

IDR

magazine
КОМПАНИЯ

MEDIA KIT



«Компания» – один из самых известных деловых еженедельников в России, издается с 1997 года.

Концепция журнала: достоверная информация о важнейших событиях в бизнесе; рассказы об успешных компаниях и предпринимателях, исследование причин их успехов и поражений; анализ и критика новых идей в сфере управления и маркетинга. Особое внимание на страницах еженедельника уделяется исследованию тенденций в макроэкономике и на отраслевых рынках.

Аудиторию «Компании» формируют представители наиболее обеспеченной, образованной и социально активной части населения страны: владельцы компаний, менеджеры среднего и высшего звеньев управления частных фирм, руководители и служащие федеральных органов власти.

Тираж – 78 000 экземпляров

Выходит один раз в неделю по понедельникам

Формат А4

414931988



От редактора

«Деловики» приходят и уходят, а «Компания» всегда рядом. Деловой еженедельник «Компания» пережил не один кризис, журнал является настольным изданием бизнесменов, управленцев всех рангов, специалистов самого широкого профиля с 1997 года. Мы знаем, как всегда оставаться на плаву, и рассказываем об этом своим читателям. Основные события экономики и бизнеса непременно оказываются в центре внимания наших авторов. Но новости в «Компании» – это не просто факты, а повод для размышлений. Мы выходим раз в неделю, у нас есть время на сбор информации, в том числе эксклюзивной, анализ и выводы. В сотрудничестве с авторитетными экспертами и участниками рынка наши журналисты предлагают аудитории непредвзятые оценки происходящего, строят прогнозы и дают конкретные советы.

Мир крупного, среднего и малого бизнеса – все это тоже на страницах «Компании». Эксклюзивные интервью, тонкие намеки, точные схемы, взгляды со стороны и ноу-хау... Даже уроки истории в рубрике Story – не досужее развлечение. Становление компаний и капиталов, успехи и трагедии известных бизнесменов напоминают о том, как быстротечна жизнь, сколько может стоить ошибка и как важно всегда «держаться по ветру». Как раз это и старается делать редакционный коллектив журнала. Со временем мы меняемся. Мы рады, что новый макет, который появился у «Компании» в феврале 2009 года, был принят читателями. Броский, современный стиль в сочетании с высокой информативностью был оценен аудиторией, что подтверждают профессиональные рейтинги. Но мы не останавливаемся на достигнутом. Креатив, драйв и ответственный личный взгляд на вещи – наш фирменный стиль, то, что делает издание уникальным продуктом. Мы думаем, советуемся, ищем и сомневаемся, потому что стремимся, чтобы выбор наших читателей был всегда верным. Мы благодарны, что все больше людей за советом и информацией обращаются именно к нам. Мы продолжаем давать «явки и пароли» удачников и неудачников рынка, подсказывать, с кем лучше иметь дело, а кого занести в черный список. Наша инсайдерская информация станет вашим оружием. Читайте «Компанию», там все написано!

Милана Давыдова, ШЕФ-РЕДАКТОР

Новый макет журнала предполагает больше динамики в материалах, цвета в рисунках и фотографиях. Зрительное содержание разделено на четыре части: новостной блок, главная тема номера, интервью и кейсы компаний. Последний блок предназначен для чтения после работы – это новые бизнес-решения, исследования рынков, обзор книжных новинок и т.п.

Новостной блок открывает журнал и имеет четкое разделение событийного ряда на иностранные и российские новости (Out и In). В каждой части – рейтинг новостей, обзор валютных, фондовых и сырьевых рынков с комментариями и прогнозами экспертов и представителей компаний реального сектора, а также главные события минувшей недели, которые будут оказывать свое влияние на отрасль в ближайшей перспективе.

out

Ритейлеры опускают цены
В борьбе за клиентов, которые все больше экономят на покупках, крупнейшие ритейлеры наперегонки меняют ценники.



1 Максимо тим опустошитель, маркетинг-ритейлер Теско (оформил в Великобритании) и Asda (теперь крупнейшая дочка Wal-Mart aus США). Сеть Теско с начала года снизила цены на 30% по сравнению с прошлым годом. Asda – на 12%. Завершение проекта, на котором лежит особый стресс, иногда стоит риск всего один доллар. Asda после этого планирует на YouTube выложить с советами по оптимальному подбору продуктов и их максимальному безопасному использованию.

2

Борьба за независимость
По сообщениям немецкой прессы, на севере Германии в районе Виттоха ведутся геологические исследования в интересах российского «Газпрома». Специальность буров пробы грунта, проводимые специалистами, берут данные для строительства здесь крупнейшего в Западной Европе газохранилища, рассчитанного на 8–10 млрд кубометров. Как альтернативный (или второй) вариант рассматриваются скважины в районе Хамбург-Халена (5 млрд кубометров). По оценкам, стоимость проекта может составить до 1 млрд евро. Сейчас рассмотрение такого уровня есть только на Украине.

3

Гонка за дешевойкой
Индийский автопроизводитель Tata Motors усердно расширяет сеть дистрибуции. В своей компании от конкурентов выделяется не столько агрессивная экспансия на рынках с низкой покупательной способностью. В первую очередь – инновационные точки продаж по всему миру. Tata Nano, который в Индии стоит около \$2500. Она же – оптимальное минимальное количество в районе Хамбург-Халена (5 млрд кубометров), датская модель и т.д. Впрочем, в Германии, в Тата Ренджен, что теперь, когда экономика уже практически все свое время для такого предложения.

4

Нестандартное решение
Американский инвестор кредитных карт American Express предлагает клиентам \$500, если они заручат свой счет. Такая рекламная компания на американском рынке является редкостью. В прошлом году рост зарплат составил 100 процентов, поэтому у предсе American Express появились открытие новых счетов. В своей компании решили заморозить в 2009 году зарплату работников, а также сократить 10% персонала. Расчеты показывают, что в прошлом году прибыль AmEx за IV квартал 2008 финансового года составила \$240 млн, а чистой доход за весь год – \$2,7 млрд.

5

Смена бизнес-тактики
Недавн, один из крупнейших в США издателей довел (16 газет), покупаясь о выдании платного просмотра онлайн-версии своей изданий. Возможно, то же сделает The New York Times. Это означает отход от привычной модели издателя, ставшая как можно больше контентом выкапывать в онлайн, рассчитывая на увеличение аудитории и привлечение рекламы. В кризис реформировать удается, что важно для издательства в интернете от контент-компаний: издание дозволно от рекламы и рекламных продаж. Аналитики, впрочем, относятся к этим ожиданиям скептически.

КОМПАНИЯ №7 | 09.03.2009

out

Рынки в цифрах
DOW JONES -1,4%, NASDAQ 100 -1,4%, NYSE -1,6%, FTSE -1,2%, RTS -0,3%

Не вложился

По данным Конференции ООН по торговле и развитию, мировые объемы прямых иностранных инвестиций упали в 2008 году на 33% против 14% в 2007 м.



ДЭВИД АДАМСОН, глава британской консалтинговой компании «Стайл» и автор книги «Сделай или купи»

ФОРНИКА СТРОСС-КАН, глава британской консалтинговой компании «Стайл» и автор книги «Сделай или купи»

По данным Bloomberg, британский футбольный клуб Manchester United привлекенные в 2008 году владельцами – семьей Глейзер – для рефинансирования сделки по приобретению MU в 2005 м.



ИНТЕРНЕТ В КИТАЕ: НЕРЕАЛЬНЫЕ ДЕНЬГИ

Китай – страна интернет-пользователей, которых к тому же становится все больше. Но не все больше связано с бизнесом, будет становиться все больше. По разным оценкам, их число в КНР колеблется от 300 до 400 млн человек, и в обозримом будущем интернет-нация Поднебесной будет только набирать размах и темп. Если судить по данным исследовательской компании iResearch, в 2009 году китайский Интернет принес работникам в нем компаниям 74,3 млрд юаней, или около 11 млрд евро. Основные виды бизнеса в Китае традиционно – поисковые, виртуальные аукционы и магазины (в конце июня 2009-го покупатели в Сети совершили 88 млн покупок), игровые сайты, реклама. Более того, этот сегмент не просто значителен по объему, но и весьма динамичен в том, что касается темпов роста. Оборот виртуальных магазинов, доминирующей в этой отрасли, в 2008-м вырос на 100%. По прогнозу iResearch, в 2009-м основные прибыли китайских компаний достигнут 112,3 млрд юаней, а в 2013-м – 273,4 млрд юаней.

4,8 МЛРД ЕВРО ЗА ЧАШКУ КОФЕ

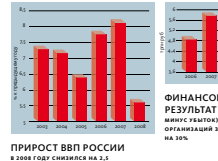
Антидопинговые органы Германии рассудят возможной договор крупнейшей игровой ритейлер Роль-Кегт сразу 24 компаний, решивших, в нарушение немецких законов о защите конкуренции, фиксировать минимальные цены на кофе, сладости и мороз для животных. Обсуждены и оффшоры сестры Меттл и фирмы по продаже товаров для домашних питомцев Fressnapf, а также производитель шоколада Maza. Подорожественная жет крупный штраф. В конце 2009 года за такие же нарушения,

сообщает Spiegel, на \$160 млн евро были оштрафованы производители кофе Melitta, Dallmayr и Tishbon. Также замечены в мажоранках Kraft Food Inc. тогда избежала санкций, потому что пошла на продажу имену сотрудничала со следствием. Регуляторы отмечают, что уникальность дела состоит в том, что налицо не простота, а вертикальный ценный спор с участием сразу производителей и торговцев. По некоторым оценкам, в 2009-м по немецкие потребители уже переплатили за свою утреннюю чашку кофе 4,8 млрд евро.

КОМПАНИЯ №7 | 09.03.2009

Не гладко даже на бумаге
Финансовые отчеты за 2008 год будут опубликованы благодаря совокупным усилиям компаний и государства

Стр. 38



ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ наименьший результат российских компаний за 2008 г. упал на 30%

АНАТОЛИЙ ДАНИЛОВИЧ, ПРЕЗИДЕНТ «РУССКИХ НЕФТИ»
Ожидается, каждый год не может быть одинаково хороши или одинаково плохи. Очень сложно в рамках мирового кризиса прогнозировать что-либо хорошее. Россия является мировым поставщиком сырья, и неизбежно экономика России связана с мировой экономикой. Поэтому 2009 год становится абсолютным рекордно низким в своем развитии результатов деятельности экономики страны. По частоте теоретически, с учетом опыта кризиса 1998 года в России, девальвация рубля относительно доллара и евро должна стимулировать развитие реального сектора экономики страны. Соответственно, привести к реальному равновесию отечественного производства и, следовательно, ВВП страны. Не факт, что мы увидим рост ВВП в 2009 году, но в 2010 году – это реальная перспектива.

20 МИЛ ТОНН ЗЕРНА в нынешнем (2008–2009) сельхозгоду по оценкам Российского зернового союза (в прошлом году – 12,75 млн тонн)

Инфляция растёт!
За два месяца 2009 года составила 4,2%

Февраль 2008 года – 3,7%



ДОЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КРЕДИТОВ, по данным фев. мес. на 01 июля 82 млн – с 35% до 12%

ПЕТР БЕЗСАДНИН, СТАРЫЙ КОНСУЛЬТАНТ БЕГ УО
Ситуация вернулась в 2004 году. Уменьшение доли пользователей потребительских кредитов наиболее существенно в Москве. Центральная Россия, в частности, имеет на виду. Обращает на себя внимание то, что заместо меньших ставок обращаясь на потребительские кредиты приобретают частные предприниматели и малый бизнес. В настоящий момент явно выраженных признаков того, что банки будут снижать ставки на кредиты, делать их более доступными для населения, не ожидается, скорее наоборот, банки стремятся минимизировать свои риски. Следовательно, прежде чем предлагать какие-либо модификации своих традиционных продуктов, следует по данным опросов, только у Сбербанка, ВТБ-24, Райффайзенбанка в России доля пользователей осталась на докризисном уровне, установленном коммерческим банком мы наблюдаем отток частных клиентов.

18,82% составила средняя десятилетняя ставка по ипотечным кредитам в феврале. По сравнению с январем она выросла на 0,60%

in



ЗНАКОМЫЙ ПО «АЭРОФЛОТУ»

Бывший замминистра финансов и бывший член правления ЦБ Сергей Александрович Александрович станет председателем совета директоров Национального резервного банка (НРБ). Напомним, что Александрович с октября 2004-го по март 2006-го возглавлял ЦБ «Ангелта Капитал», но его переманили в российский офис Merrill Lynch, которым он руководил до лета 2008-го. Не-официально говорят, что он не совсем во владении на стратегическое развитие международного отделения. Сейчас Александрович является членом совета директоров Центробанка и входит в совет директоров «Аэрофлота». Соавдатель НРБ Александр Лебедев – акционер авиакомпании, видимо, именно по этому поводу работа и совете директоров авиакомпания Сергея Александровича предложен новый пост.

НОВЫЙ ПАРТНЕР

Иосиф Кортников – «Ростелеком» под угрозой лишения аванционных активов, которые с подачи министра транспорта Игоря Левитина было предложено передать «Аэрофлоту», при-думала новый способ создать собственного авантюриста. Новым партнером ГК может стать офис Merrill Lynch, которым он руководил до лета 2008-го. Не-официально говорят, что он не совсем во владении на стратегическое развитие международного отделения. Сейчас Александрович является членом совета директоров Центробанка и входит в совет директоров «Аэрофлота». Соавдатель НРБ Александр Лебедев – акционер авиакомпании, видимо, именно по этому поводу работа и совете директоров авиакомпания Сергея Александровича предложен новый пост.

ЗАСТРЫЛ В БЕЗДОРОЖЬЕ

Роману Абрамовичу не удалось стать лидером российского инфраструктурного строительства. Премьер-министр Михаил Филев предложил передать «Аэрофлоту», при-думала новый способ создать собственного авантюриста. Новым партнером ГК может стать офис Merrill Lynch, которым он руководил до лета 2008-го. Не-официально говорят, что он не совсем во владении на стратегическое развитие международного отделения. Сейчас Александрович является членом совета директоров Центробанка и входит в совет директоров «Аэрофлота». Соавдатель НРБ Александр Лебедев – акционер авиакомпании, видимо, именно по этому поводу работа и совете директоров авиакомпания Сергея Александровича предложен новый пост.

ЛИДЕРЫ РОСТА – ПАДЕНИЯ С 13 ПО 20 ЯНВАРЯ НА ММВБ





расклад

главная тема

Автономное плавание

ТЕКСТ АНДРЕЙ КРАСОВИЧ, АЛЕКСЕЙ КОСОВИЧ, АНАСТАСИЯ МАРИНА, ЮЛИЯ ЖИГОВА, МАРИНА ГАВВА, ИРИНА СТАЦИОН ОКСА КРАСОВИЧ

Мировой кризис поменял представления об успешности компаний и стиле управления их руководителями. На протяжении последних лет целились в первую очередь бойцовские качества, агрессивность и напор. Теперь естественным отбором занимается рынок: сила осталась в автономных компаниях с бесценными руководителями и их подчиненными.

16

КОМПАНИЯ №78 | 09.03.2009



Игра в пятнашки

Холдинг Владимира Евтушенкова АФК «Система», являясь собой классический случай построения управления по простому принципу: руководители назначают на различные посты для выполнения определенных задач, а при появлении новых целей их сменяют другие люди. Корпорация за последние пять лет пережила смену четырех президентов. Но топ-менеджеры не приходили «с улицы», что свойственно многим организациям, где собственник переманивает управленцев у конкурентов.

АФК «Система» — холдинг с большим количеством бизнес-единиц. Каждое направление в какой-то момент становится приоритетным, и **бизнесиклет** естественно желание **направить туда лучшие умы**

Все это напоминает игру в пятнашки — до января 2005 года кресло президента корпорации занимал Евгений Новицкий. Затем корпорация возглавил сын основной владелицы АФК Владимир Евтушенков. Он уже сидел в этом кресле до 1995 года, но перед выходом на пенсию взошел оперативное управление холдингом в свои руки. В феврале 2006 года Евтушенков становится председателем совета директоров, а управление холдингом переходит в руки Александра Гончару, бывшему вице-президенту корпорации. В мае прошлого года вновь происходит смена состава — президентом АФК «Система» назначается Леонид Мельниченко, ранее возглавлявший МТС.

АФК «Система» — холдинг с большим количеством бизнес-единиц. Каждое направление в какой-то момент становится определяющим, и возникает естественное желание направить туда лучшие умы, полагает директор департамента по управлению человеческими ресурсами компании «Интернел карьер» Марина Шаповаляева. «Мельниченко обладает огромными бизнес-качествами руководителя, он пришел в МТС, когда компания стала отставать от конкурентов, и вывел бизнес на новый уровень».

В ЮСКО (то же название — дочерней компании «Система») в апреле 2006 года Леонид Мельниченко сменил Лейна Василья, занимавшего должность первого вице-президента холдинга. Фактически он подготовил смену состава в семье владелицы АФК «Система» — его сменил Леонид Мельниченко. «Я считаю большим управленческим



Залипли в МИЭЛЬ

Ярким примером автономной компании на рынке недвижимости, где топ-менеджер фактически может дослужиться до партнера, является один из ведущих игроков риелторского рынка МИЭЛЬ. С середины 1990-х годов его владельцем и главой Григорий Куликов окружает одни и те же люди — Владимир Яхонтов, Наталия Тихоновская, Савелий Орбант, Оксана Каарма — руководители разных направлений бизнеса.

Чтобы стимулировать новых руководителей, глава МИЭЛЬ пошел на нестандартный шаг. Его подчиненные **получили миноритарные доли в своих подразделениях и статус управляющих партнеров**

В 2007 году перед размещением облигационного займа на 1,5 млрд руб. Григорий Куликов решил провести корпоративную реструктуризацию, в результате которой был создан холдинг. После внутренней реорганизации в рамках новой структуры были выделены четыре компании — «МИЭЛЬ Новостройка», «МИЭЛЬ — Загородная недвижимость», «МИЭЛЬ — Бюрократия» и «МИЭЛЬ — Коммерческая недвижимость». Чуть позднее на смену возглавил еще два подразделения — «Мультиброкер» и «Мультиинвест». Предоставляющий соответствующие услуги на международном рынке, «МИЭЛЬ Online Property Management», специализирующаяся на загородной недвижимости. Их возглавили руководители автономного бизнеса в прежней корпоративной структуре МИЭЛЬ, много лет до этого проработавшие с главой директо-

рской. «Основными владельцами являются Григорий Куликов. Чтобы стимулировать новых руководителей, бизнес пошел на нестандартный шаг. Его подчиненные стали управляющими партнерами. Для оперативного управления была создана управленческая компания во главе со специалистом по корпоративному финансированию, бывшим финансовым директором МИЭЛЬ Евгением Плассовым. В совет директоров холдинговой компании попали три независимых директора: дилера Алексея Терехова, специалиста по корпоративной коммуникации Александра Лопутина и экс-главу совета директоров ИДМ Банка Андрея Беркова. По моему мнению, такая структура должна была обеспечить необходимую прозрачность для привлечения инвестиций. Речь в первую очередь шла о внешнем рынке, чтобы по времени провести перенос размещения на международный рынок. В 2007 году эта тема была весьма актуальна для рынка недвижимости».

Исторический опыт показывает, что при длительном развитии важно обеспечить условия для поступательного развития компании.

ВЛАДИМИР ЯХОНТОВ, руководитель направления «Мультиброкер»

18

КОМПАНИЯ №78 | 09.03.2009

репортаж

Крадушееся цунами

Главы крупнейших розничных сетей собрались на отраслевом саммите, чтобы найти в кризисе «что-то хорошее». По мнению «КО», идея оказалась провальной.

ТЕКСТ ОЛЬГА КОТЛОВА, ФОТО АЛЕКСЕЙ СЕВЕРОВ



Ольга Котлова, автор статьи «Крадушееся цунами»



Николай Бураков, генеральный директор «МВ»

На XII саммите владельцев компаний розничной торговли «Переговоры в Россию», который состоялся на прошлой неделе в отеле Ritz Carlton, пытались избежать, есть ли в России кризис, вопросы, предлагаемые для дискуссии: «Кризис поддается лечению», или есть ли кризис», собственные розничные сети оказались явно не по зубам, поэтому обсудить его пришлось топ-менеджерам и инвесторам. Кто-то из акционеров, которые должны были прокомментировать свою принадлежность: «Торговля привлекательна появилась еще в середине прошлого века, было ясно, что надвигается что-то цунамиобразное. Я уже тогда говорил, что ставки на недвижимость упадут в два раза и не все компании выживут. Одна часть компаний уйдет «к черту под воду», а другие думают, что выживет. Вот что и произошло. Кризис», заявил главный исполнительный директор «МВ» Алексей Бураков. Впрочем, глава «Х5» сразу отложил карты организаторам дискуссии, покаявшись в том, что антироссийские меры и продемонстрировали явную неадекватность не всегда адекватным политическим решениям. Дело в том, что основной из заявленных тезисов встречи должен был стать взаимное повышение инвестиций и торговые сети. Ретейлеры, но являясь ведомыми, обязывают российских сетевых игроков инвестировать, что требует от последних впасть в волюнтаризм или просто не вкладывать в число поставщиков. Для нужного эффекта

Цельный ряд сетей обанкротился раньше, чем успели предвидеть инвесторы.

НИКОЛАЙ БУРАКОВ

сетей на саммит пригласили и представители Минэкономики, который, впрочем, об этой проблеме решил вообще не говорить. Единственный присутствовавший на саммите сетевикопроизводитель, президент холдинга «Татна» Виктор Бориков, хотя и разошелся и готовился, по мнению. Одним единственными, кто высказал неуверенность оспаривая Минэкономику, как не странно, оказался представитель ТПП Александр Бориков, которого поводом первого вице-министра Алексей Горюнов на субтерриторию в Воронеж. «Вот пусть теперь действительно выведет развитие сельское хозяйство на новый уровень», заявил он. Однако слова Борикова явно повисли в воздухе. Судьба Горюнова, как, впрочем, и судьба российских сельских хозяйств, топ-менеджеров сетей явно не интересовало. Как спонсор мероприятия, Бориков попросил о помощи Сергея Касеева, чем явно вызвал неудовольствие последнего — от сельхозпроизводителя, пусть даже государственного, топ-менеджер «Х5» старательно отводил глаза. Больше всего топ-менеджеров сетей интересовал чужой опыт снижения издержек в кризис. Помочь контактам влезла генеральный директор ГК «Вектор» Елена Кашанинова, рассказав о том, как минимизирует затраты в сети. «Выходило решение снизить срок окупаемости своих новых супермаркетов с 5 до 2 лет, а тем более с 6 месяцев

26

КОМПАНИЯ №78 | 09.03.2009

Главная тема номера. Это может быть повествование о взлетах и падениях бизнесменов или компаний, способах выживания в условиях кризиса. Подробности и причины банкротств, скандалы и расследования.

В рубрике — все самое актуальное, заострение конфликтов, торжественный вынос скелетов из гардеробных комнат. Главное — никаких голословных утверждений. Материалы рубрики имеют высокий рейтинг цитирования. **Разговор.** Интервью с владельцем или топ-менеджером крупной компании. Тенденции рынков, веи развития компаний. Интервью «КО» — не имиджевые развлечения для VIP-персон, а всегда острый и предельно конкретный разговор. Нам интересны настоящие герои. **Персона.** Роль личности в истории компании. Как человек строил или разваливал бизнес. Пределы личной ответственности. Кто есть кто в мире бизнеса. Особая страсть редакции — охота на «голых королей».

22

Проснулись?

Росреестр опубликовал статистику по московскому рынку недвижимости. Оказалось, что в декабре 2009 года в столице зарегистрировано на 72% больше сделок купли-продажи квартир, чем в декабре 2008-го. А доля ипотечки в общей сумме сделок выросла до 45,8%. Аналитики объясняют этот подвиг спросом тем, что некоторые банки снизили размер первоначального взноса, а ипотечные ставки упали на 3 - 4%, до 14 - 15%. Участники рынка считают, что рынок оживится и падение прекратится. А ИВН-ты наблюдают увеличение средних цен на жилье как в рублях, так и в долларе. Рост числа сделок связывают с отложенным спросом. В начале кризиса люди перестали приобретать квартиры, чтобы посмотреть на развитие ситуации, но нуждаться в жилье не перестали. А сейчас, опасаясь, что цены снова поползут вверх (кризис вроде бы потухнет), начинают делать давно затанцованные сделки.

Бегеры осуждают, стоит ли покупать недвижимость в нашей стране и верны наблюдения Росреестра.

Спрос, в общем, упал, но в период кризиса спрос на отдельные группы объектов может расти. И это тоже факт. Если у меня есть деньги, то я лучше куплю квартиру, чем отдам их Сбербанку.

Семилет на Vedemost.ru
КОМПАНИЯ № 1 | 25.05.2010

Я покупаю квартиру в Москве по нынешним ценам без учета ипотеки) привлекать к ипотеке, на сумму, которую стоит эти траты, можно 20 лет (!) снимать жилье, а за 20 лет может много поменяться, можно несколько раз поменять не только город, но и страну обитания... а тут себя проклянуть за привнесение тем более если пришлось еще влезть в ипотеку и прочее... ладно бы действительно дом, это еще понятно... а эту жуть...

Вы, наверное, сильно удивитесь, но в Швейцарии около 85% населения живет в съемной квартире. Я, к примеру, свободно знаю 3-комнатную благоустроенную квартиру в районе Шнейденшамп, там мне обильно бы ипотека. Свободные деньги инвестировать, я мне инвестировать нравится тоже в рамках страховых компаниях и других инструментах. Это вообще как? Нормально? И это не говоря про качество. Если в Лондоне или Берлине вы покупаете уже готовую квартиру, с мебелью, техникой и отделкой, сантехникой, то в Москве только голые стены и дешевые, плохо установленные стеклопакеты, которые сразу же надо менять вместе с оконной рамой, шариковыми кранами и радиаторами. Это вообще как? Нормально?

besthoff@livejournal.com

больше мохн. Я вполне реально рассматриваю перспективу на пенсию срубить туда, где теплее, поешется море и вдовка в раме делается. А деньги и лучше оставить 500 тыс. уа, чем папашину 3-ку.

Ведомости на Vedemost.ru

Цены, которые сейчас установились в Москве на недвижимость, не отвечают никаким реалиям. Они не соответствуют ни доводам экономической, ни вообще России. Тогда для кого эти квартиры? Даже если ипотеку, купит же практически невозможно. И это не говоря уже про качество. Если в Лондоне или Берлине вы покупаете уже готовую квартиру, с мебелью, техникой и отделкой, сантехникой, то в Москве только голые стены и дешевые, плохо установленные стеклопакеты, которые сразу же надо менять вместе с оконной рамой, шариковыми кранами и радиаторами. Это вообще как? Нормально?

И это не говоря уже про качество. Если в Лондоне или Берлине вы покупаете уже готовую квартиру, с мебелью, техникой и отделкой, сантехникой, то в Москве только голые стены и дешевые, плохо установленные стеклопакеты, которые сразу же надо менять вместе с оконной рамой, шариковыми кранами и радиаторами. Это вообще как? Нормально?

besthoff@livejournal.com

Спрос, в общем, упал, но в период кризиса спрос на отдельные группы объектов может расти. И это тоже факт. Если у меня есть деньги, то я лучше куплю квартиру, чем отдам их Сбербанку.

Семилет на Vedemost.ru
КОМПАНИЯ № 1 | 25.05.2010

КНИГИ

У меня большая библиотека специализированной литературы. Особенно интересно читать это полагает использовать ее, особенно

ЛЕГЕНДЫ ВОСТОКОВЕРИЯ, исследователи, политологи, историки



КОМПАНИЯ № 1 | 25.05.2010

Совещание в колхозе по итогам сезона

А. Федосеев, Е. Карабанов, Е. Добровольский, П. Баронов. Бизнес в шоколад! Как делать деньги, тратить деньги, не зная что не от-...
2010 - 480 с. Тираж 10 000 экз.

Самая большая удача этой книги - ее издательство. Авторы к ней помошники обработали массу прессы, собрали мнения, подготовили самую табачную из бизнес-книжек, в том числе и в своей практике, а для оклеивания книги даже специальный персонал, и месту и, увы, не к месту попользовались цитатами из кино и фильмами и анекдотами вроде того, что проинтервью в газетном рецензии (если кто на молодости не помнит наше колхозное прошлое в колхозе) проходили не совещания, а собрания или слоды заседания, да и сейчас - это из области телевизионной или театральной, а не себе - «уборочка или посевная кампания»). Получился гибридный, балансирующий на грани, приправленный претензиями на владение современным языком том, «как делать деньги, тратить деньги и далее по тексту».

Мозговой штурм

Андрей Трайндт. Неформальности/Визуализация идей. - М.: Альпина Паблишерс, 2009. - 128 с. Тираж 10 000 экз.

На вкус и цвет товарища нет, но в вкус, а цвет, и особый вид, и запах, бесспорно, имеют на наше поколение. Чаще всего незаметно для нас и нередко - заметно для окружающих - в наше поколение привнесены примеры увеличения товарооборота с помощью ассуртментов. Неудивительно, что маркетинговым учебным заведениям

на наши чувства помимо нашей воли и, покое, вполне в этом переусели. Андрей Трайндт считается роковым автором маркетинга, так что тем более любопытно прочитать его выкладки и рекомендации. Профессионалам - с профессиональной точки зрения - а рядовым потребителям - для того, чтобы понимать, кто, где и как может поиграть или манипулировать, и научиться защищаться.

www.azb.ru

57



Право голоса

Один из обычных проблем ноутбуков - тихое воспроизведение звука. Если ваш портативный компьютер - это «рабочая лошадка», а не мультимедийный центр, то встретитесь фанатам на нем из-за этого недостатка не слишком комфортно. Согласно исследованиям, около 50% пользователей перешли на жесткий звук в ноутбуках. Решить проблему можно с помощью специальной вставки для компьютера - например Logitech Speaker Laptop N700, в которую встроены колонки с динамиками-динамиками. Промокоды предлагают высший уровень звука и т.д. Кроме того, в поставку входит специальная вставка, которая позволяет подключить внешние динамики, например, HD60G, OptoGO. Правда, антигитурески не совсем. Правда, в этом случае все таки лучше использовать наушники, а не внешней поставкой. Да и в другом случае не совсем. Подставка подключается к компьютеру через USB. На ее корпусе есть кнопки регулировки громкости звука и включения вентилятора. В марте устройство поступит в продажу в Европе по цене около 69,99 евро.

Розовые мегабайты

В человеке все должно быть прекрасно - и ноутбук, и мышка, и жесткий диск. Следуя этому принципу, тайваньская компания A-DATA представила на рынке портативный внешний накопитель данных SPH94 с четырех дисками: небесно-голубым, розовым, черным и белым. Кроме того, комплект входит стикеры, которые, по замыслу разработчиков, должны подчеркнуть индивидуальность владельца. Например, один из вариантов - стилизация под черную доску. Беспокойтесь о жестком диске, выставляя как небольшая вилка, например, сдвоенный SPH94 поддерживает все последние операционные системы и позволяет загрузить бесплатно и без регистрации некоторые программные пакеты, например, HD60G, OptoGO. Правда, антигитурески не совсем. Правда, в этом случае все таки лучше использовать наушники, а не внешней поставкой. Да и в другом случае не совсем. Подставка подключается к компьютеру через USB. На ее корпусе есть кнопки регулировки громкости звука и включения вентилятора. В марте устройство поступит в продажу в Европе по цене около 69,99 евро.

Не для посторонних

Среди всех продуктов, представленных компанией BitFury-Siemens в рамках выставки выставки CES, мы особенно запомнились тонкий и легкий монофункциональный ноутбук S760 с диагональю экрана 13,3 дюйма. Laptop оснащен процессором Intel Core 2 под первой технологией (7nm, а весит всего 1,6 кг). Также внутри профессиональная видеокарта nVidia GeForce 312 MB памяти и операционная система Windows 7 Professional. Для предотвращения доступа к вашему ноутбуку посторонних лиц есть встроенный сканер отпечатков пальцев. Кроме того, фирменная технология Advanced Theft Protection позволяет автоматически заблокировать устройство или удалить хранившиеся на нем данные в случае его утери или кражи. Осталось добавить вышереченному функционалу еще несколько функций, и устройство USB-порт даже при выключенном ноутбуке, устойчиво к прикосновению. Также к устройству может быть подключено внешнее устройство хранения данных, например, жесткий диск Seagate Backup Plus. Стоимость ноутбука составит порядка \$1400.



CLASSIFIEDS

Забьются а малы! Обозначь их в квартире! ksandy7@yandex.ru

МНЕНИЕ

Национальный вид спорта



АЛЕКСАНДР БЕЛЫВСКИЙ, АВОКАТ

В Милане на прошлой неделе возобновился процесс против премьер-министра Италии Силвио Берлускони, которого обвиняют в мошенничестве группа Mediaset. Его обвиняют в финансовых махинациях на 470 млн евро через офшоры на схеме из одного карибана и другой. В середине 90-х годов права на каналорек из США купились двумя офшорными компаниями, а затем втроем продавались группе Mediaset. Теперь у итальянского правосудия возникли подозрения, что и эти офшоры также принадлежат Берлускони. Хрестоматийный вопрос, который в России знаму даже дети. И что после этого говорить о наших буферных компаниях? Итальянцы говорят, что премьер может сесть за решетку на 6 лет. Что бы сказали в России? У нас стране продолжают говорить об уходе от налогов, и в частности стикерами становится силовыми. Например, очередное уголовное дело против «ЮН-Сирвис» Генерал-майор СК при МВД Александр Матвеев заявил о нулевой налоговой компании на сумму 75 млрд руб. Планируется рассмотрение «ЮН-Сирвис» известно. Похоже, новым обвинением рента не добьются. В Московской нефтяной компании (МНХК), которая полностью принадлежит Sibur Energy (SE), также все не просто, хотя многие лежат на номере суда. Главное системное управление вообще сразу два годовых дела по налогам на 600 млн руб. Там праг народа - бывший глава МНХК Шалва Чирришвили, на него могут сыграть все проблемы. Основным акционером SE стал Александр Мейер, с которой вообще никто не будет. Проводится процесс против «Араб Престижа» - также по статье о нулевой компании. На суде на прошлой неделе свидетелем обвинения выступил совладелец «Ройби Девелопмент» Павел Телушкин. Он входит в совет директоров шарфромной сети, главу которой - Владимир Некрасова, якобы вместе с Сергеем Шайдером, обвиняют в нулеват 115 млн руб. Доказано этого не было. Тем не менее Некрасова в прошлом году привел в «Алросской» Тинькове. Все это свидетельствует о том, что в России продолжается перераспределение активов, перераспределение в национальный вид спорта. Он имеет место и в своем начале с монополизацией капиталов в России, когда отменяли и усугубляли, продолжались, когда активировались реформы, существуют и сейчас. Реформы законно сегодня практически нет, но есть последствия кризиса. Ведь именно в революцию, и кризис и в форма нажимаются самые большие вальтеры. Сегодня существует очень серьезный рычаг - это налоговая система, способствующая тому, что активы будут перераспределены на одного руб в другое. Ведь мы наконец-то не представляем. Следствием является саму приватизацию ничем не имеют права. Они могут только отнимать и в дальнейшем это куда-то девать. По дороге, очевидно, есть люди, на этом зарабатывающие. Таким образом и происходит перераспределение, за которым мы будем наблюдать еще пару лет, а потом появится что-то новое.

www.azb.ru

КОМПАНИЯ № 1 | 25.05.2010

Говорят. Самая обсуждаемая тема недели. Анализ и мнения из блогов, комментарии экспертов, участники рынка и чиновников. Очень популярная рубрика, вызывающая массу откликов. Весь спектр мнений, самые жесткие оценки, и никакая цензуры!

Upgrade. Новые гаджеты, интернет-порталы и услуги для среднего и малого бизнеса.

Практикум. Анонсы семинаров и конференций, образовательные программы и маркетинговые акции компаний.

Книги. Рецензии на новинки книжных магазинов.

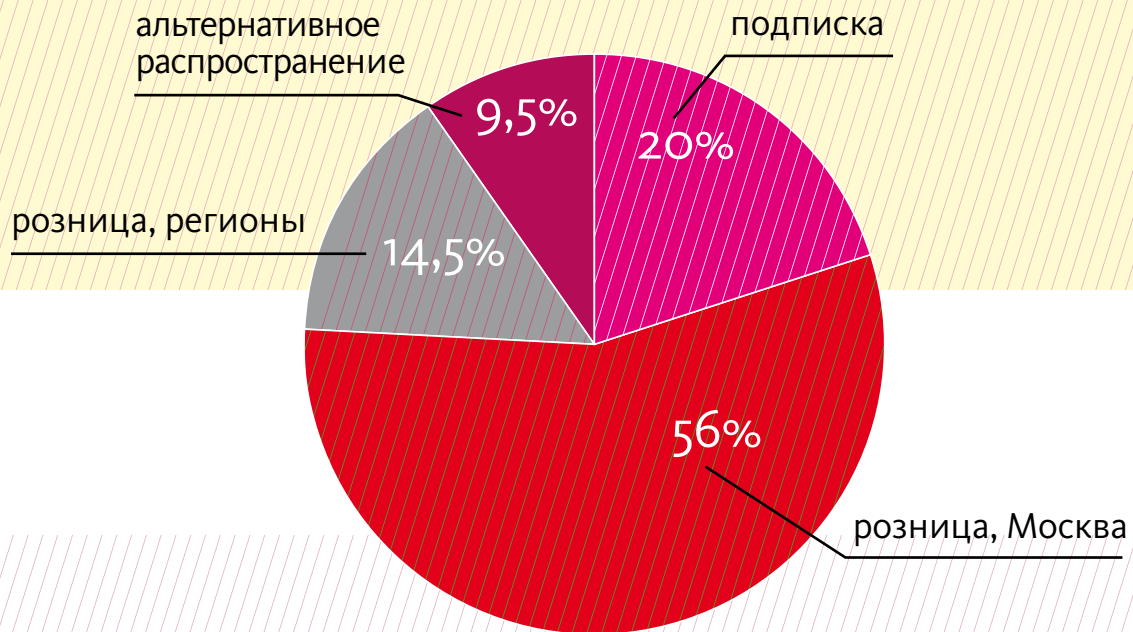
Рейтинг. Наши рейтинги - самые обсуждаемые на рынке. После выхода журнала они продолжают жить своей жизнью - масса перепечаток в Интернете, многочисленные цитирования в печатной прессе и на радио. (Надежность банковских вкладов. Каких ПИФов можно не бояться. Каким авиакомпаниям не страшен кризис. Непотопляемые девелоперы.)

Мнение. Авторские колонки известных людей по следам последних новостей.

www.azb.ru

КОМПАНИЯ

Распространение журнала

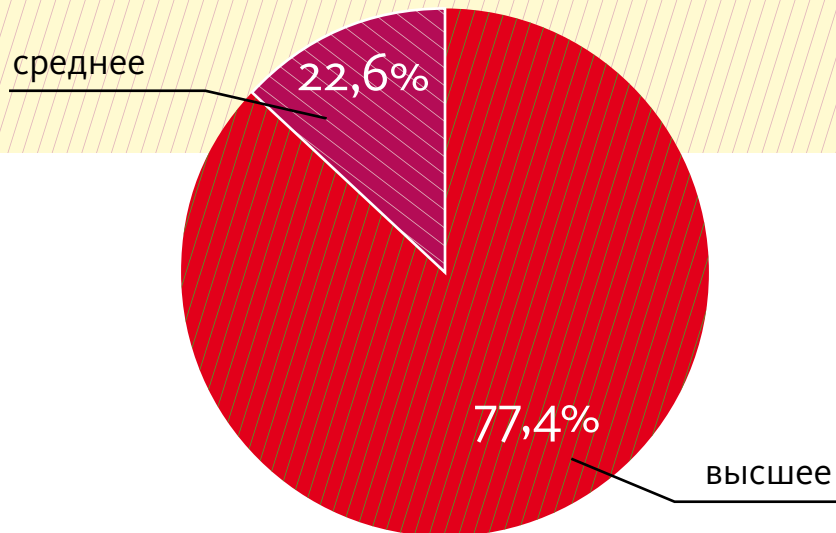


Деловой еженедельный журнал легко доступен для покупки в розницу в регионах и в Москве (сети супермаркетов и киосков). Регулярными читателями стали пассажиры бизнес-класса крупнейших авиалиний «РусЛайн» (бизнес-авиация), «ТрансАэро», S7 Airlines, British Airways, Alitalia, Qatar Airways, Singapore Airlines, VIP-зоны терминала D Шереметьево-2, Внуково, Домодедово, представители правительств РФ и Москвы, Госдумы, банков, бизнес-центров, а также члены Diners Club (VIP-рассылка).

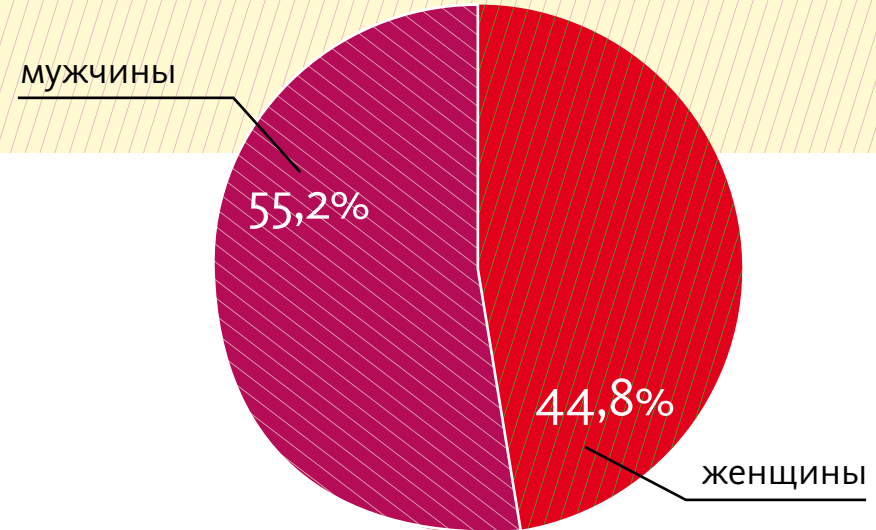
Демографические характеристики аудитории журнала

77,4 % ЧИТАТЕЛЕЙ ЖУРНАЛА «КОМПАНИЯ» ИМЕЮТ ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Образование

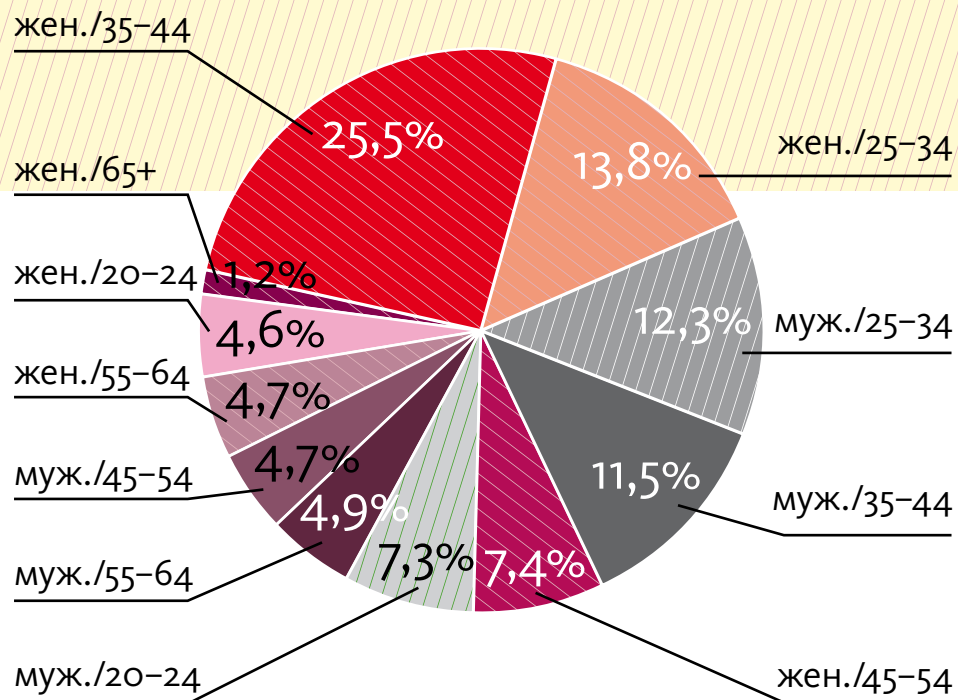


Пол

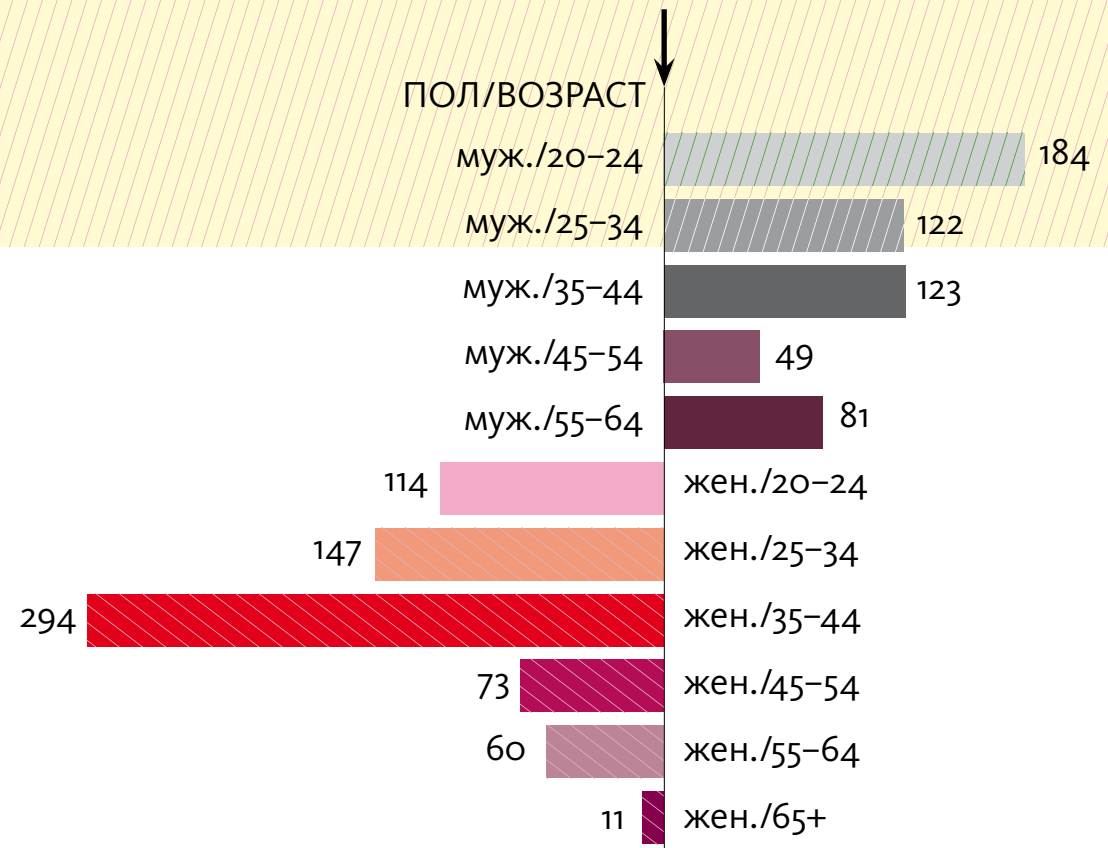


Демографические характеристики аудитории журнала

Пол/возраст



Affinity Index=100 (москвичи 20+)

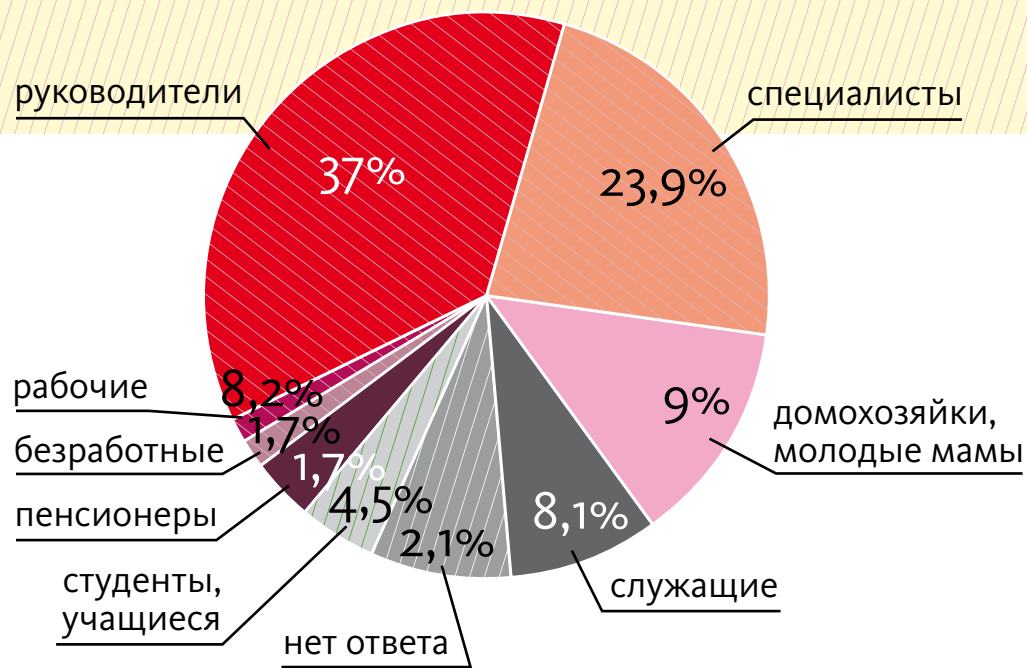


КОМПАНИЯ

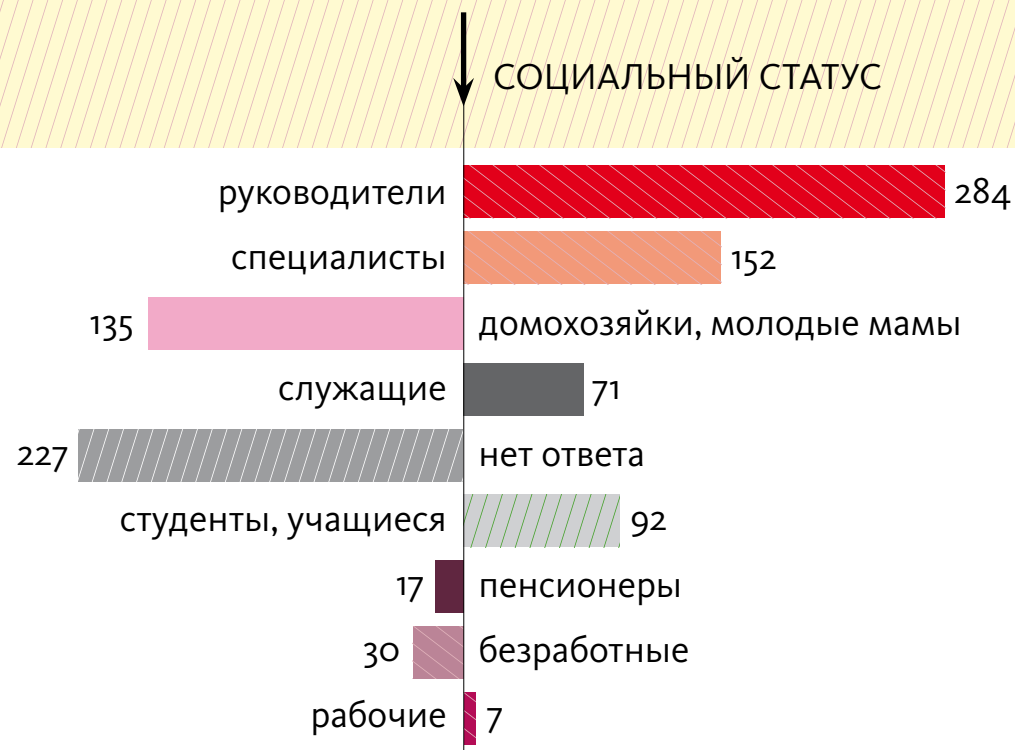
Демографические характеристики аудитории журнала

ПОРЯДКА 37% ЧИТАТЕЛЕЙ ЖУРНАЛА «КОМПАНИЯ» ОТНОСЯТСЯ К КАТЕГОРИИ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

Социальный статус



Affinity Index=100 (москвичи 16+)

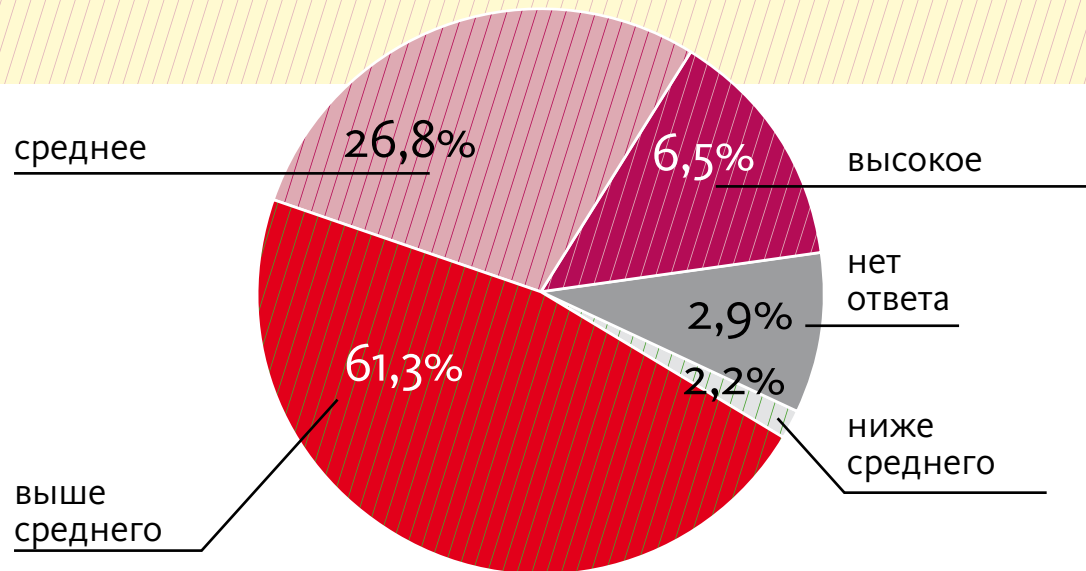


КОМПАНИЯ

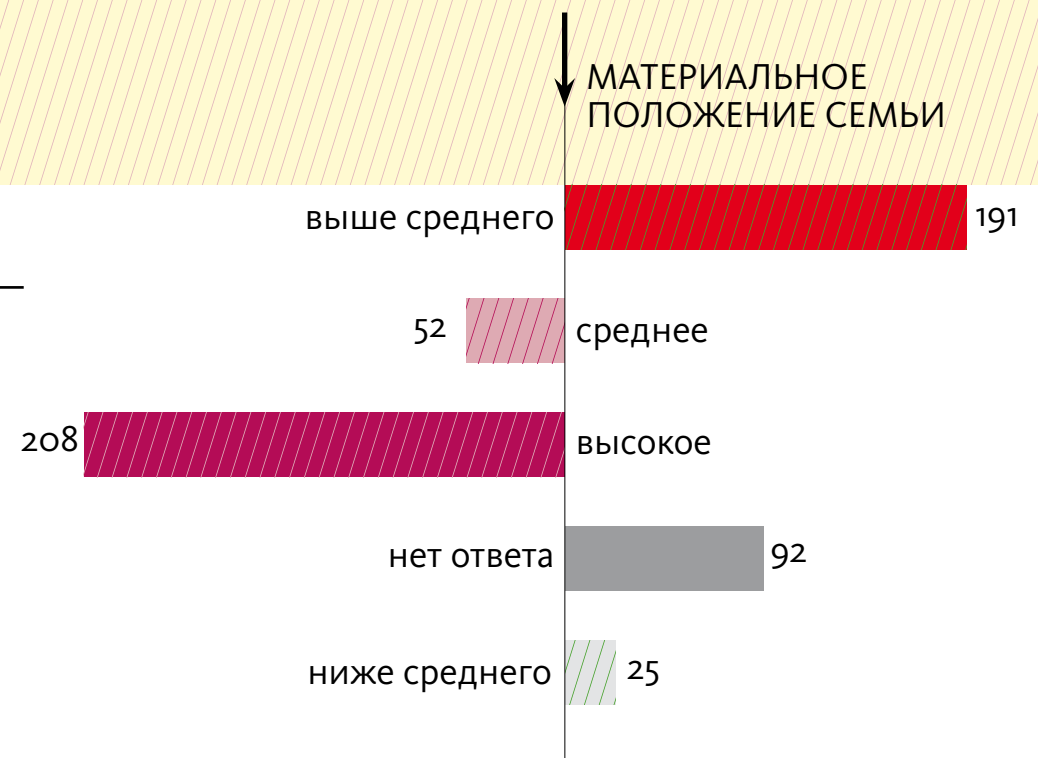
Демографические характеристики аудитории журнала

ПОРЯДКА 68% ЧИТАТЕЛЕЙ ЖУРНАЛА «КОМПАНИЯ» ИМЕЮТ ДОХОД ВЫСОКИЙ И ВЫШЕ СРЕДНЕГО

Материальное положение семьи

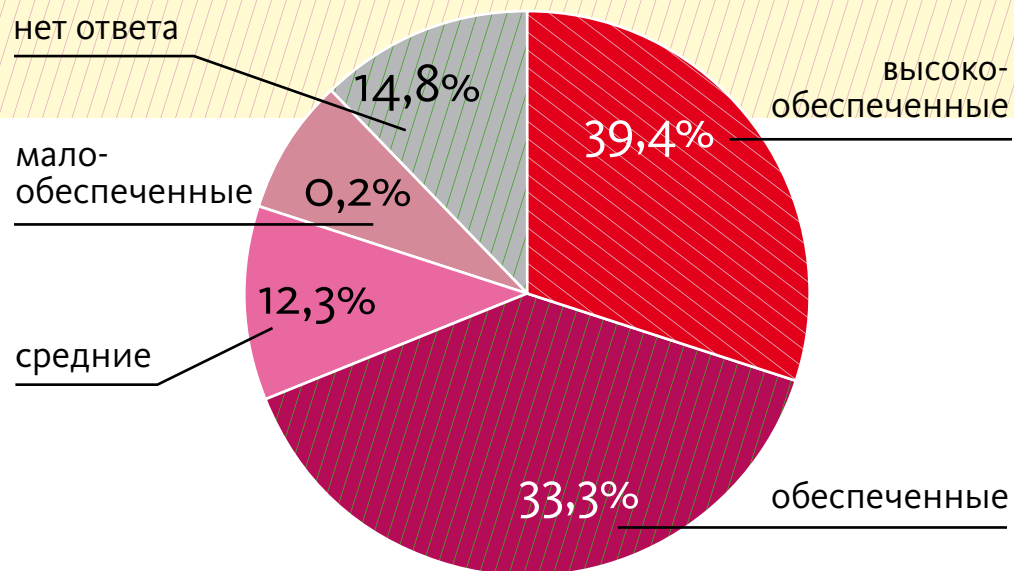


Affinity Index=100 (москвичи 16+)

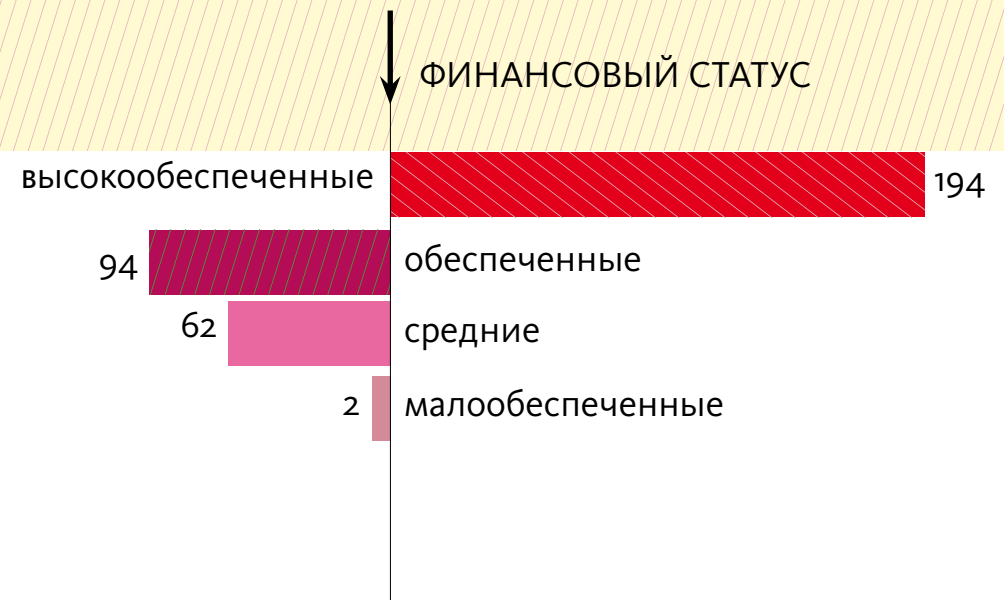


Демографические характеристики аудитории журнала

Финансовый статус

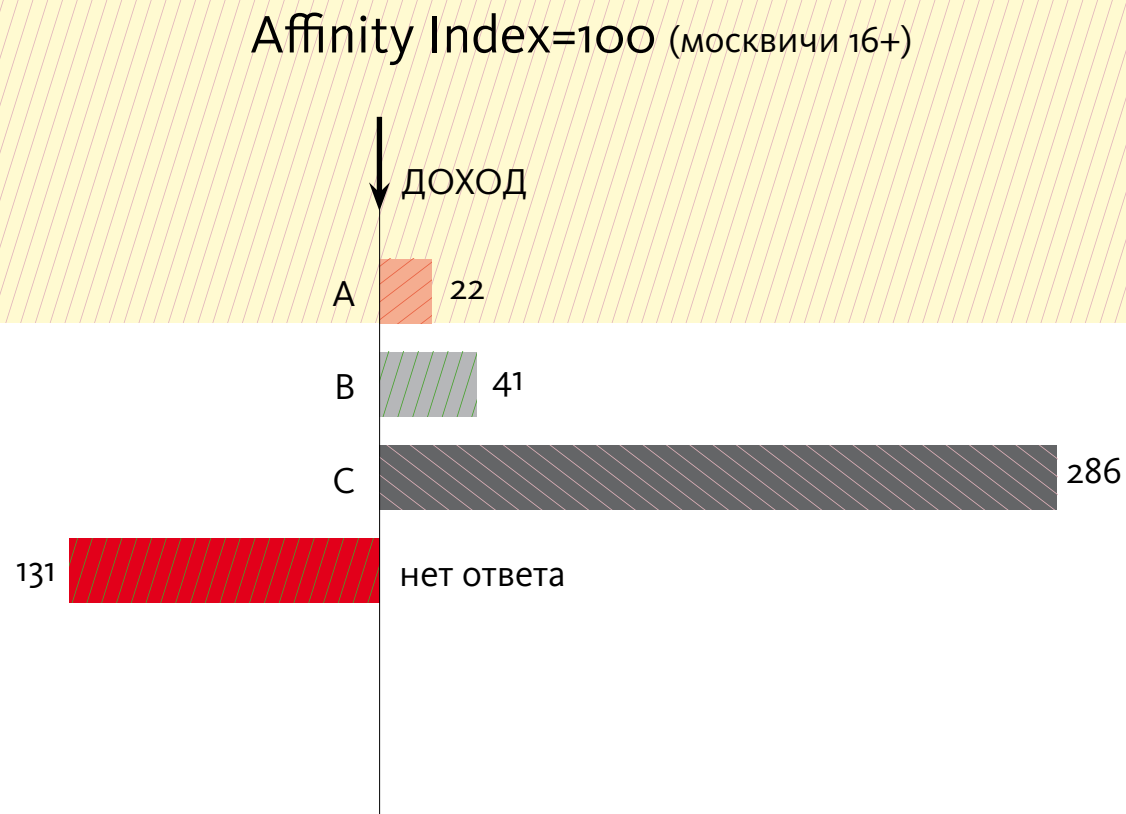
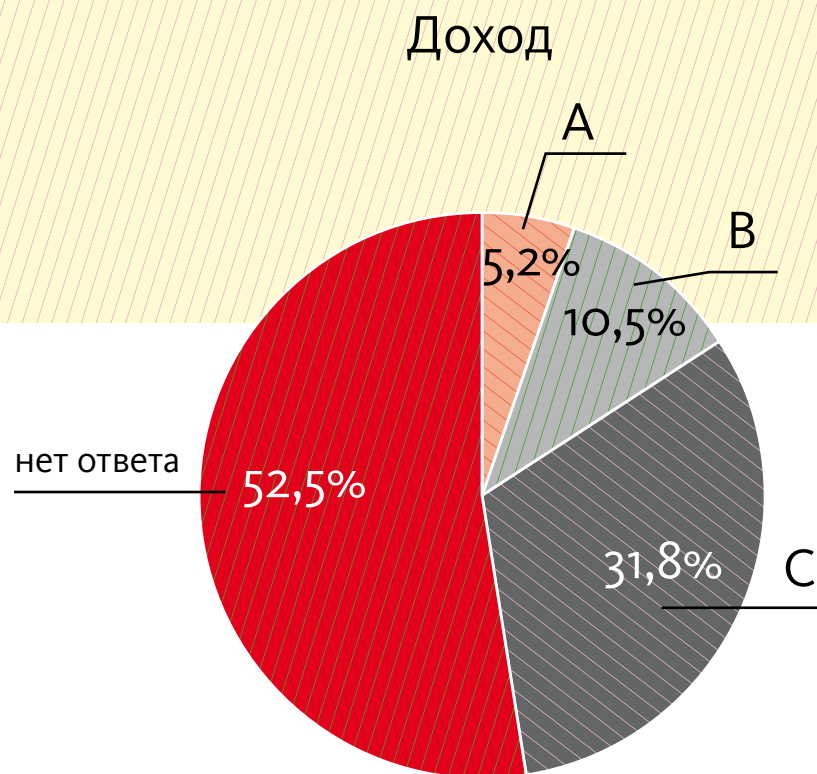


Affinity Index=100 (москвичи 16+)



КОМПАНИЯ

Демографические характеристики аудитории журнала



КОМПАНИЯ

График выхода тематических приложений к журналу на 2011 г.

Месяц	№№	Дата	Приложения
Январь	1	17.01.11	
Январь	2	24.01.11	
Январь	3	31.01.11	Колесо
Февраль	4	07.02.11	Страхование
Февраль	5	14.02.11	Hi Tech
Февраль	6	21.02.11	Лизинг
Февраль	7	28.02.11	Факторинг
Март	8	07.03.11	Банки
Март	9	14.03.11	Недвижимость / Hi Tech
Март	10	21.03.11	Образование
Март	11	28.03.11	Страхование
Апрель	12	04.04.11	Лизинг
Апрель	13	11.04.11	Факторинг
Апрель	14	18.04.11	Hi Tech
Апрель	15-16	25.04.11	Колесо
Май	17	09.05.11	Банки
Май	18	16.05.11	Hi Tech
Май	19	23.05.11	Недвижимость
Май	20	30.05.11	Страхование
Июнь	21	06.06.11	Лизинг
Июнь	22	13.06.11	Факторинг
Июнь	23	20.06.11	Hi Tech
Июнь	24	27.06.11	Образование

Июль	25	04.07.11	Банки
Июль	26	11.07.11	Hi Tech
Июль	27	18.07.11	Недвижимость
Июль	28	25.07.11	Страхование
Август	29	15.08.11	Колесо
Август	30	22.08.11	Образование
Август	31	29.08.11	Hi Tech
Сентябрь	32	05.09.11	Лизинг
Сентябрь	33	12.09.11	Факторинг
Сентябрь	34	19.09.11	Банки / Образование
Сентябрь	35	26.09.11	Hi Tech
Октябрь	36	03.10.11	Страхование
Октябрь	37	10.10.11	Банки
Октябрь	38	17.10.11	Недвижимость / Образование
Октябрь	39	24.10.11	Hi Tech
Октябрь	40	31.10.11	Факторинг
Ноябрь	41	07.11.11	Лизинг
Ноябрь	42	14.11.11	Банки
Ноябрь	43	21.11.11	Hi Tech
Ноябрь	44	28.11.11	Страхование
Декабрь	45	05.12.11	Банки / Факторинг
Декабрь	46	12.12.11	Hi Tech
Декабрь	47	19.12.11	Недвижимость
Декабрь	48	26.12.11	

КОМПАНИЯ

Базовые тарифы на размещение рекламы в журнале, 2011 г.

Формат	Размеры		Стоимость (руб.)	
	горизонтальный модуль, мм	вертикальный модуль, мм	без НДС	с НДС 18%
1 полоса		(206 x 280) + 5мм (навылет)	325 000	383 500
1/2 полосы	(206 x 136) + 5 мм (навылет) (178 x 124) в поле набора	(102 x 280) + 5 мм (навылет) (87 x 254) в поле набора	170 000	200 600
1/3 полосы	(206 x 95) + 5 мм (навылет) (178 x 81) в поле набора	(72 x 280) + 5 мм (навылет) (57 x 254) в поле набора	115 000	135 700
1/4 полосы	(206 x 75) + 5 мм (навылет) (178 x 62) в поле набора	(87 x 121) в поле набора	90 000	106 200
1/8 полосы	(87 x 60)		55 000	64 900
Разворот	(412 x 280) + 5 мм (навылет)		470 000	554 600
Центр. разворот	(412 x 280) + 5 мм		490 000	578 200
Первый разворот	(412 x 280) + 5 мм		510 000	601 800
2-я полоса обложки	(206 x 280) (обрезной)		390 000	460 200
3-я полоса обложки	(206 x 280) (обрезной)		360 000	424 800
4-я полоса обложки	(206 x 280) (обрезной)		460 000	542 800

НАЦЕНКА:

за позиционирование 10%
за срочность 10%

СТРОЧНОЕ ОБЪЯВЛЕНИЕ:

1 знак – 30 руб., включая знаки препинания и пробелы (не более 60 знаков)

Внимание!

На строчные объявления скидки не действуют.

СКИДКИ:

агентству – 15%

Welcome – 5%

за кратность:

2–3 публикации – 5%

4–8 публикаций – 10%

9–14 публикаций – 15%

15 и более – 20%

Последний день подачи макета за три рабочих дня до выхода номера.

Classifieds (цены указаны без учета НДС):

1/24	43 x 36,7 мм	7700
1/12	88 x 36,7 мм	13200
1/8	139 x 36,7 мм	22000
1/6	88 x 75,5 мм	26400

Технические требования к электронным версиям макетов

1. Типы электронных носителей

Оригинал-макеты в электронной форме принимаются на следующих носителях: CD-ROM Disk, FTP, другие носители, отформатированные под Mac со своим устройством.

2. Форматы файлов

AI, EPS – Adobe Illustrator.
TIF, EPS – Adobe Photoshop. Прочие форматы следует оговаривать с дизайнерами дополнительно.

3. Растровая графика

Изображения могут быть только в форматах TIF или EPS. Разрешение – 300 dpi, строго в натуральный размер, 100% масштабирования, иллюстрации – скадрированы, цветовая модель CMYK, Grayscale, Bitmap (не менее 800 dpi).

Не допускается использование алгоритмов сжатия (например, LZW компрессии), дополнительных альфа-каналов (Channels) и путей (Paths), кроме обтравочных. EPS – при сохранении кодировка Binary.

Размеры шрифтов – не менее 8 пунктов для рубленых и 12 пунктов для шрифтов с засечками.

4. Векторная графика

Изображения могут быть только в форматах Ai или EPS. Использовать только CMYK цвета. Все шрифты должны быть переведены в кривые. Не должно быть невидимых текстовых символов. Выходное разрешение для текста (output) – 800 dpi. Избегайте внедрения растровых иллюстраций в векторные изображения. Если же это необходимо, все внедренные растровые элементы должны быть приложены отдельными файлами и соответствовать требованиям к растровой графике. Минимальная толщина линии (вывороткой или составная на любом фоне) – 1 пункт. Файлы не должны содержать линий (OUTLINE PATH).

5. Шрифты, размеры текста

За шрифты Заказчика Издательский дом ответственности не несет! Шрифты должны быть PostScript for Macintosh, размер шрифта должен быть округлен до десятых (например, 8,9 пт). Шрифт, находящийся на составном фоне, должен иметь размер не менее 6 пт. Не допускаются выворотные тексты на составном фоне (более 2 красок) размером менее 7 пунктов для рубленых и не тонких шрифтов типа Pragmatica

и 10 пунктов для шрифтов с засечками (ширина штриха не менее 0,5 мм). При предоставлении макета в формате TIFF шрифты обязательно должны быть не менее 8 пунктов для рубленых шрифтов и 12 пунктов для шрифтов с засечками. Проверьте размер текста в логотипах!

6. Цветоделение

Цветовая модель – CMYK. Недопустима опция overprint для всех цветов, кроме черного. Рекомендуется использовать эту опцию для черного текста.

7. Размер треппинга

Для сопрягающихся цветов обязаны быть не менее 0,144 (рекомендуемый: 0,288pt). Сумма красок на деловые издания не должна превышать 280% (для обложек 320%). Сумма красок на глянцевые издания – не превышать 320%

8. Требования Законов РФ и нормативных актов к рекламным материалам

В соответствии с положениями Закона о рекламе РФ и других нормативных актов, макет должен содержать следующие надписи:

- пометку «товар сертифицирован», если рекламируемый

товар или услуга подлежат сертификации;

- пометку «подлежит обязательной сертификации», если рекламируемый товар или услуги подлежат обязательной сертификации;
- номер лицензии и наименование органа, выдавшего эту лицензию, если рекламируемая деятельность подлежит лицензированию.
- пометку «на правах рекламы» или «реклама».

Эти надписи могут располагаться в любом месте макета и должны быть удобочитаемыми.

9. Сопроводительная информация

К электронному носителю ОБЯЗАТЕЛЬНО должна прилагаться распечатка файла оригинал-макета, содержащая:

- название рекламной публикации;
- название журнала и дата выхода публикации;
- формат рекламного модуля;
- размеры изображения;
- координаты дизайнера (имя, телефон) для решения возможных технических вопросов по макету.

На любой формат рекламного модуля желательно предоставлять цветопробу. Если макет предостав-

лен без цветопробы, претензии по качеству цвета приниматься не будут.

10. Пленки не принимаются

11. Макеты, не отвечающие Требованиям.

Заказчик должен сознавать, что:

- макеты, не соответствующие Требованиям, могут не открыться;
- макеты, не соответствующие Требованиям, не могут быть воспроизведены полиграфически или при полиграфическом воспроизведении возможны искажения.

Заказчик несет полную ответственность за соответствие макетов вышеперечисленным требованиям.

12. Минимальный размер вложения под скрепку 120*120