

A dark, semi-transparent background image showing a group of business professionals in a meeting. In the center, two men are shaking hands. Other people are visible around a table, some looking at documents. The overall tone is professional and collaborative.

# МЕДИАКИТ-2026

«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.

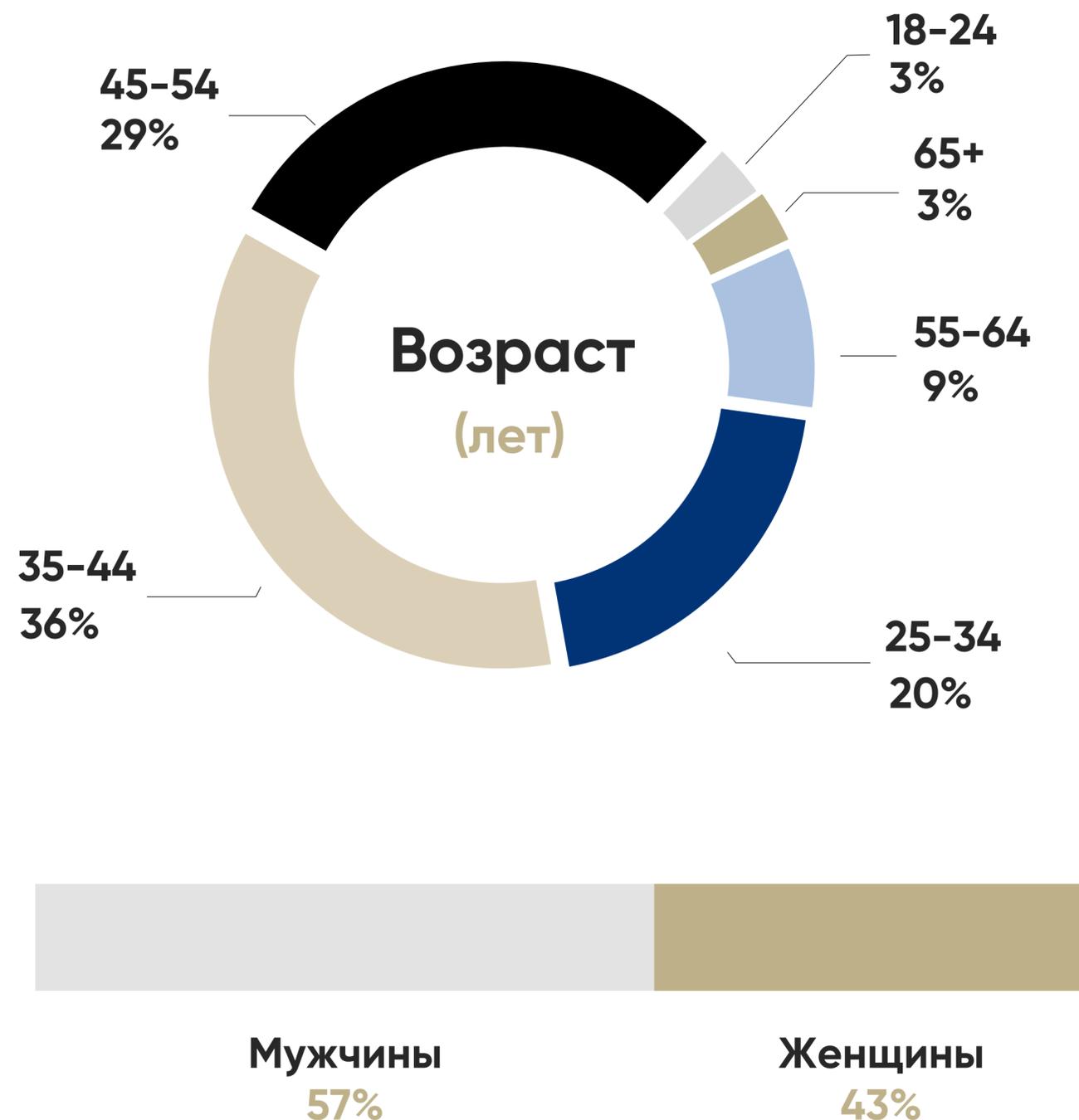


# АУДИТОРИЯ

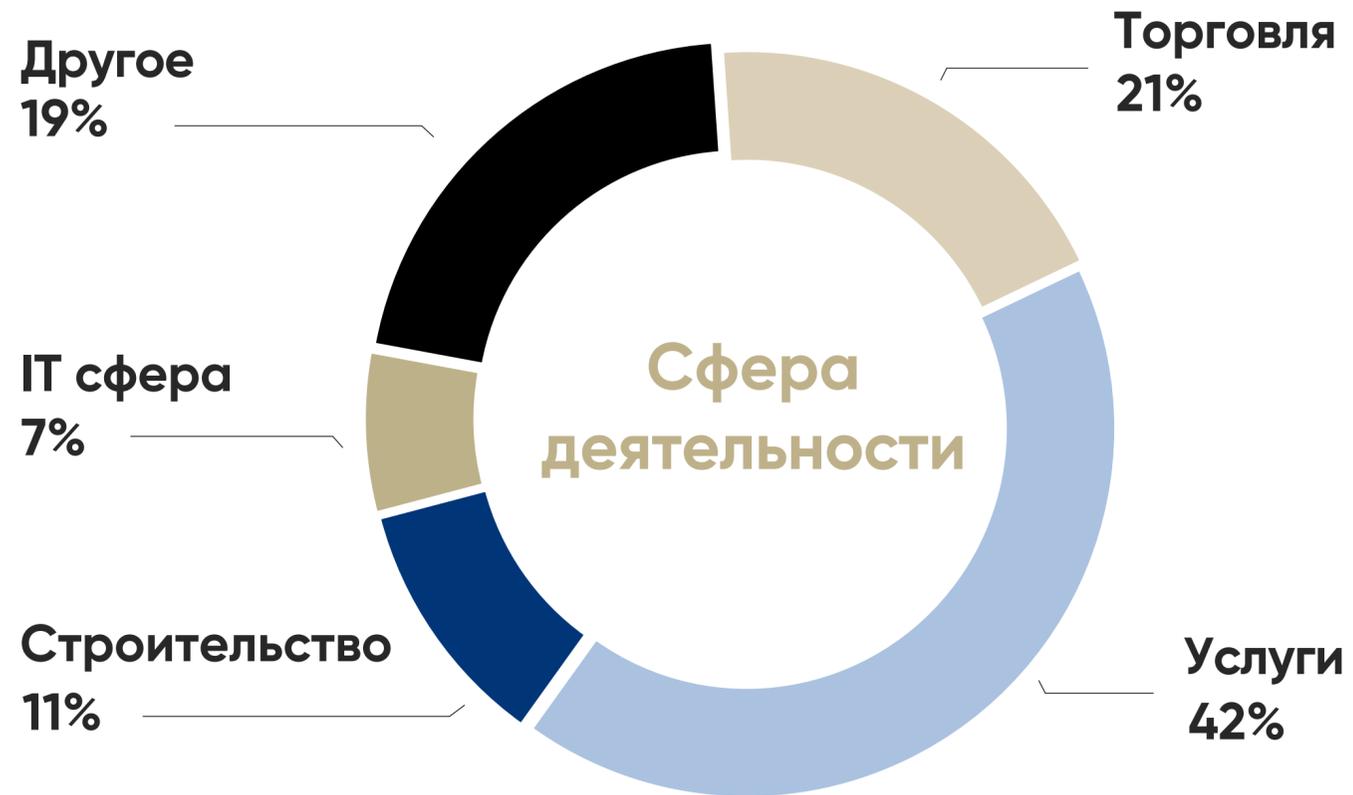
Активные деловые люди. Руководители предприятий, обладающие высоким статусом и доходом, принимающие стратегические решения по бюджетам своих компаний.

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

Источник: по данным редакции

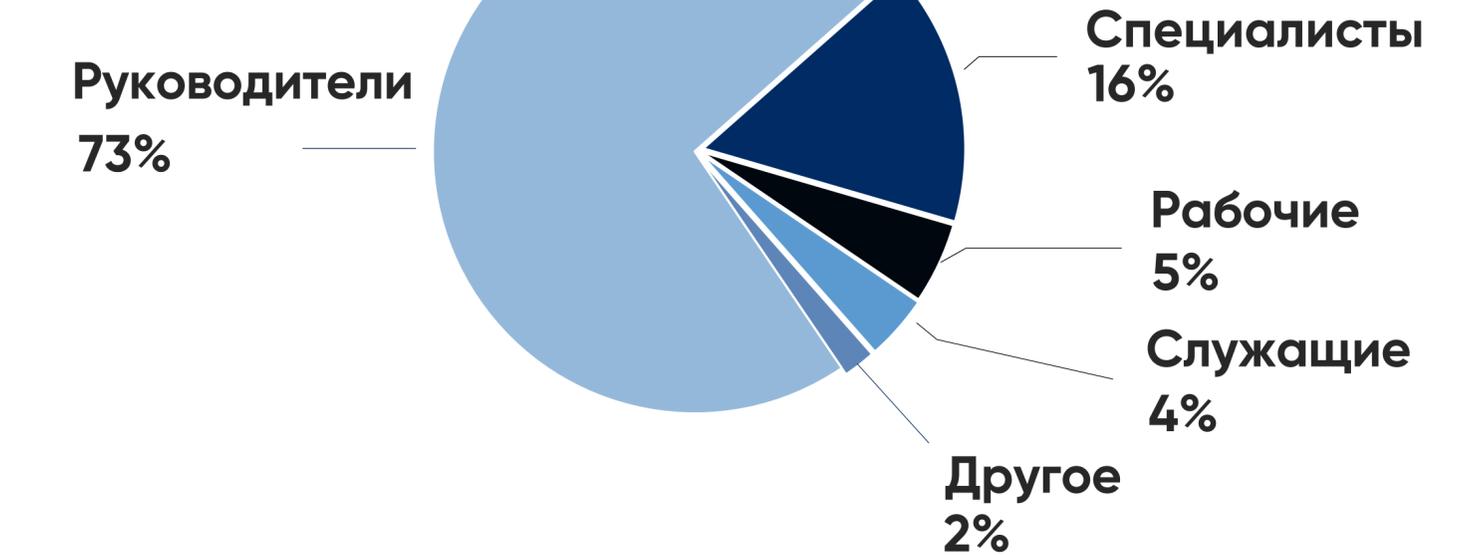
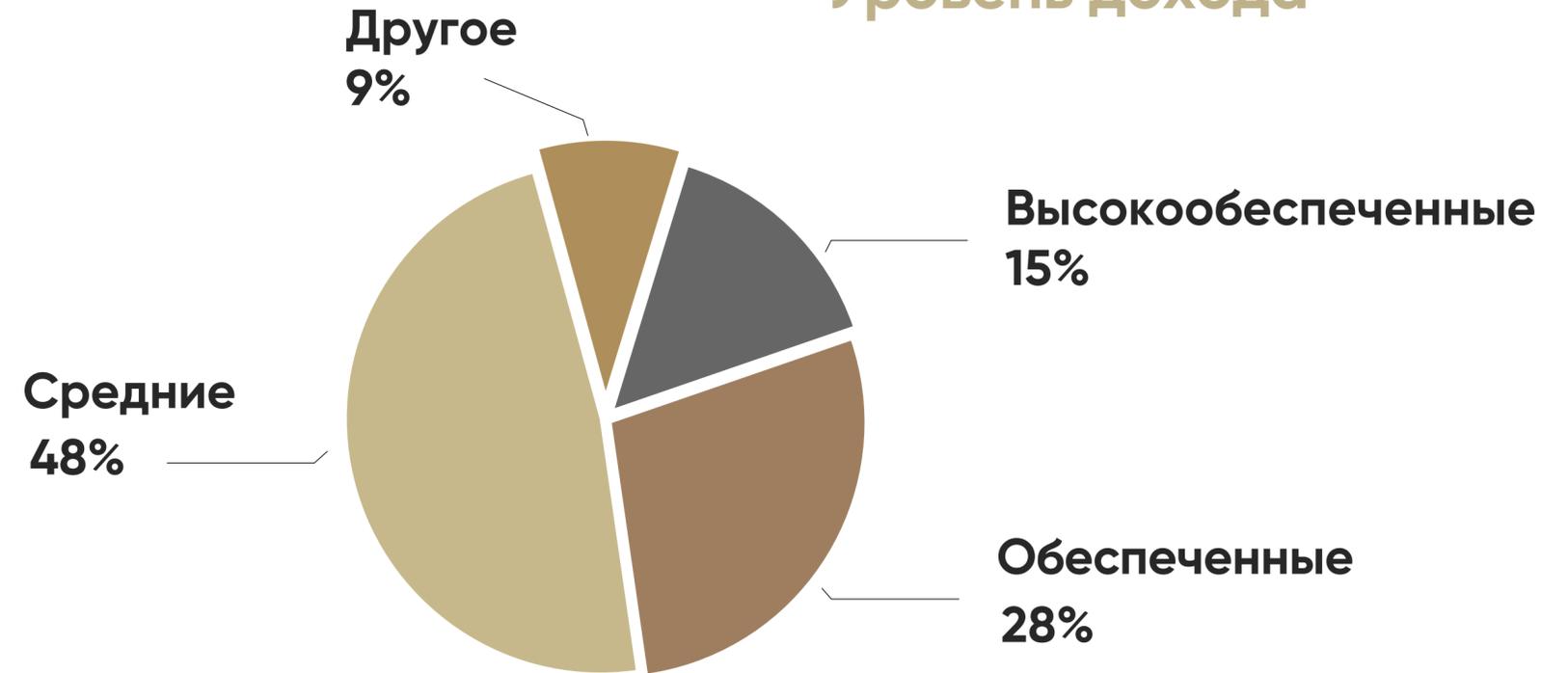


# АУДИТОРИЯ



Источник: по данным редакции

## Уровень дохода



## Социальный статус

**НОВЫЙ Volkswagen Touareg**  
Восхищает возможностями

**4 года гарантии<sup>1</sup>**

Матричные светодиодные фары IQ.Light<sup>2</sup> | Сиденья ErgoComfort<sup>3</sup> с функцией массажа | Система ночного видения Night Vision<sup>4</sup> | Кокпит Innovation<sup>5</sup> 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.

## Стоимость размещения

Объем		Размер макета, мм	Формат	Стоимость, руб.**
1-я рекламная полоса		190x250	Обрезной*	405 000
Разворот		380x250	Обрезной*	560 000
Первый разворот		380x250	Обрезной*	700 000
Второй разворот		380x250	Обрезной*	645 000
4-я обложка		190x250	Обрезной*	690 000
3-я обложка		190x250	Обрезной*	360 000
2-я обложка		190x250	Обрезной*	450 000
1/1		190x250	Обрезной*	365 000
1/2	Гор.	170x100	В полосе набора	195 000
	Гор.	190x116,6	Обрезной*	195 000
	Верт.	90,5x250	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

\* К обезным макетам добавляется +5 мм по периметру макета на вылеты

\*\*Цены указаны без НДС 22%

# РЕКЛАМНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ: СПЕЦПРОЕКТ

**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

Финансирование текущих и будущих поставок. Проверка дебитора и обработка первички. Популярный за границей финансовый продукт появился и на российском рынке → 52

**54** ВТБ-ФАКТОРИНГ / Кейс

## Новая система финансирования повысила интерес покупателей на 20 процентов

На 20 проц заинтересованы заказчики на invoice discounting

Руслан Салдеев, директор по продажам своего рынка. Финансовый продукт по инициативе компании

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 требуется, 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.

Иновой дисконтинг (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 иновой дисконтинг от классического факторинга с правом регресса.

Иновой дисконтинг (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 иновой дисконтинг от классического факторинга с правом регресса.

но занимаются сбором и управлением дебиторской задолженностью, и их покупатели могут не знать о привлечении факторинговой компании. По этой причине за рубежом иновой дисконтинг часто называют конфиденциальным факторингом. В России, как и за рубежом, для получения финансирования в рамках продукта иновой дисконтинг поставщикам необязательно уведомлять своих дебиторов об изменении условий сделки.

задолженности в случае неоплаты дебитором. Но в отличие от европейской практики в России мы предоставляем поставщику возможность удлинить для дебитора отсрочку платежа вплоть до одного года.

**Требования к поставщику.** Иновой дисконтинг несет больший риск для фактора, чем классический регрессный факторинг, где финансовую оценку проходят обе стороны сделки — и поставщик, и покупатель. Это обстоятельство накладывает особые требования к качеству финансового состояния поставщика. Поэтому и в России, и за рубежом этим продуктом могут воспользоваться только средние и крупные компании с высоким уровнем надежности.

**Плюсы иновой дисконтинга.** Во-первых, этот инструмент позволяет стимулировать продажи и стабилизировать сеть сбыта продукции без дополнительных затрат. С его помощью компания-продавец предоставляет покупателям отсрочку платежа, расходы на которую можно полностью или частично перенести на покупателей или взять на себя. Это в любом случае выгодно покупателям. Ставка рассчитывается исходя из стоимости риска для финансово-устойчивой компании-продавца, поэтому финансирование для покупателя может быть дешевле, чем на открытом рынке.

Во-вторых, при иновом дисконтинге поставщик получает финансирование гораздо быстрее, чем при классическом факторинге. Так как риск неплатежа лежит на поставщике, дебитор проходит упрощенную проверку и не подписывает уведомление об отсутствии права требования.

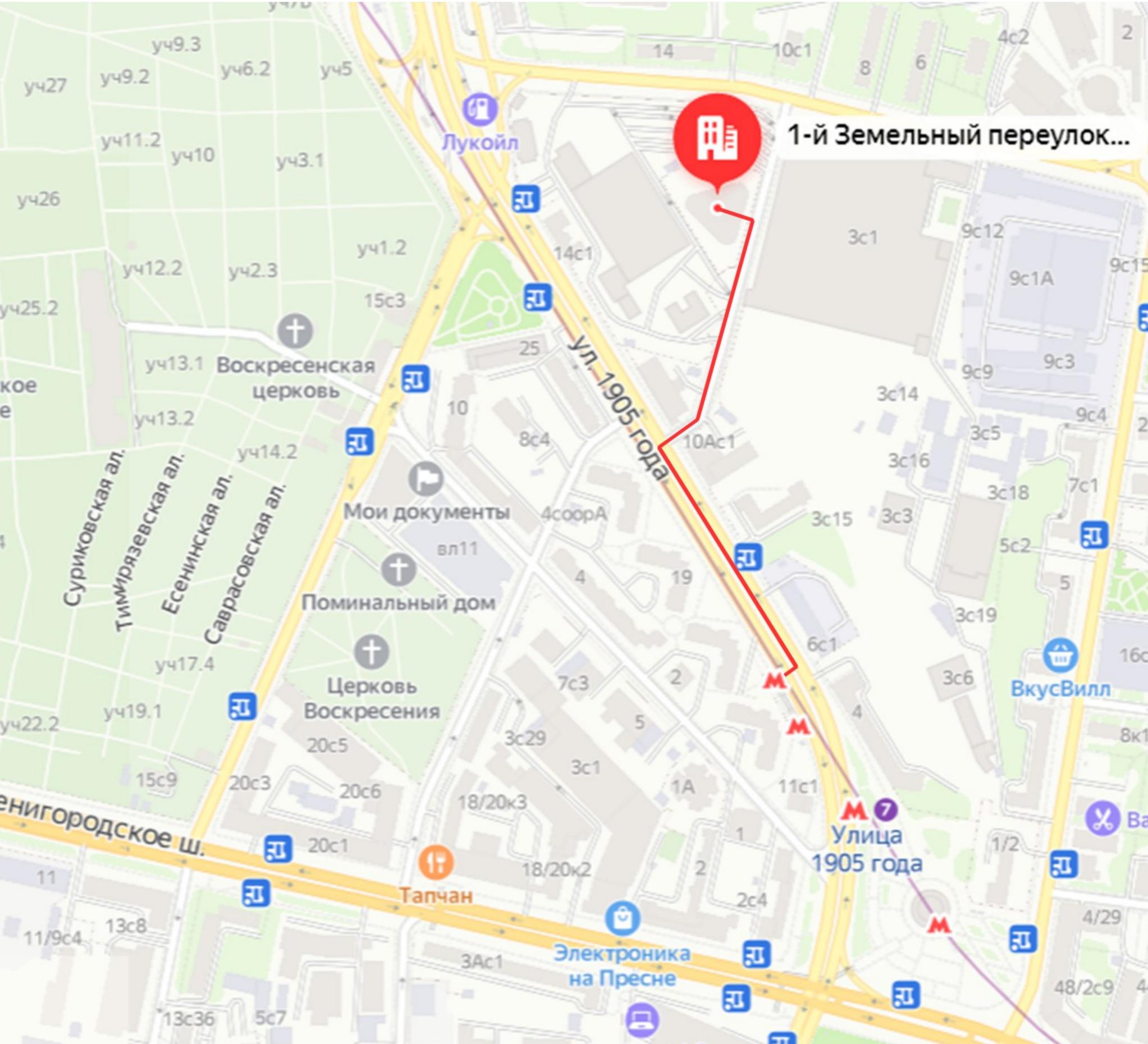
Наконец, продавец сохраняет прямое взаимодействие со своими контрагентами по всем вопросам, что может быть особенно важно для поддержания партнерских отношений в узкоспециализированных бизнесах и в отраслях с ограниченным количеством покупателей. **ФД**

**Сравнение иновой дисконтинга (invoice discounting) с классическим факторингом с правом регресса**

Параметр	Иновой дисконтинг (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 — saldo 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](mailto:reklama@action.group)