов с крупными компаниями и переформатированием лизинговых договоров в другие виды финансирования. Помимо этого, слабая динамика объемов нового бизнеса корпоративных сегментов и активное развитие розничных привели впервые за 10 лет к превалированию в лизинговом портфеле доли последних, объем которых за период 01.01.2019–01.10.2022 вырос почти в три раза.

Корпоративные сегменты в объеме нового бизнеса показали более сильное снижение

Лизингополучатели, относящиеся к крупному бизнесу, в отличие от представителей МСБ более подвержены влиянию геополитики, поскольку в большей степени функционируют в международном пространстве или задействованы во внешней экономике. Как следствие, корпоративные сегменты в объеме нового бизнеса показали более сильное снижение (39% относительно девяти месяцев 2021-го), нежели розничные (-8%). Снижению корпоративных сегментов способствовало сокращение объемов нового бизнеса с авиатранспортом, морскими и речными судами, а также ж/д техникой.

Максимальное падение объемов бизнеса за девять месяцев 2022 года относительно аналогичного периода 2021-го зафиксировано в лизинге водных судов (-85%) в результате остановки поставок в РФ морского и речного транспорта иностранными производителями, а также заморозки инвестиционных программ российского судоходства из-за закрытия для него многих зарубежных портов.

Новый бизнес в сегменте авиатранспорта показал снижение на 45% вследствие ограничений международных рейсов для отечественных авиаперевозчиков. Одновременно с этим иностранные производители самолетов прекратили поставки запчастей и техническое обслуживание российских авиакомпаний. Сокращение



Анатолий Перфильев,
младший директор,
младший директор по
банковским рейтингам
агентства «Эксперт РА»

Вследствие геополитических потрясений объем нового бизнеса по итогам девяти месяцев 2022-го сократился на 15%, при этом впервые за последние годы уменьшилось количество новых договоров (-24%). Корпоративные сегменты оказались более подвержены влиянию кризиса и продемонстрировали падение на 39% при снижении розничных на 8%



Зоя Советкина,
младший директор по
банковским рейтингам
агентства «Эксперт РА»



Руслан Коршунов,
управляющий директор
по рейтингам кредитных
институтов «Эксперт РА»

ж/д погрузки на 3,6%¹ относительно девяти месяцев 2021-го вследствие падения экспортных потоков на 13% (при росте внутрироссийских перевозок на 1,8%) привело к снижению объема нового бизнеса с ж/д техникой на 11%.

Переориентация на бренды дружественных стран и построение новых логистических цепочек

Представители МСБ функционируют преимущественно внутри российского рынка и оказались более гибкими в плане адаптации к его новым условиям. Переориентация на бренды дружественных стран и построение новых логистических цепочек позволили снизить негативный эффект санкций, и в итоге объем нового бизнеса по розничным сегментам сократился в меньшей степени (—8% относительно девяти месяцев 2021 года).

Наиболее чувствительным оказался сегмент легковых автомобилей, объем нового бизнеса которых снизился на 28% на фоне сложившегося дефицита машин. Так, продажи новых легковых и легких коммерческих автомобилей за девять месяцев 2022 года сократились на 59% по сравнению с аналогичным периодом 2021-го². При этом отмечается рост доли китайских марок на рынке РФ до максимального исторического уровня в 30%³, а продажи подержанных автомобилей в III квартале 2022-го увеличились на 24% относительно II квартала⁴. Объемы нового бизнеса сегментов грузовых автомобилей, строительной и с/х техники за девять месяцев показали умеренную положительную динамику к аналогичному периоду 2021 года в связи с более высокой степенью проникновения лизинга в продажи данной техники и слабой концентрацией на ушедших брендах.

Режим адаптации

Со второй половины весны 2022 года лизингодатели продолжают перестраивать логистические цепочки поставок, организуют новые схемы взаимодействия с поставщиками оборудования и комплектующих, выходят на новых производителей. В то же время из-за дефицита предметов лизинга компании стали активнее предлагать клиентам лизинг подержанного транспорта и техники. Так, доля сделок с подержанной техникой за девять месяцев повысилась с 14 до 23% объема нового бизнеса нарастающим итогом с начала года. При этом 90% участников исследования уже работают с б/у предметами лизинга, а 52% планируют активно развивать это направление в дальнейшем.

Тренд на консолидацию лизинговой отрасли

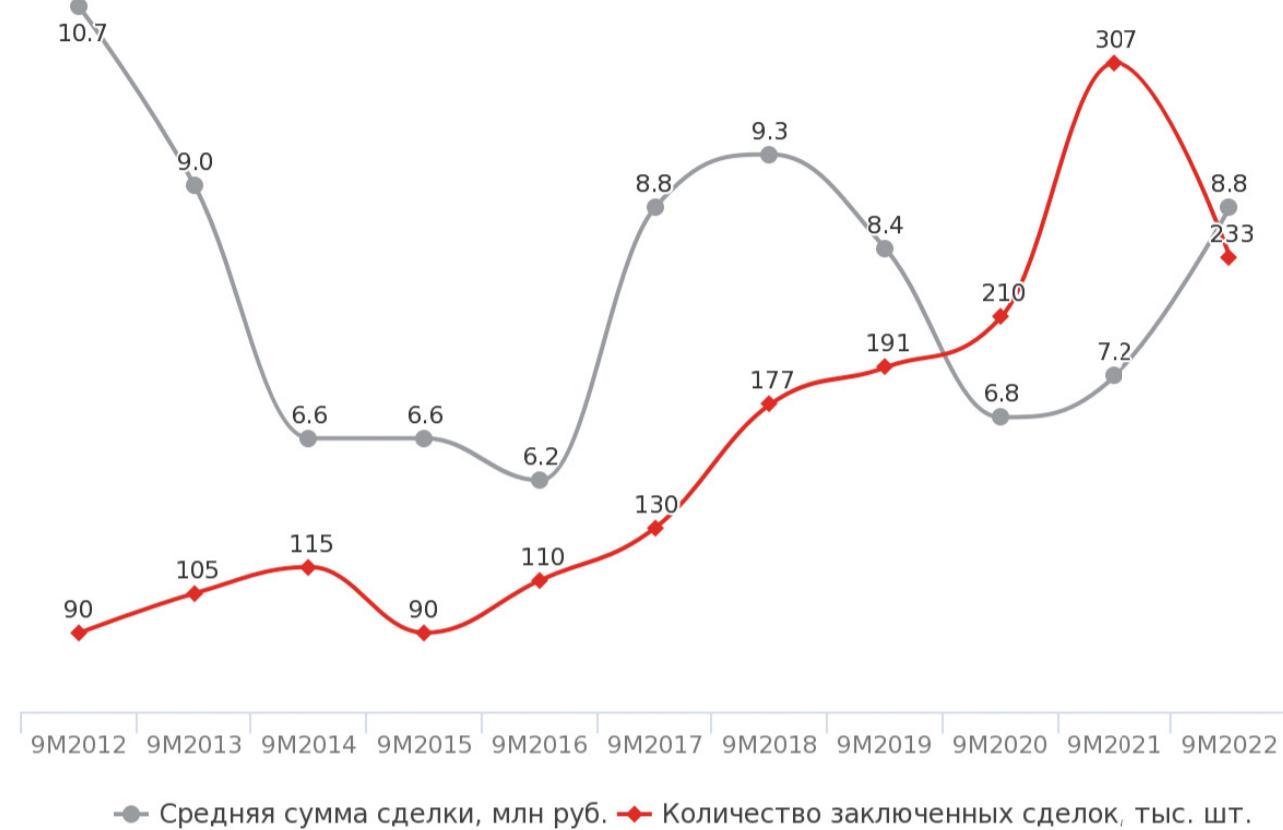
Уход из России и снижение объемов продаж иностранных лизингодателей за девять месяцев привели к сокращению их доли в объеме нового бизнеса с 8 до 2% относительно аналогичного периода 2021 года. Помимо того, что с рынка ушли иностранные лизинговые компании, отечественные лизингодатели, не сумевшие оперативно изыскать ресурсы и подстроиться под новые реалии, значительно сокращали свои продажи.

Вместе с этим в 2022-м также отмечается ряд сделок купли-продажи компаний, что только усилило тренд на консолидацию лизинговой отрасли, который отмечался в последние годы, когда банки стали активно приобретать лизинговые компании, специализирующиеся на услугах для субъектов малого и среднего бизнеса.

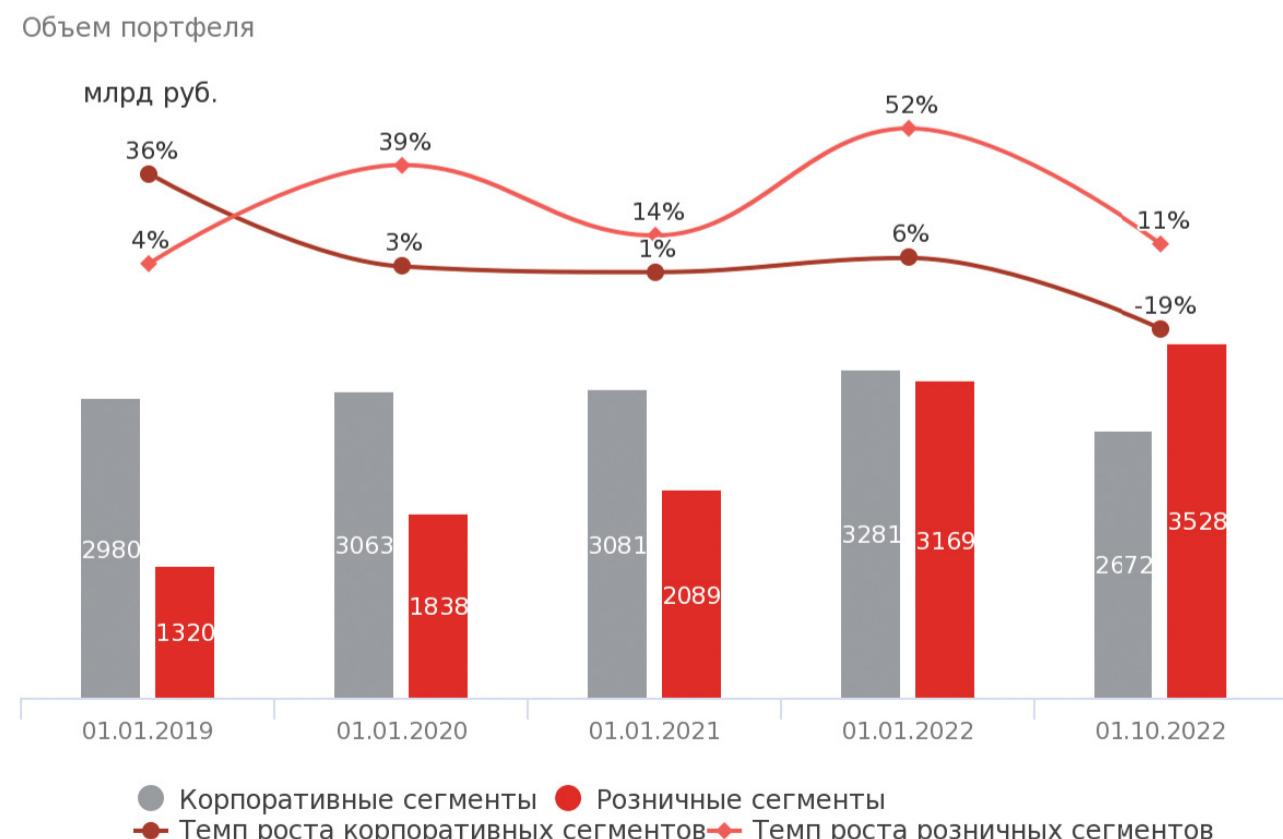
Доля МСБ на фоне значительного сжатия корпоративных сегментов обновила исторический максимум

Доля сегмента МСБ в объеме нового бизнеса росла на протяжении четырех лет, а по итогам последних девяти месяцев доля МСБ на фоне значительного сжатия корпоративных сегментов обновила исторический максимум и составила 73 против 66% годом ранее. Вместе с этим увеличение доли МСБ в лизинговых сделках на фоне падения общих автопродаж привело к росту проникновения лизинга в продажи новых легковых и легких коммерческих автомобилей, по оценке агентства «Эксперт РА», с 12% за девять месяцев 2021 года до 16% за аналогичный период 2022-го.

Количество сделок сократилось впервые с 2015 года



В 2022 году доля розницы в портфеле превысила показатели корпоративных сегментов



Четыре типа бизнес-моделей лизинговых компаний

В рамках исследования лизингового рынка рейтинговое агентство «Эксперт РА» проанализировало, какие бизнес-модели лизинговых компаний в условиях изменения экономической конъюнктуры оказались наиболее устойчивы, а какие продемонстрировали более слабые результаты.

Объектами исследования стали более 30 лизинговых компаний, предоставивших данные по МСФО по итогам 1-го полугодия 2022 года при анкетировании, а также в рамках присвоения или поддержания кредитного рейтинга.

В зависимости от специализации на основных сегментах ключевой группы клиентов и позиционирования на рынке агентство выделило четыре типа бизнес-моделей лизинговых компаний:

- корпоративная отражает специализацию на сегментах лизинга авиатранспорта, ж/д техники, морских и речных судов, то есть на так называемых сегментах big ticket (перв. с англ дорогих билетов);
- розничная подразумевает специализацию на высоколиквидном лизинговом имуществе в розничных сегментах, к которым агентство относит автомобили, с/х или строительную технику;
- промышленная предполагает специализацию на низколиквидном оборудовании, таком как энергетическое, машиностроительное, металлообрабатывающее, металлургическое и т. п.;
- универсальная не имеет ярко выраженного сегмента специализации деятельности, портфель диверсифицирован по сегментам.

В условиях турбулентности

По итогам 1-го полугодия 2022 года более устойчивыми типами бизнес-модели в условиях геополитического кризиса оказались розничная и универсальная, демонстрирующие лучшие финансовые метрики. При этом в наибольшей степени влияние санкций отразилось на показателях компаний с корпоративной бизнес-моделью.

С 2020 года в структуре нового бизнеса наблюдается стабильный рост доли компаний с универсальной бизнес-моделью на фоне снижения доли корпоративной.

Подобная динамика показывает, что у компаний, располагающих диверсифицированным лизинговым портфелем или работающих с высоколиквидным имуществом, есть больше возможностей для поддержания объема продаж и расширения своего бизнеса в условиях нестабильной рыночной конъюнктуры.

Уход крупного иностранного бизнеса из России освобождает конкурентные ниши и открывает возможности для расширения бизнеса небольших локальных игроков.

Малый и средний бизнес в подобных условиях может стать точкой поддержки экономики в целом и лизинговой отрасли в частности.

Учитывая высокую концентрацию лизинговых компаний с универсальной и розничной бизнес-моделями на сегменте МСБ, данный факт может привести к более активному восстановлению объемов их нового бизнеса в 2023–2024 годах, чем у лизингодателей с промышленной и корпоративной бизнес-моделями.

Агентство «Эксперт РА» прогнозирует объем нового бизнеса по итогам 2022 года на уровне 1,98 трлн рублей, что на 13% меньше показателя 2021-го. ▲ (0+)

Лизинговые компании продолжают перестраиваться на бренды дружественных стран, а также увеличивают объем сделок с б/у оборудованием.

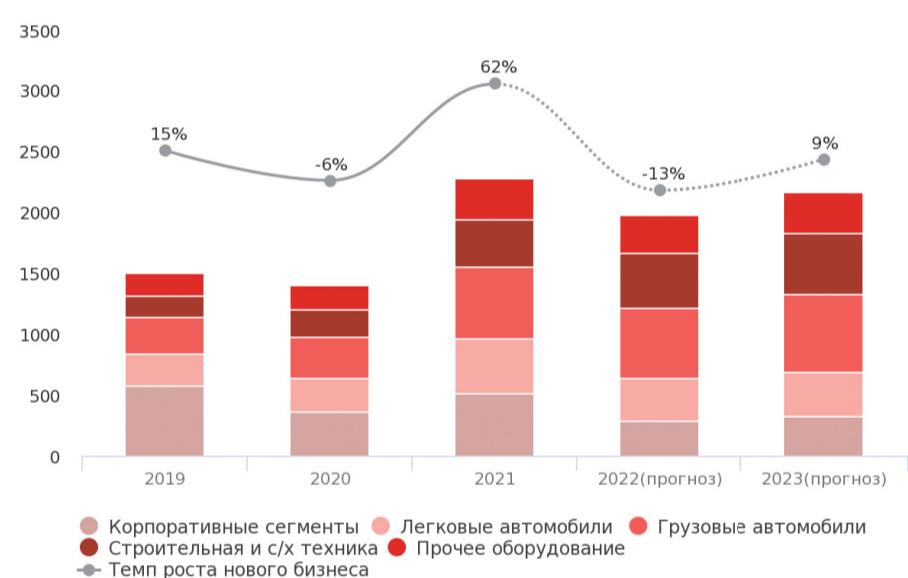
В условиях кризиса устойчивее оказались универсальная и розничная бизнес-модели, которые демонстрируют более оперативную адаптацию к новым вызовам

Объем нового бизнеса корпоративных сегментов просел сильнее, чем у розничных

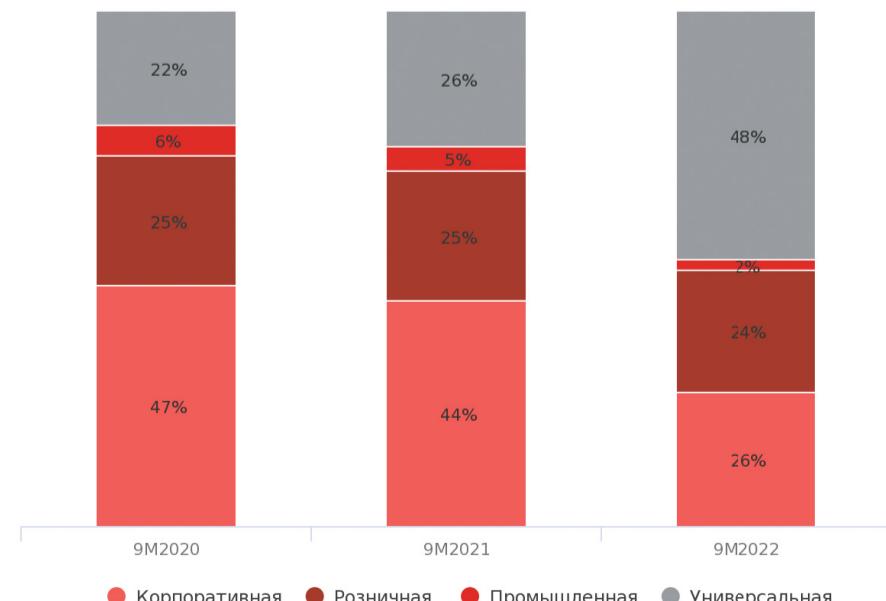


Объем нового бизнеса в базовом сценарии в 2023 году вырастет на 9%

объем оперлизинга, млрд руб.



В объеме нового бизнеса растет доля универсальной бизнес-модели



1 — По данным ОАО «РЖД»

2 — Данные «Автостата»

3 — Данные «Автостата»

4 — Данные «Автостата»



ДОМАШНИЙ
ОЧАГ

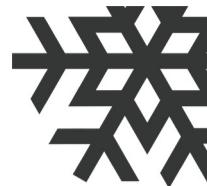
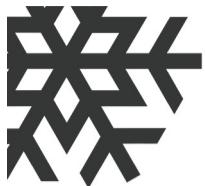
КАМИНЫ ПЕЧИ КОТЛЫ

КАМИНЫ

- Установка под ключ
- Гарантия качества и пожарной безопасности
- Сервисное обслуживание
- Звоните! Консультация бесплатно!



ул. Профсоюзная, 38
(8332) 74-74-29, 77-77-29
domaochag@mail.ru
domaochag.ru
domaochag43



апельсинка

Банкетный комплекс

**НАКРОЕМ ВАШ
ПРАЗДНИЧНЫЙ СТОЛ**



Устрой праздничный
ужин у себя дома, не думая
о его приготовлении!

ПРИНИМАЕМ ЗАЯВКИ ДО 27
ДЕКАБРЯ* НА НАШЕМ САЙТЕ

**КЕЙТЕРИНГ
от 3000р**

**Аренда оборудования
Оформление мероприятия
Сервировка и уборка**



📞 42-41-48, 8(922)661-36-73
📍 г. Киров, ул Кольцова 3

**ДОСТАВКА ДОМАШНЕЙ ЕДЫ
НА ДОМ ИЛИ В ОФИС**



- ✓ **Бесплатная доставка
от 700р**
- ✓ **Большой ассортимент**
- ✓ **Выгодные цены**
- ✓ **Вкусные блюда**

НАШ САЙТ
С ПОЛНЫМ
АССОРТИМЕНТОМ



**НАВЕДИ
КАМЕРУ**

Х БАНК ХЛЫНОВ**8 800 250-2-777**
банк-хлынов.рф

КРЕДИТ для бизнеса

от

7,9%Отсрочка
4 месяца

ЦЕЛЬ КРЕДИТА: ПОПОЛНЕНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ, РЕФИНАНСИРОВАНИЕ КРЕДИТОВ НА ОБОРОТНЫЕ ЦЕЛИ. ФОРМА КРЕДИТА: НЕВОЗОБНОВЛЯЕМАЯ КРЕДИТНАЯ ЛИНИЯ СО СРОКОМ ОСВОЕНИЯ (30 ДНЕЙ). СУММА КРЕДИТА: ОТ 100 ТЫС.РУБ. СРОК КРЕДИТА: 12 МЕСЯЦЕВ. СТАВКА % ЗА ПОЛЬЗОВАНИЕ КРЕДИТОМ: ПЕРВЫЕ 4 МЕСЯЦА - 7,9% ГОДОВЫХ, С 5 МЕСЯЦА - 12,9% ГОДОВЫХ. ЕДИНОВРЕМЕННАЯ КОМИССИЯ ЗА ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ КРЕДИТА - 1% ОТ ЛИМИТА КРЕДИТА. ЕЖЕМЕСЯЧНАЯ КОМИССИЯ: ОТСУТСТВУЕТ. КОМИССИЯ ЗА ДОСРОЧНОЕ ПОГАШЕНИЕ: 2 % ОТ СУММЫ ДОСРОЧНОГО ПОГАШЕНИЯ. ГРАФИК ПОГАШЕНИЯ: ЕЖЕМЕСЯЧНО РАВНЫМИ ЧАСТИМИ С 5 МЕСЯЦА (ОТСРОЧКА 4 МЕСЯЦА). ЗАЛОГОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ: ПО СОГЛАСОВАНИЮ С БАНКОМ ДОПУСКАЮТСЯ РАЗЛИЧНЫЕ ВИДЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ (ИСКЛЮЧЕНИЕ: ЗАЛОГ ПРАВ ТРЕБОВАНИЙ ПО КОНТРАКТУ), А ТАКЖЕ НЕОБЕСПЧЕННОСТЬ/НЕДООБЕСПЧЕННОСТЬ НА СУММУ НЕ БОЛЕЕ 1,5 МЛН. РУБЛЕЙ (С УЧЕТОМ УЖЕ ИМЕЮЩЕЙСЯ ССУДНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПЕРЕД БАНКОМ). ПОРУЧИТЕЛЬСТВО: ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА - ПОРУЧИТЕЛЬСТВО СОБСТВЕННИКОВ БИЗНЕСА И УЧРЕДИТЕЛЕЙ С ДОЛЕЙ В УСТАВЕ 20% И БОЛЕЕ; ДЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ - ПОРУЧИТЕЛЬСТВО СУПРУГИ(А) (ПРИ НАЛИЧИИ). ПОРУЧИТЕЛЬСТВО ЗАЛОГОДАТЕЛЯ НА ПОЛНУЮ СУММУ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ, ЕСЛИ ЗАЛОГОДАТЕЛЬ ЯВЛЯЕТСЯ ТРЕТЬИМ ЛИЦОМ. ПРИ ПРЕДОСТАВЛЕНИИ В ЗАЛОГ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА ВЗИМАЕТСЯ КОМИССИЯ СОГЛАСНО ТАРИФАМ БАНКА. СРОК ДЕЙСТВИЯ АКЦИИ: С 31.10.2022 ПО 30.04.2023 (ВКЛЮЧИТЕЛЬНО). ПРЕДЛОЖЕНИЕ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОФЕРТОЙ. ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОБ УСЛОВИЯХ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ - В ОФИСАХ БАНКА, ПО ТЕЛЕФОНУ 8 (800) 250-2-777 И НА САЙТЕ БАНК-ХЛЫНОВ.РФ. УСЛОВИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫ НА ДАТУ 19.12.2022. КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК «ХЛЫНОВ» (АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО). ЛИЦЕНЗИЯ ЦБ РФ № 254.

**Оставь заявку
онлайн!**



сеть цветочных магазинов и служба доставки цветов

СКИДКИ

до 20%

НА ПРАЗДНИЧНУЮ ПИРОТЕХНИКУ



Срок проведения акции с 01.01.2022 по 31.01.2023 гг. Организатор акции ИП Жуков М.Н. ИНН 4345017961. Подробные условия акции уточняйте по телефону 8 (800) 444-01-88.
Продукция полностью сертифицирована. Количество ограничено.

Скидка указана при использовании программы ЮДС, которая позволяет списать 20% суммы чека.



При покупке 1С
или продлении ИТС
у компании «ИТ-Отдел»

Аудит ИТ-инфраструктуры
от 10 000р. БЕСПЛАТНО
действует до 23 января 2023 г.

88005550527

подробности акции уточняйте по телефону



it отдел
РЕШЕНИЕ БИЗНЕС-ЗАДАЧ

Продажа и внедрение 1С
Поддержка, доработка, обновление 1С



www.itotdel.info