

A dark, semi-transparent background image showing a business meeting. In the center, two hands are shaking in a firm grip. In the background, other people are visible, some looking at documents. The overall tone is professional and serious.

МЕДИАКИТ-2025

«ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР»

— издание №1 в России для руководителей.

Лидер на рынке b2b-коммуникаций в России.



О ЖУРНАЛЕ

«Генеральный Директор» — самый востребованный в России журнал по управлению предприятием, в котором руководители российских компаний обмениваются друг с другом профессиональным опытом, идеями и практическими советами.

Материалы журнала важны для любого руководителя, независимо от размера предприятия, вида деятельности и стадии жизненного цикла бизнеса. Темы публикаций выбирают наши читатели — генеральные директора российских компаний.

Про журнал часто говорят: «128 страниц готовых решений для директоров!»

ФОРМАТЫ ЖУРНАЛА

«Генеральный Директор» — журнал
о самом главном в работе любого
современного руководителя: **управлении
людьми, финансами и стратегиями.**

Издание включает в себя:

1. Ежемесячное печатное издание.
2. Электронная версия журнала.



РАСПРОСТРАНЕНИЕ

Распределение
подписчиков журнала
по регионам РФ.

*Журнал распространяется
только по подписке.

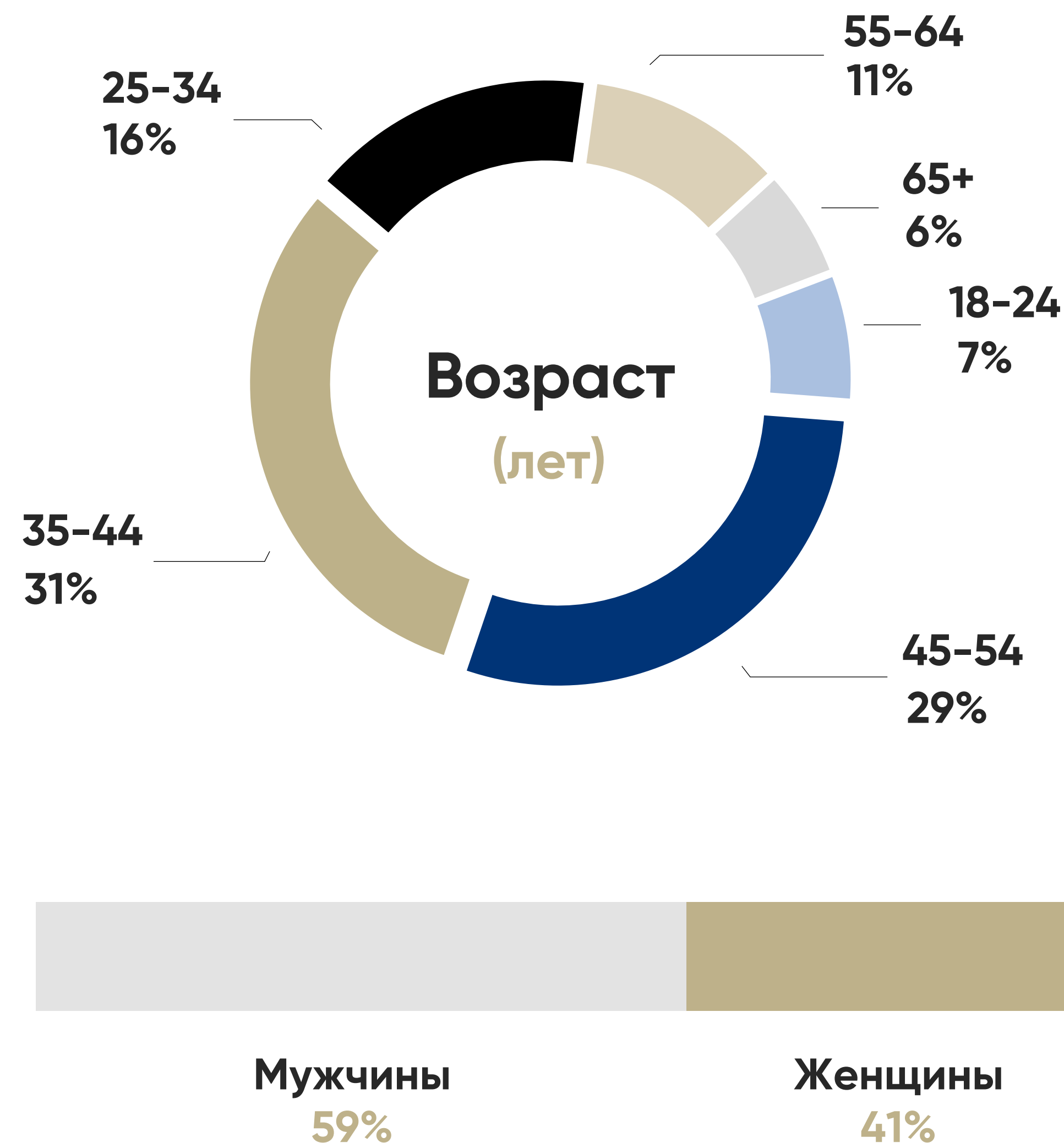


АУДИТОРИЯ

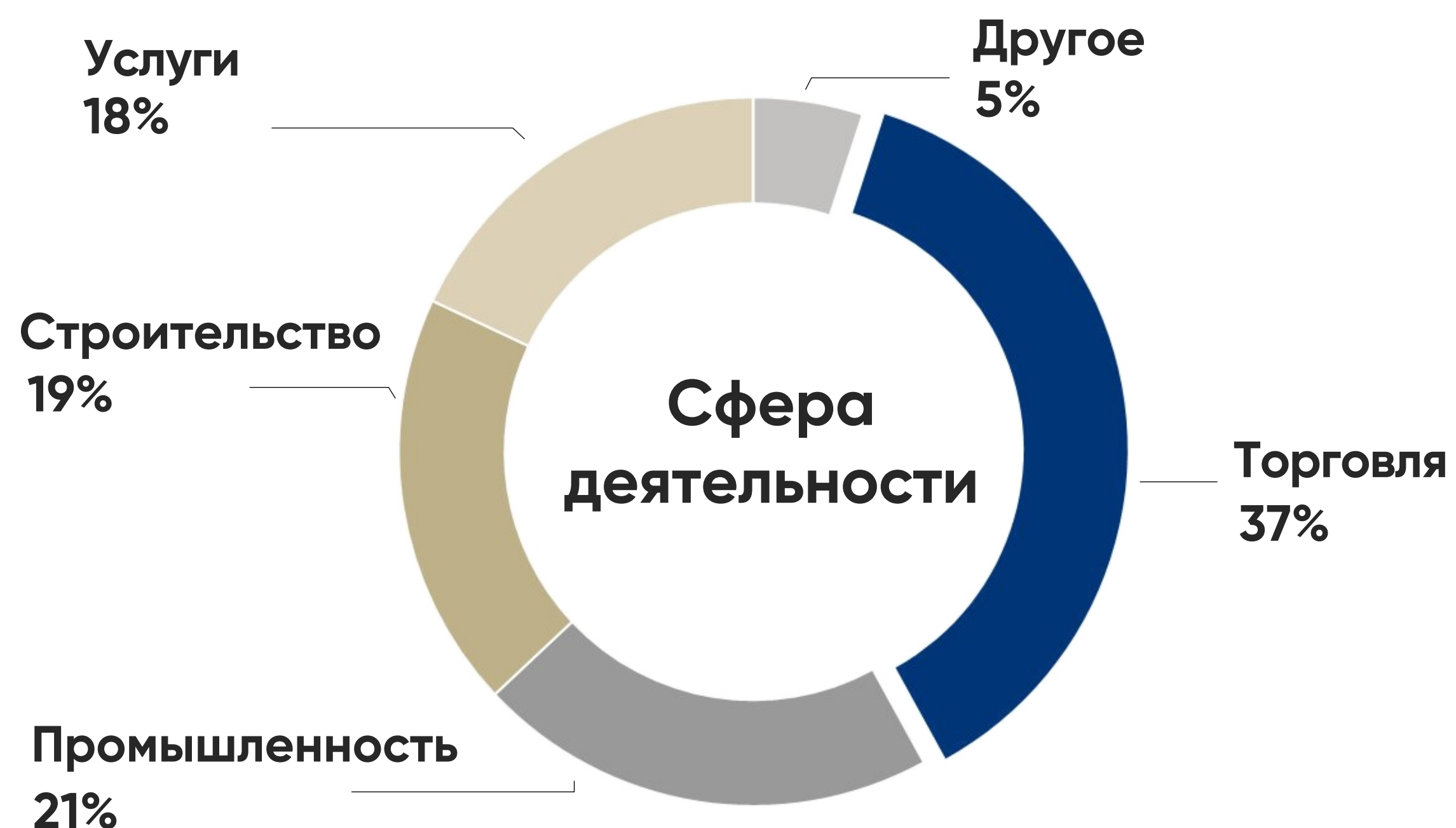
Активные деловые люди. Руководители предприятий, обладающие высоким статусом и доходом, принимающие стратегические решения по бюджетам своих компаний.

«Генеральный Директор» —
единственный канал **гарантированного**
доступа к Генеральным Директорам
российских компаний.

Источник: по данным редакции

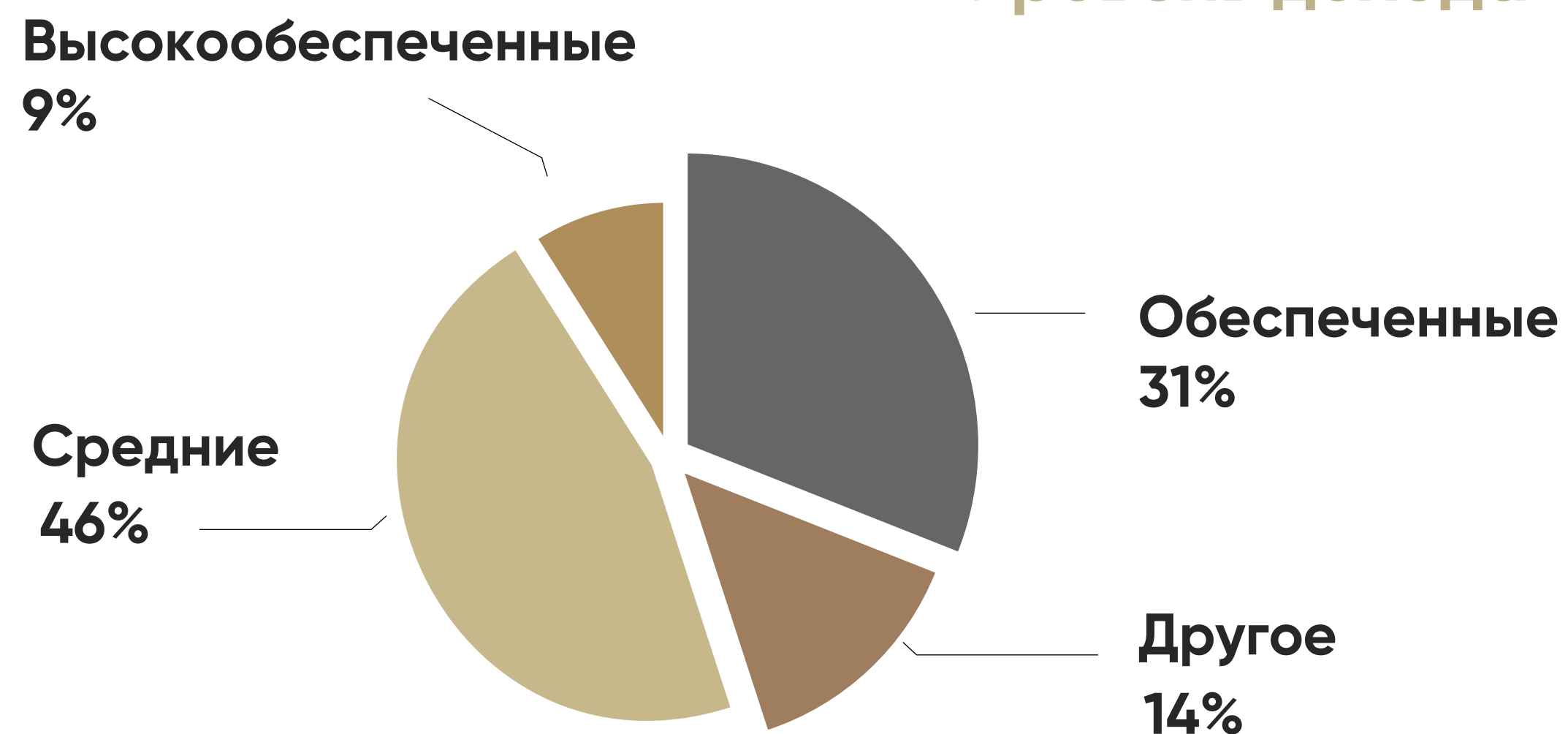


АУДИТОРИЯ

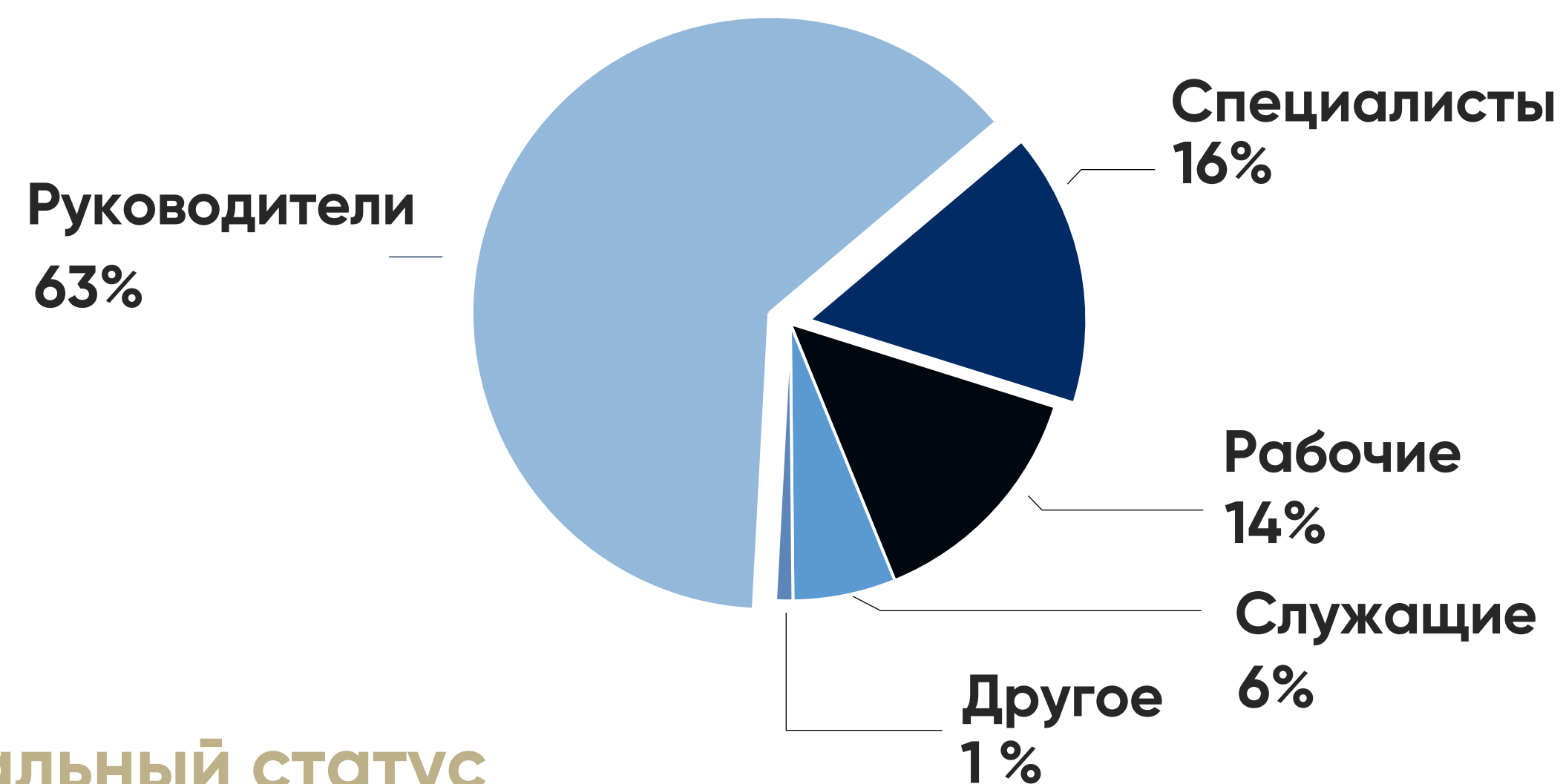


Источник: по данным редакции

Уровень дохода



Социальный статус



НОВЫЙ Volkswagen Touareg
Восхищает возможностями



НОВЫЙ Touareg

4 года гарантии¹



Матричные
светодиодные
фары IQ.Light²



Сиденья
ErgoComfort³
с функцией массажа



Система
ночного видения
Night Vision⁴



Кокпит Innovision⁵
с двумя цифровыми
дисплеями 12" и 15"


Volkswagen

Дополнительные сведения — по телефону информационной линии Volkswagen 8-800-333-4441

Доступные размещения:

1-я рекламная полоса, разворот, первый и второй разворот, 2-я, 3-я или 4-ая обложки, а также от 1/ до 1/4 полосы.

Тираж — 50 400 экз.

Объем — 128 страниц.

Формат — 190x250 мм.

РЕКЛАМНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ. ПЕЧАТНОЕ РАЗМЕЩЕНИЕ

Стоимость размещения

Объем		Размер макета, мм	Формат	Стоимость, руб.
1-я рекламная полоса		190x250	Обрезной	405 000
Разворот		370x250	Обрезной	560 000
Первый разворот		367x250	Обрезной	700 000
Второй разворот		370x250	Обрезной	645 000
4-я обложка		190x250	Обрезной	690 000
3-я обложка		185x250	Обрезной	360 000
2-я обложка		185x250	Обрезной	450 000
1/1		190x250	Обрезной	365 000
1/2	Гор.	170x100	В полосе набора	195 000
	Гор.	190x116,6 +5 мм на вылет	Обрезной	195 000
	Верт.	90,5x250 +5 мм на вылет	Обрезной	195 000
	Верт.	82,5x209,5	В полосе набора	195 000
1/3		82,5x100	В полосе набора	90 000
1/4		82,5x47,6	В полосе набора	35 000

*Цены указаны без НДС
**Без учета стоимости производства

РЕКЛАМНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ: СПЕЦПРОЕКТ

Спецпроект

ВТБ

ФАКТОРИНГ

Генеральный партнер

Финансирование текущих и будущих поставок без долговой проверки дебитора и сбора первички. Популярный за границей финансовый продукт появился и на российском рынке → 52

На 20 проц заинтересованы заказчики на invoice d

Руслан Салдеев, директор по продажам этого рынка, финансовый продукт по

На правах рекламы

52 ВТБ-ФАКТОРИНГ / Преимущества

Отсрочка клиентам до года без проверки дебитора и первички

Популярный за границей финансовый продукт теперь есть и на российском рынке.



Юрий Левин
Директор
Кредитной
дирекции
ВТБ Факторинг

Иновойс дискантинг (invoice discounting) — совершенно новый для российского рынка вид факторингового финансирования. Однако в ряде европейских стран он гораздо популярнее классического факторинга с правом регресса. Например, в Великобритании его доля в общем объеме выплаченного факторами финансирования достигает 90 процентов. Расскажу, что отличает российский иновойс дискантинг от классического факторинга.

но занимаются сбором и управлением дебиторской задолженностью, и их покупатели могут не знать о привлечении факторинговой компании. По этой причине за рубежом иновойс дискантинг часто называют конфиденциальным факторингом. В России, как и за рубежом, для получения финансирования в рамках продукта иновойс дискантинг поставщикам необходимо уведомлять своих дебиторов об отгрузке товаров/услуг.

«Ид.ру»
ФД № 12, декабрь 2020 53

54 ВТБ-ФАКТОРИНГ / Кейс

Новая система финансирования повысила интерес покупателей на 20 процентов

Компания «ЭСТМ» о том, как новая для российского рынка программа invoice discounting упростила процесс финансирования, повысила гибкость бизнеса и открыла для него новые возможности.

Расскажите, как компания привлекает финансирование по системе invoice discounting?

РУСЛАН САЛДЕЕВ: В данный момент мы используем invoice discounting, чтобы предоставить покупателям комфортную для них отсрочку и при этом не наращивать дебиторку и оперативно получать оборотные средства. Мы согласовываем с покупателями продажу с отсрочкой платежа, уступаем будущее денежное требование ВТБ Факторинг и получаем на эту сумму оперативное финансирование. Затем по окончании периода отсрочки возвращаем средства кредитору. В данный момент максимальный коридор отсрочки — 120 дней. У системы есть несколько плюсов. Во-первых, для финансирования по системе invoice discounting не обязательно, чтобы сделка уже совершилась, а у нас была соответствующая первичка. Можно финансировать и само намерение совершить сделку. Во-вторых, отсутствует сложная процедура проверки дебиторов, традиционная для многих других инструментов финансирования. Лимит устанавливается на нашу компанию, и мы вправе распоряжаться им по своему усмотрению. Мы сами решаем, какие сделки с какими клиентами хотим профинансировать в рамках лимита.

000 «ЭСТМ»

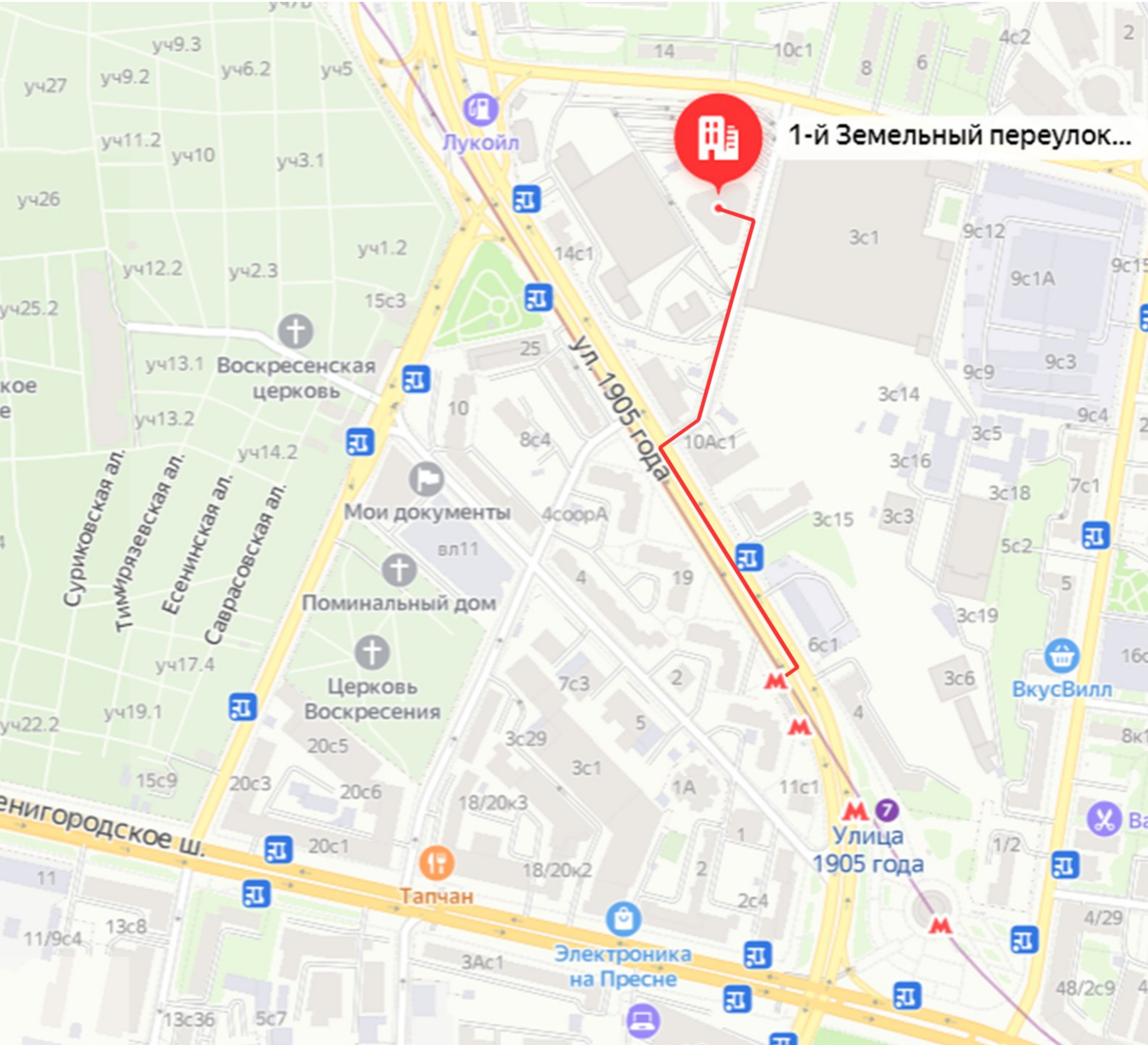
сфера деятельности: производство колесных транспортных средств — 15 тыс. м². Партнеры — крупнейшие нефтегазовые компании

Сравнение иновойс дискантинга (invoice discounting) с классическим факторингом с правом регресса

Параметр	Иновойс дискантинг (invoice discounting)	Классический факторинг с правом регресса
Юридическая конструкция	Договор с поставщиком без уведомления дебитора	Договор с поставщиком с уведомлением дебитора
Скорость подключения дебиторов	Высокая	Средняя
Тип денежных требований (ДТ)	Существующие и будущие ДТ	Только существующие ДТ
Проверка дебитора	Упрощенная, в момент финансирования	Полная, до выплаты финансирования
Коэффициент первого платежа	100 процентов от суммы ДТ	Менее 100 процентов от суммы ДТ
Комиссия фактору	Оплачивается поставщиком	Оплачивается поставщиком
Источник погашения задолженности	Поставщик	Дебитор
Верификация и подтверждение ДТ	Не требуется	Требуется
Учет ДТ	Для совершенных поставок — учет каждого ДТ, для будущих поставок — сальдо на дату	Учет каждого ДТ

Объем спецпроекта – 6-8 страниц

- Разработка плана спецпроекта
- Размещение логотипа Генерального Спонсора на обложке, открывающей «Тематические страницы»
- Размещение 1/1 полосы рекламы в «Тематических страницах» или в журнале
- Размещение экспертного мнения специалистов компании Генерального Спонсора в формате 1/1 полосы в рамках тематических страниц
- Размещение логотипа клиента на шмутце, 4 полосы в редакционном материале
- Дублирование материалов проекта на сайте журнала



КОНТАКТЫ

123022, Москва,
1-й Земельный переулок, дом 1

По вопросам рекламы:

(495) 660-17-18

reklama@action.group