

ДЕЛОВАЯ РОССИЯ

ИНФОРМАЦИОННО-РЕКЛАМНЫЙ
ЖУРНАЛ

промышленность | транспорт | социальная жизнь

Медиа-кит

**ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
ЖУРНАЛ
О ПРОМЫШЛЕННОСТИ
РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ,
ВЕДУЩИХ
ПРЕДПРИЯТИЯХ
И РУКОВОДИТЕЛЯХ**

■ **Формат:**
глянцевый журнал, А4

■ **Периодичность:**
10 выходов в год

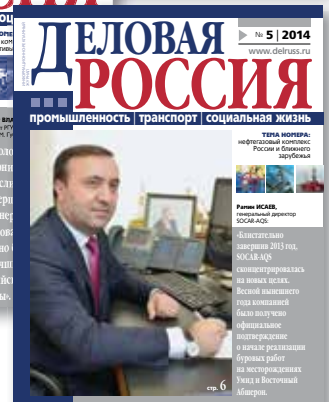
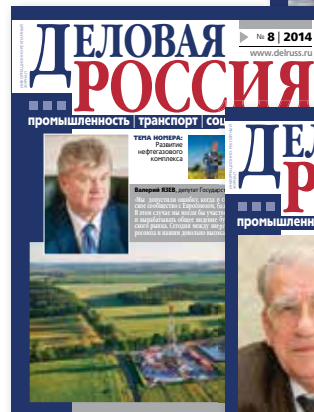
■ **Тираж:**
10000 экземпляров

■ **Средний объем:**
от 120 полос

■ **Целевая аудитория:**
владельцы, учредители, первые лица, топ-менеджеры компаний, ответственные за принятие решений, стратегическое планирование и развитие.

■ **Содержание:**
топливно-энергетический комплекс (энергетика, нефть, газ), дорожно-строительное хозяйство, машиностроение, металлургия, химическая промышленность и другие сферы.

Наша цель – развитие экономических отношений между компаниями Российской Федерации



ТРИ ПРИЧИНЫ, ПО КОТОРЫМ НУЖНО РАБОТАТЬ ИМЕННО С ЖУРНАЛОМ «ДЕЛОВАЯ РОССИЯ»

■ Причина 1:

Развитие экономических отношений, привлечение новых партнеров, утверждение позиций компании на рынке

Благодаря широкой сети распространения журнала «Деловая Россия» Ваша публикация всегда найдет своего читателя, Вы обязательно получите положительные отклики. Для этого нужно выбрать несколько выпусков для размещения, используя различные информационные возможности издания, и заключить пакетное соглашение на 2015 год. Распространение журнала: рассылка руководителям 5000 компаний РФ, 4000 экз. – размещение на выставках, 1000 экз. – в аэропортах Пулково, Внуково, Шереметьево, Сочи.

■ Причина 2:

Вы зарабатываете

■ Каждый выпуск журнал «Деловая Россия» представляется минимум на 5 выставках в различных регионах России и за рубежом, таким образом, Вы можете заочно представить свою компанию одновременно на нескольких выставках не затрачивая материальные ресурсы компании и не отвлекая сотрудников от основной работы на участие в мероприятиях. Например: участие в одной выставке стоит 80 000 рублей, соответственно участие на 5 выставках 400 000 рублей + командировочные расходы на 5 выставок на 1 человека компании составят минимум 100 000 рублей, итого участие в 5 выставках Вам обойдется в 500 000 рублей. Минимальная стоимость публикации 65 000 рублей. Таким образом, экономите более 400 000 рублей.

■ Вы можете заключить пакетное соглашение на участие в журнале на 2015 год по ценам 2014 года.

■ Причина 3:

Надежность и уверенность

Вы можете быть абсолютно уверены в том, что коллектив журнала «Деловая Россия» выполнит все свои обязательства по договору: предоставит фотоотчет о посещенных выставках на электронную почту Вашей компании, доставит журнал лично Вашим партнерам по указанным адресам и другие обязательства, которые Вы посчитаете нужным прописать в договоре.

Вы можете быть абсолютно уверены в том, что благодаря высокой репутации журнала «Деловая Россия» в деловых кругах общества Ваша публикация всегда будет способствовать утверждению позиций Вашей компании на рынке и авторитета руководителя компании в том числе.



■ **Распространение:**

Каждый номер журнала «Деловая Россия: промышленность, транспорт, социальная жизнь»:

- распространяется по адресной рассылке. Мы имеем собственную базу и отлаженный механизм доставки издания руководителям, ответственным за развитие экономики в разных регионах Российской Федерации. Среди получателей – федеральные министерства и ведомства, комитеты Государственной Думы РФ, первые лица более 3000 ведущих компаний всех отраслей экономики, руководители крупнейших предприятий, кредитно-финансовых учреждений, научно-исследовательских институтов;
- размещается на фирменных стойках в залах официальных лиц и делегаций в аэропортах Москвы (Шереметьево, Внуково), Санкт-Петербурга (Пулково), Сочи;
- представляется на тематических выставках, форумах, конференциях общероссийского и международного значения.

■ **Дистрибуция:**

- Рассылка адресная – 5000 экземпляров
- Выкладка в аэропортах – 1000 экземпляров
- Выставки – 4000 экземпляров

■ **Процентное соотношение распространения журнала:**

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ (Г.МОСКВА)	23%
ЮЖНЫЙ ФО (Г. РОСТОВ-НА-ДОНУ)	14%
СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ФО (СПБ)	10%
ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ФО (Г. ХАБАРОВСК)	6%
СИБИРСКИЙ ФО (Г. НОВОСИБИРСК)	12%
УРАЛЬСКИЙ ФО (Г. ЕКАТЕРИНБУРГ)	18%
ПРИВОЛЖСКИЙ ФО (Г. НИЖНИЙ НОВГОРОД)	12%
СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФО (Г. ПЯТИГОРСК)	5%

■ **Распространение тиража (адресная рассылка):**

МИНИСТЕРСТВА (ФЕДЕРАЛЬНЫЕ), КОМИТЕТЫ ГД	5%
РЕГИОНАЛЬНЫЕ АДМИНИСТРАЦИИ ПРАВИТЕЛЬСТВА (ОБЛАСТНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ) ДЕПАРТАМЕНТЫ АДМИНИСТРАЦИЙ	10%
ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС	18%
НЕФТЕГАЗОВЫЙ КОМПЛЕКС	18%
ТРАНСПОРТНЫЙ КОМПЛЕКС	18%
МЕТАЛЛУРГИЯ	3%
ХИМИЯ	5%
СТРОИТЕЛЬСТВО	3%
ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО	8%
СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО	1%
ОБРАЗОВАНИЕ	6%
НИИ	3%
ФИНАНСОВЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ	2%

Выставочные мероприятия 2015 года, на которых будет представлен журнал:

- Выставка и конференция POWER-GEN Russia (март, Москва)
- 5-я Выставка и конференция HydroVision Russia (март, Москва)
- 16-я Международная выставка «Энергетика. Ресурсосбережение» (1–3 апреля, Казань)
- 3-я Казахская Международная промышленная выставка «Машиностроение, Станкостроение и Автоматизация» / «MashExpo – 2015» (7–9 апреля, Астана, Казахстан)
- 5-я Казахская Международная выставка «Энергетика, Электротехника и Энергетическое машиностроение» / «Power Astana-2015» (7–9 апреля, Астана, Казахстан)
- 6-я Казахская Международная выставка и конференция «Атомная энергетика и Промышленность» / «KazAtomExpo-2015» (7–9 апреля, Астана, Казахстан)
- Ганноверская ярмарка «Hannover Messe» (13–17 апреля, Ганновер, Германия)
- XIII Московский международный энергетический форум и выставка «ТЭК России в XXI веке» (20–22 апреля, Москва)
- 20-я Международная конференция по транспорту и логистике «ТрансРоссия» (21–24 апреля, Москва)
- 24-я Международная выставка «Электрооборудование для энергетики и электротехники. Автоматизация. Промышленная светотехника» / «Электро – 2015» (8–11 июня, Москва)
- Международный железнодорожный форум «Стратегическое партнерство 1520» (июнь, Сочи)
- 22-я Международная Выставка и Конференция «Нефть и Газ Каспия» CASPIAN OIL & GAS 2015 (2–5 июня, Баку) (Азербайджан)
- 22-я Международная Конференция «Нефть и Газ Каспия» CASPIAN OIL & GAS CONFERENCE 2015 (3–4 июня, Баку, Азербайджан)
- 13-я Московская международная выставка «Нефть и газ» MIOGE (23–26 июня, Москва)
- 12-й Российский Нефтегазовый Конгресс / RPGC (23–35 июня, Москва)
- 7-й Международный военно-морской салон / «ВМС-2015» (1–5 июля, Санкт-Петербург)
- Уральская международная выставка и форум промышленности и инноваций «Иннопром-2015» (8–11 июля, Екатеринбург)
- XIV Международная специализированная выставка «Машиностроение. Металлургия. Металлообработка» (сентябрь, Ижевск)
- X Международная выставка вооружения, военной техники и боеприпасов «Russia Arm Expo – 2015» (9–12 сентября, Нижний Тагил)
- 12-я международная выставка металлообрабатывающего оборудования и услуг для машиностроения «Металлообработка. Урал/ UralMetalExpo» (сентябрь, Екатеринбург)
- 22-я Международная специализированная выставка «Нефть, газ. Нефтехимия» в рамках Татарстанского нефтегазохимического форума (сентябрь, Казань)
- XIV Международная специализированная выставка «Нефть. Газ. Химия» (сентябрь, Ижевск)
- XIX Международная специализированная выставка «Сургут. Нефть и газ» (сентябрь, Сургут)
- Казахская международная выставка и конференция «Нефть и газ»/«KIOGE – 2015» (сентябрь – октябрь, Алма-Ата, Казахстан)
- Петербургский международный газовый форум (октябрь, Санкт-Петербург)
- Петербургский международный энергетический форум (октябрь, Санкт-Петербург)
- XVII специализированная выставка современных технологий и оборудования для нефтяной, газовой и химической промышленности «Нефть и газ. Химия» (октябрь, Пермь)
- 6-я Международная специализированная выставка-форум «Дорога» (октябрь, Москва)
- Форум «Открытые инновации» (октябрь, Москва)
- XIX Международный форум «Российский промышленник» (октябрь, Санкт-Петербург)
- Форум «Открытые инновации» (октябрь, Москва)
- 18-я Международная выставка оборудования и технологий обработки металлов и композитных материалов «Mashex – 2015» (октябрь, Москва)
- Международный электроэнергетический форум «Rugrids-Electro» (октябрь, Москва)
- VII Международный форум «АТОМЕКС» (октябрь–ноябрь, Москва)
- Международный электроэнергетический форум UPGrid «Электросетевой комплекс. Инновации. Развитие» (октябрь–ноябрь, Москва)
- 21-я Международная промышленная выставка «Металл-Экспо'2014» (ноябрь, Москва)
- XI Международная специализированная выставка «Передовые Технологии Автоматизации. ПТА–Урал 2014» (ноябрь, Екатеринбург)
- 12-я Международная выставка компонентов и систем для силовой электроники «Силовая электроника» (ноябрь, Москва)
- 4-й международный форум по энергоэффективности и энергосбережению (ноябрь, Москва)
- Межрегиональная специализированная выставка «Энергетика. Энергоэффективность – 2015» (декабрь, Челябинск)
- 18-я специализированная выставка «Электрические сети России – 2015» (декабрь, Москва)
- XIX Международная выставка «Транспорт России» (декабрь, Москва)
- XIX Международный форум «Транспорт России» (декабрь, Москва)

■ Наши партнеры:

- Министерство энергетики
- Министерство транспорта
- Росавтодор
- Росжелдор
- Росавиация
- Росморречфлот
- Российские железные дороги
- Газпром
- Лукойл
- Роснефть
- Татнефть
- Сургутнефтегаз
- Башнефть
- Транснефть
- РусГидро
- Российские сети
- КОРПОРАЦИЯ ИНЖТРАНССТРОЙ
- СК Мост
- и другие




Информационные возможности

С удовольствием Вас информирую об информационных возможностях журнала «Деловая Россия», что заметно выделяет нас среди подобных конкурирующих изданий.

Проект «Имиджевая статья»

ИДЕЯ: Презентация компании (история создания, основные партнеры, участие в реализации инвестиционных проектов, география деятельности).


Александр ПЯТИГОР: «МОЭСК открыта для клиентов»



Энергия - бизнес. Для сотрудников Московской объединенной электросетевой компании это не что иное, как подписание объектов и электросетей и дальнейшее обеспечение необходимого уровня надежности и качества энергообеспечения. О том, что делает энергетику для улучшения процедуры взаимодействия, создания благоприятных условий для предпринимательского сообщества, в частности для крупных застройщиков, рассказал генеральный директор ОАО «МОЭСК» Александр ПЯТИГОР.

— Александр Равилович, «МОЭСК» в последние годы активно развивается в сфере энергетического обслуживания. Как далеко вы продвинулись?

— В последние годы мы были вынуждены развиваться не только в сфере энергетического обслуживания, но и в сфере строительства объектов энергетического назначения. Мы активно участвуем в строительстве объектов энергетического назначения, в том числе объектов для крупных застройщиков. Мы активно участвуем в строительстве объектов энергетического назначения, в том числе объектов для крупных застройщиков.



«Путь на юг», «Средняя Россия»



— Путь на юг, «Средняя Россия» — это не просто географическое понятие, это направление развития. Мы активно участвуем в строительстве объектов энергетического назначения, в том числе объектов для крупных застройщиков.



— В последние годы мы были вынуждены развиваться не только в сфере энергетического обслуживания, но и в сфере строительства объектов энергетического назначения. Мы активно участвуем в строительстве объектов энергетического назначения, в том числе объектов для крупных застройщиков.

- МАРКЕТИНГОВЫЕ ЗАДАЧИ:**
- развитие экономических отношений с предприятиями как внутри отрасли, так и за ее пределами
 - представить свою организацию в ряду ведущих партнеров в той или иной отрасли
 - укрепить позиции предприятия, как успешного, динамично развивающегося
 - закрепить партнерские отношения и установить новые взаимовыгодные контакты.

ПОДАЧА: статья о деятельности компании в виде интервью, либо рассказ от третьего лица. Фотографии, иллюстрирующие деятельность компании, портрет руководителя (по желанию), логотип компании.

СТОИМОСТЬ: 1 стр. – 65 000 руб., 2 стр. (разворот) – 85 000 руб.

Проект «Экспертная статья»

ИДЕЯ: Информирование читателей журнала о новых разработках компании, оборудовании, предоставляемых услугах, научно-техническая информация.

Владислав КОЛЕСНИКОВ: «Есть УК, которые принципиально платят за тепло только по решению суда»



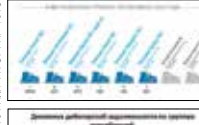
Долговременная задолженность поставщика коммунальных ресурсов не может расти хаотично. Особенно это заметно на рынке тепла. Недобросовестные компании по-прежнему пользуются несовершенством законодательства и фактически избегают своих энергетических компаний. О том, чем это вредит и какие меры принимаются, рассказал генеральный директор ОАО «ФирмаВТ» Владислав КОЛЕСНИКОВ.

— Владислав, в последние годы в сфере ЖКХ в ряде регионов наблюдается рост задолженности поставщиков коммунальных ресурсов. Как это связано с ситуацией на рынке?

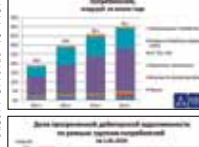
— В последние годы в сфере ЖКХ в ряде регионов наблюдается рост задолженности поставщиков коммунальных ресурсов. Как это связано с ситуацией на рынке?



«Путь на юг», «Средняя Россия»



— Путь на юг, «Средняя Россия» — это не просто географическое понятие, это направление развития. Мы активно участвуем в строительстве объектов энергетического назначения, в том числе объектов для крупных застройщиков.



— В последние годы мы были вынуждены развиваться не только в сфере энергетического обслуживания, но и в сфере строительства объектов энергетического назначения. Мы активно участвуем в строительстве объектов энергетического назначения, в том числе объектов для крупных застройщиков.

- МАРКЕТИНГОВЫЕ ЗАДАЧИ:**
- продемонстрировать новые возможности, научно-техническую оснащенность компании, конкурентные преимущества в той или иной области
 - показать профессионализм сотрудников компании
 - укрепить позиции предприятия, как успешного, динамично развивающегося
 - предложить партнерские отношения организациям, заинтересованным в новых разработках.

ПОДАЧА: научно-техническая или информационная статья.

СТОИМОСТЬ: 1 стр. – 65 000 руб., 2 стр. (разворот) – 85 000 руб.

ДЕЛОВАЯ РОССИЯ

ИНФОРМАЦИОННО-РЕКЛАМНЫЙ ЖУРНАЛ

Медиа-киТ

промышленность | транспорт | социальная жизнь

Проект «Пресс-портрет руководителя компании»

ИДЕЯ: Искреннее и личностное обращение от первого лица хорошо вписывается в стилистику журнала «Деловая Россия» – руководителям интересно читать о руководителях. Подобной статье обеспечено повышенное внимание: уважение, возникающее по отношению к первому лицу бизнеса, проецируется на все, что он делает.

44 Новое лицо нефтяного сектора России **Валерий ГРАЙНЕР, председатель совета директоров ОАО «ЛУКОЙЛ»**

Патриарху нефтяной индустрии исполняется 85 лет

Валерий ГРАЙНЕР родился в Баку, там же началась нефтяная история Советского Союза. Возможно, именно это и определило его профессиональный путь. Хотя, по его собственному признанию, выбором профессии руководил простой случай. Не исключено, что он так же добился бы успеха и на другом поприще. Но, выбрав однажды путь нефтяника, он, как человек ответственный, увлекающийся и, несомненно, талантливый, став так, кто есть. Сегодня он эффективно исполняет возложенные на председателя совета директоров ОАО «ЛУКОЙЛ» и председателя совета директоров ОАО «ЛУКОЙЛ», являясь, по сути, живой легендой нефтяной промышленности. 20 ноября 2014 года он отмечает свой 85-летний юбилей. Накануне этого знаменитого события корреспондент ДР встретился с Валерием ГРАЙНЕРом. Защищенный разговор лишь в последнюю очередь коснулся карьеры.



47 Валерий ГРАЙНЕР родился в 1929 году в Баку, в 1952 окончил Московский университет и работал в нефтяной промышленности. С 1952 года – сотрудник ЛУКОЙЛ-Башкирского филиала, в 1955 году – начальник ЛУКОЙЛ-Башкирского филиала, в 1960 году – начальник ЛУКОЙЛ-Башкирского филиала, в 1965 году – начальник ЛУКОЙЛ-Башкирского филиала, в 1970 году – начальник ЛУКОЙЛ-Башкирского филиала, в 1975 году – начальник ЛУКОЙЛ-Башкирского филиала, в 1980 году – начальник ЛУКОЙЛ-Башкирского филиала, в 1985 году – начальник ЛУКОЙЛ-Башкирского филиала, в 1990 году – начальник ЛУКОЙЛ-Башкирского филиала, в 1995 году – начальник ЛУКОЙЛ-Башкирского филиала, в 2000 году – председатель совета директоров ОАО «ЛУКОЙЛ», с 2005 года – председатель совета директоров ОАО «ЛУКОЙЛ».

«В Баку я родился, в Баку же началась нефтяная история Советского Союза. Возможно, именно это и определило его профессиональный путь. Хотя, по его собственному признанию, выбором профессии руководил простой случай. Не исключено, что он так же добился бы успеха и на другом поприще. Но, выбрав однажды путь нефтяника, он, как человек ответственный, увлекающийся и, несомненно, талантливый, став так, кто есть. Сегодня он эффективно исполняет возложенные на председателя совета директоров ОАО «ЛУКОЙЛ» и председателя совета директоров ОАО «ЛУКОЙЛ», являясь, по сути, живой легендой нефтяной промышленности. 20 ноября 2014 года он отмечает свой 85-летний юбилей. Накануне этого знаменитого события корреспондент ДР встретился с Валерием ГРАЙНЕРом. Защищенный разговор лишь в последнюю очередь коснулся карьеры.»

«В Баку я родился, в Баку же началась нефтяная история Советского Союза. Возможно, именно это и определило его профессиональный путь. Хотя, по его собственному признанию, выбором профессии руководил простой случай. Не исключено, что он так же добился бы успеха и на другом поприще. Но, выбрав однажды путь нефтяника, он, как человек ответственный, увлекающийся и, несомненно, талантливый, став так, кто есть. Сегодня он эффективно исполняет возложенные на председателя совета директоров ОАО «ЛУКОЙЛ» и председателя совета директоров ОАО «ЛУКОЙЛ», являясь, по сути, живой легендой нефтяной промышленности. 20 ноября 2014 года он отмечает свой 85-летний юбилей. Накануне этого знаменитого события корреспондент ДР встретился с Валерием ГРАЙНЕРом. Защищенный разговор лишь в последнюю очередь коснулся карьеры.»

- МАРКЕТИНГОВЫЕ ЗАДАЧИ:**
- необходимо сформировать и укрепить положительную репутацию компании
 - рассказать о новой бизнес-идее, стратегических и тактических решениях
 - показать, в чем уникальность управленческой технологии
 - поддержать лояльность клиентов, донести мысль: «у нас все хорошо», «мы развиваемся».

ПОДАЧА: фотография первого лица компании; «визитка», где перечислены его регалии; текст от первого лица, разбитый на блоки; акценты, которые дополнительно усилят главные мысли материала и упростят восприятие; логотип, адресный блок.

СТОИМОСТЬ: 2 стр. (разворот) – 85 000 руб., 4 стр. (2 разворота) – 150 000 руб.
С выноской на обложку фотографии руководителя – 350 000 рублей.

Проект «Женщина в бизнесе»

ИДЕЯ: Показать крупным планом женщин, успешных в той или иной отрасли, продемонстрировать их успехи и достижения, обмен опытом. Искреннее и личностное обращение от первого лица хорошо вписывается в стилистику журнала «Деловая Россия» – руководителям интересно читать о руководителях. Подобной статье обеспечено повышенное внимание: уважение, возникающее по отношению к первому лицу бизнеса, проецируется на все, что он делает.

44 Женщина в бизнесе **ОАО «Искро-Строительная компания»**

Юлия ГАРИБОВА, директор ОАО «ИСК»: «Каждый построенный объект – это труд людей»

ОАО «Искро-Строительная компания» – одна из крупнейших в отрасли в России. Компания занимается строительством объектов в различных регионах России. Компания была основана в 1992 году, на сегодняшний день имеет 120 000 кв. м площадей в эксплуатации, а также 18 объектов, 170 квартир, более 120 000 кв. м площадей в эксплуатации. Компания имеет богатый опыт в строительстве объектов различного назначения. Компания имеет богатый опыт в строительстве объектов различного назначения. Компания имеет богатый опыт в строительстве объектов различного назначения.



47 Юлия ГАРИБОВА, директор ОАО «ИСК», рассказывает о работе компании. Компания занимается строительством объектов в различных регионах России. Компания была основана в 1992 году, на сегодняшний день имеет 120 000 кв. м площадей в эксплуатации, а также 18 объектов, 170 квартир, более 120 000 кв. м площадей в эксплуатации. Компания имеет богатый опыт в строительстве объектов различного назначения. Компания имеет богатый опыт в строительстве объектов различного назначения. Компания имеет богатый опыт в строительстве объектов различного назначения.



«Каждый построенный объект – это труд людей». Юлия Гарибова подчеркивает важность человеческого фактора в строительстве. Компания занимается строительством объектов в различных регионах России. Компания была основана в 1992 году, на сегодняшний день имеет 120 000 кв. м площадей в эксплуатации, а также 18 объектов, 170 квартир, более 120 000 кв. м площадей в эксплуатации. Компания имеет богатый опыт в строительстве объектов различного назначения. Компания имеет богатый опыт в строительстве объектов различного назначения. Компания имеет богатый опыт в строительстве объектов различного назначения.

- МАРКЕТИНГОВЫЕ ЗАДАЧИ:**
- укрепить положительную репутацию руководителя и компании
 - рассказать о новой бизнес-идее, стратегических и тактических решениях
 - показать, в чем уникальность управленческой технологии
 - поддержать лояльность клиентов, донести мысль: «у нас все хорошо», «мы развиваемся».

ПОДАЧА: фотография первого лица компании; «визитка», где перечислены его регалии; текст от первого лица, разбитый на блоки; акценты, которые дополнительно усилят главные мысли материала и упростят восприятие; логотип, адресный блок.

СТОИМОСТЬ: 2 стр. (разворот) – 85 000 руб.

Проект «Экспертное мнение» (круглый стол)

ИДЕЯ: Участники из разных компаний объединяются в проекте под конкретной темой, каждый из которых высказывается по конкретному вопросу, демонстрируя профессионализм и знание рынка.

50 Круглый стол | Системы охраны объектов нефтегазового комплекса

Особенности построения системы физической защиты объектов ТЭК

Клиб Александр РГЭС, главный инженер ООО «Иркутский завод»

Сейчас специалисты нефтегазовой отрасли не только работают с объектами, требующими защиты, но и создают системы физической защиты объектов. Это связано с тем, что в последние годы в мире наблюдается рост числа терактов и актов вандализма. В России это также наблюдается, особенно в отношении объектов ТЭК. Поэтому системы физической защиты объектов ТЭК становятся все более актуальными.

Олег Давыдов ООО «Иркутский завод», главный инженер

Системы физической защиты объектов ТЭК должны быть комплексными и включать в себя как технические, так и организационные меры. Это включает в себя установку систем видеонаблюдения, систем контроля доступа, систем оповещения и т.д. Кроме того, необходимо проводить обучение персонала и проводить регулярные тренировки.

Сергей Сидоров ООО «Иркутский завод», главный инженер

Системы физической защиты объектов ТЭК должны быть адаптированы к конкретным условиям объекта. Это включает в себя анализ рисков, оценку уязвимостей и разработку соответствующих мер защиты. Кроме того, необходимо учитывать требования законодательства и стандартов.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ЗАДАЧИ:

- продемонстрировать профессионализм сотрудников компании в решении практических вопросов отрасли
- обозначить активную позицию компании, сопричастность к тому или иному профессиональному сообществу России
- открыто высказать свою точку зрения.

СТОИМОСТЬ: 2000 знаков + фото – 37 000 руб.; 4000 знаков + фото – 65 000 руб.

Рекламный модуль

Воздух «Зари»

Санаторий «Заря» – это один из красивейших и комфортабельнейших современных санаториев. Для проживания гостей предоставлено одно- и двухкомнатные, для отдыха – двух-, трех-, четырех-, пяти-, шести-, семи-, восьми-, девяти-, десяти-, одиннадцатикомнатные, двенадцати-, тринадцатикомнатные, четырнадцатикомнатные, пятнадцатикомнатные, шестнадцатикомнатные, семнадцатикомнатные, восемнадцатикомнатные, девятнадцатикомнатные, двадцатикомнатные номера. Кроме того, в санатории имеются номера для размещения групп, а также номера для размещения инвалидов.

Санаторий «Заря» расположен в живописнейшем месте особой охраняемой экологической зоны Кавказских Минеральных Вод, горно-курорт Кисловодск. Чистый горно-лесной высокогорный воздух составляет основу курорта. Запланированы санаторий на лечение и профилактику заболеваний органов дыхания, сердечно-сосудистой системы, органов пищеварения, функциональные расстройства нервной системы. Предусмотрены лечебно-диагностические кабинеты, позволяющие проводить весь комплекс диагностических и лечебно-реабилитационных мероприятий в лечебно-оздоровительном комплексе.

ФГУ Санаторий «Заря»
357228 Россия, Кисловодск
18 м. пр. Фрунзе, 107
t: 800-700-0000
e: info@sanatoriya-zarya.ru

Размещается на одной из обложек журнала либо внутри.

Новый уровень энергоэффективности

Комплексное применение высокотехнологичных труб ТМК способно увеличить энергоэффективность при освоении месторождений на 25–30%.

Трубы ТМК обладают высокой прочностью и устойчивостью к коррозии, что позволяет использовать их в агрессивных средах. Кроме того, трубы ТМК имеют гладкую внутреннюю поверхность, что снижает сопротивление потоку и увеличивает пропускную способность. Это позволяет использовать трубы ТМК для транспортировки нефти и газа на большие расстояния.

ТМК
100000 Москва, Пресненский пер., д. 10, стр. 1
t: 800-700-0000
e: info@tmc.ru

СТОИМОСТЬ: 85 000 руб. – 2, 3 обложка;
100 000 руб. – 4 обложка.
Внутри журнала – плотная двусторонняя вклейка 140 000 рублей,
плотная односторонняя вклейка 80 000 рублей.

СИСТЕМА ДОБРОВОЛЬНОЙ СЕРТИФИКАЦИИ
ПОСТАВЩИКОВ ПРОДУКЦИИ (РАБОТ, УСЛУГ)
РЕЕСТР ДОБРОСОВЕСТНЫХ ПОСТАВЩИКОВ

ЗАРЕГИСТРИРОВАНА В ФЕДЕРАЛЬНОМ АГЕНТСТВЕ
ПО ТЕХНИЧЕСКОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ И МЕТРОЛОГИИ,
№ РОСС RU.3603.04ФН00

Орган по сертификации
Закрывается волонтерское общество
"Международный центр независимого консалтинга"
127247, г. Москва, Дмитровское ш., д. 107, стр. 1,
ИНН 7728332490, КПП 771301001
ГОСТ Р ИСО 9001, рег. № РОСС RU.18CE11.000771

ВЫПИСКА
ИЗ ФЕДЕРАЛЬНОГО РЕЕСТРА
ДОБРОСОВЕСТНЫХ ПОСТАВЩИКОВ

Удостоверяет, что организация

ООО "Издательство "Медиа-Бизнес", г. Екатеринбург
выполняет требования к организации-контракту

подтвердила соблюдение норм действующего законодательства в Провед функционирования настоящей системы
добровольной сертификации и внесена в общедоступную автоматизированную систему "Реестр добросовестных
поставщиков" по адресу www.ruscenr.com

16.10.2013 г. № 2777

дата и номер выписки занесены в Реестр

Организация способна добросовестно и гарантированно исполнять контракты, имеет высокое качество управления
и аргументированное право на участие в государственных (муниципальных), коммерческих программах и проектах.

Руководитель органа
по сертификации
Н.М. Петров



ПРАЙС НА РАЗМЕЩЕНИЕ ПУБЛИКАЦИИ ИЛИ РЕКЛАМНОГО МОДУЛЯ НА 2015 ГОД

Вид публикации	Стоимость, руб.
1-я страница обложки (обложка +разворот внутри журнала) Гость номера	350 000
1 полоса (формат А4)	65 000
2 полосы (формат А4)	85 000
1/2 полосы (формат А5)	37 000
2-я обложка	85 000
3-я обложка	85 000
4-я обложка	100 000
Флиц-обложка (обложка – книжка)	170 000
Первая страница (полоса формат А4)	88 000
Первый разворот 2-я обложка + 1-я страница журнала	160 000
Второй разворот	120 000
Последняя страница (полоса формат А4)	83 000
Последний разворот последняя страница журнала + 3-я обложка	150 000
Плотная вклейка (полоса А4) односторонняя, бумага 200 г/м ²	80 000
Плотная вклейка «Калитка», двусторонняя, бумага 200 г/м ²	140 000

Мы работаем, как с НДС, так и без НДС.

Флиц-обложка

170 000 рублей



Безлимитное пакетное соглашение

- на сумму 300 000 рублей.
6 номеров журнала (1–4 страницы).
- на сумму 500 000 рублей.

9 номеров журнала (1–4 страницы, включая 1 спецпроект – согласовывается индивидуально).

* Действует только при условии 100% предоплаты. В остальных случаях заключаются лимитные индивидуальные пакетные соглашения.

Спецпроекты журнала «Деловая Россия»

- Лицо с обложки: 350 000 рублей**
 - главная (первая) обложка журнала;
 - первый разворот (2 страницы внутреннего блока) сразу после содержания внутри журнала перед официальной частью.
- Тема номера: 250 000 рублей**
 - разворот (2 страницы внутреннего блока) в начале журнала сразу после выступления министра;
 - логотип и анонс статьи компании выносятся на главную (первую) обложку с пометкой «Тема номера».
- VIP-партнер номера: 250 000 рублей**
 - разворот (2 страницы внутреннего блока) в начале журнала в разделе после официальной части;
 - логотип компании (можно с телефонами и указанием сайта) на каждой правой странице выпуска в верхнем углу (в колонтитуле) за исключением полос, являющихся рекламными модулями, с указанием «VIP-партнер номера».