



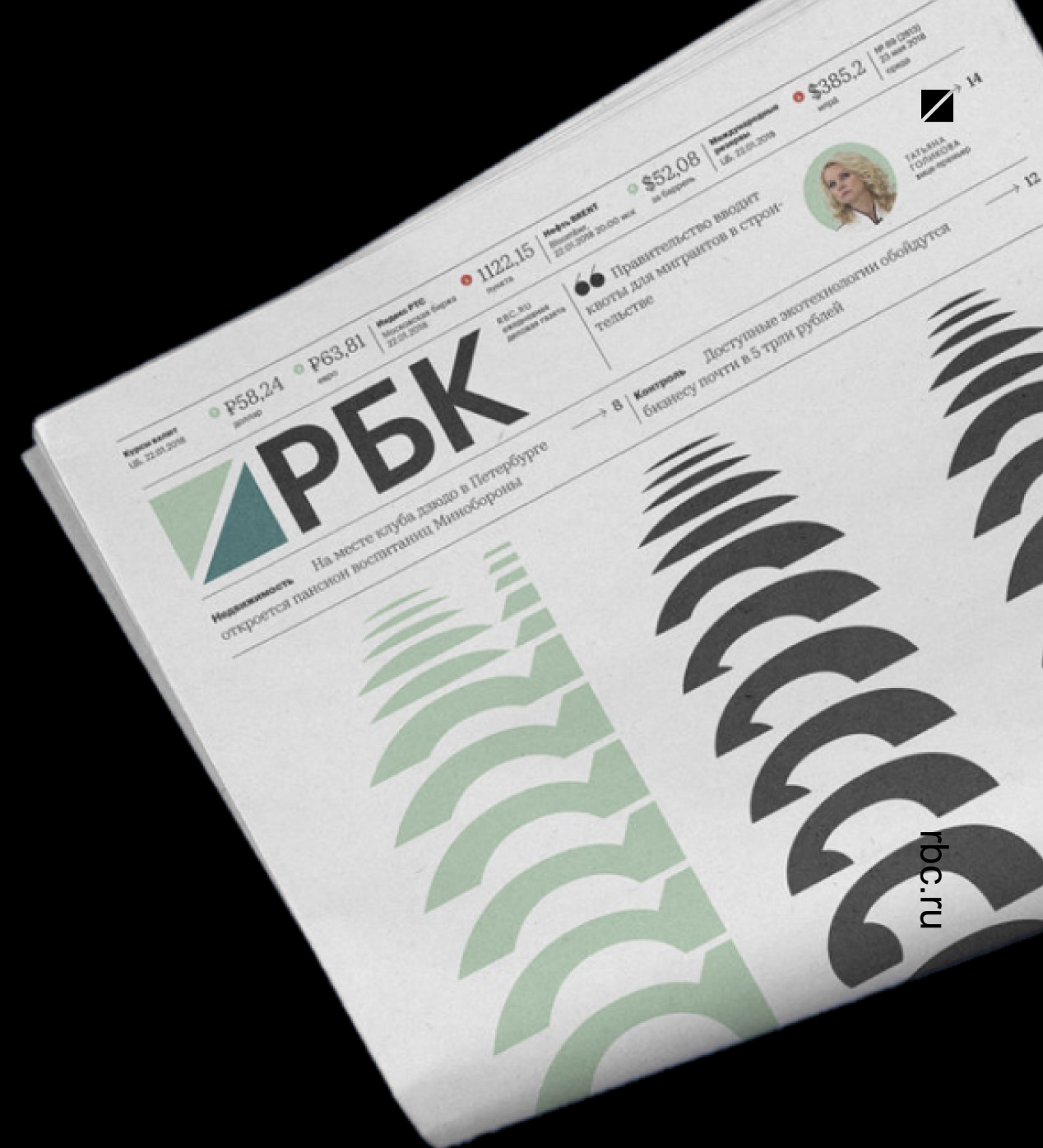
Ежедневная деловая газета РБК

№ 1 Ежедневная деловая газета в России

Газета РБК — самый популярный деловой ежедневник страны, лидер по аудитории в сегменте ежедневных деловых изданий.

Бизнес и экономика, новости и аналитика, политика и общество — всё, из чего складывается информационная повестка дня.

Данные Mediascope, NRS-Москва, Россия (города 100 k+, население 16+), май-октябрь 2022



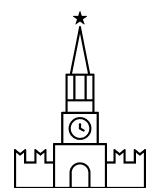
80

тыс. экземпляров
ежедневный
тираж газеты

Аудитория газеты



AIR Россия



AIR Москва

Газета РБК

291 300

98 500

Коммерсантъ

281 300

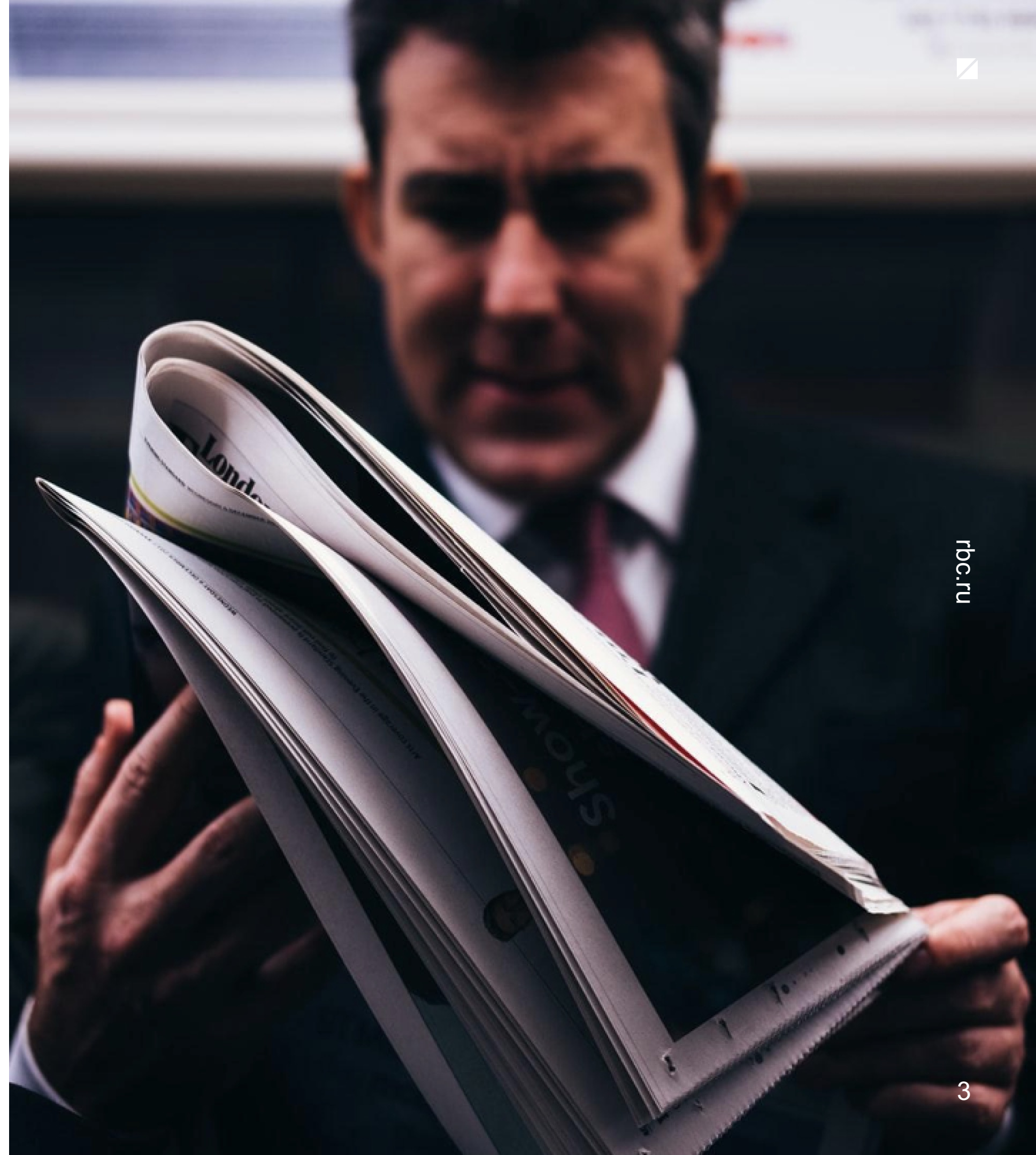
90 300

Ведомости

97 500

58 300

Данные Mediascore, NRS-Москва, Россия (города 100 к+, население 16+),
май-октябрь 2022



Портрет читателя

60%

Мужчины

65%

Руководители
и специалисты

62%

Возраст
25–54 года

40%

Женщины

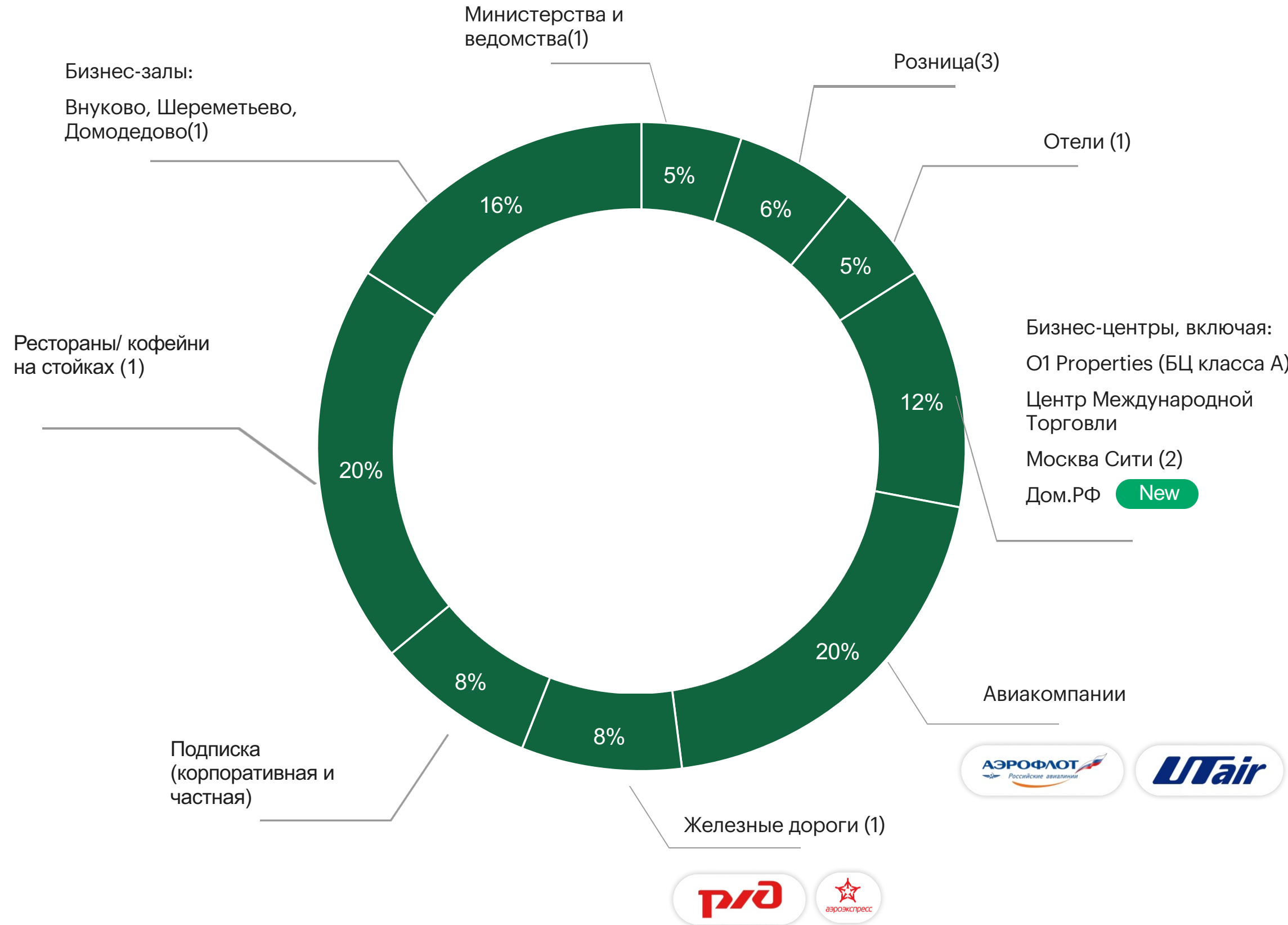
78%

Доход* средний и
высокий

56%

Высшее
образование

Распространение газеты



¹ Подробный список по запросу

² Где найти: Ежедневное размещение газеты (исключая выходные и праздничные дни): на стойках Москва-Сити у двух зон ресепшн в башне Империи и на стойке РБК в музее-смотровой, Башня «Меркурий Тауэр».

³ Розница (киосковые сети): Москва Павильоны прессы КУРЬЕР, Магазины прессы СПРИНТ, Минимаркеты Прессы Хорошие новости, Павильоны прессы ПРЕСС-Лайн.

Киоски Москва (Кардос, Сейлс, АМО-Пресс, АЛФАВИТ, МК-Сервис)

Газета на ПМЭФ

Распространение:

В 1-м и 2-м классе Сапсана

Рестораны и отели в СПб в период проведения ПМЭФ (более 100 точек)

На фирменных стойках форума

В зонах делового общения — выкладка на стенде РБК

Дополнительный тираж – 20 тыс. экземпляров

№81 | 17.06.2022 | Курсы валют: P56,87 доллар, P58,97 евро, \$119,16 за баррель
РБК | Специальное приложение
Стратегии настоящего и будущего России
Чему была посвящена основная макроэкономическая сессия ПМЭФ-2022 → 2

№80 | 16.06.2022 | Курсы валют: P56,66 доллар, P59,12 евро, \$121,83 за баррель
РБК | Мнение
«Удоканская медь» отложила на год запуск обогатительной фабрики → 14
Онлайн-ки: резко увеличилась закупка сериалов из Южной Кореи и Турции → 18

№80 | 16.06.2022 | Курсы валют: P56,66 доллар, P59,12 евро, \$121,83 за баррель
РБК | Мнение
Новый мир: какими нам быть, чтобы в него попасть
По оценке ЕИВ, украинский кризис сократит рост ВВП еврозоны до 2,7% → 2
Производство половины основных стройматериалов на 70–100% зависит от западного оборудования, предупредили отраслевые эксперты → 7

HENDERSON
Способность адаптироваться к изменениям – это признак интеллекта
HENDERSON.RU

Газета на ВЭФ

Распространение:

Аккредитованные отели во Владивостоке в период проведения ВЭФ (более 100 точек)

На фирменных стойках форума

В зонах делового общения — выкладка на стенде РБК

Дополнительный тираж – 5 тыс. экземпляров



О чем говорили участники ключевых сессий Восточного экономического форума → 2

Китай в августе увеличил экспорт товаров в Россию на 26,7% → 6

Леонид Ми заявил об и к приобретению до в проекте «Сахалин

\$11,2 млрд



Почему МВФ улучшил прогноз по динамике российского ВВП в 2023 году → 2

Какая отрасль станет главным бенефициаром введения цифрового рубля → 3

Из-за чего россияне начали экономить на товарах и питании для детей → 5

«Потребители могут остаться без кешбэка, начисляемого за покупки, так как он выплачивается из средств, которые банки получают в качестве дохода от проведения безналичных платежей картами»

Коммерческие форматы

Имиджи

Адверториалы

Партнерские материалы:

Раздел Тренды

Раздел Новая экономика

Партнерские страницы РБК+

Спецпозиции



Форматы материалов - Тренды и Новая экономика

1 полоса

Эксплейнер — короткий и наглядный формат, объясняющий тот или иной феномен/явление/тему

Бизнес кейс — рассказ о решенной бизнес-задаче клиента по заданной структуре: вызов / способ решения / результат / рефлексия

Чек-лист — формат рефлексии для читателя для оценки собственного состояния/прогресса/готовности к чему-либо

Короткое интервью — раскрытие экспертизы/опыта/повестки клиента в заданной узкой теме в формате короткого блиц-интервью (3-4 вопроса)

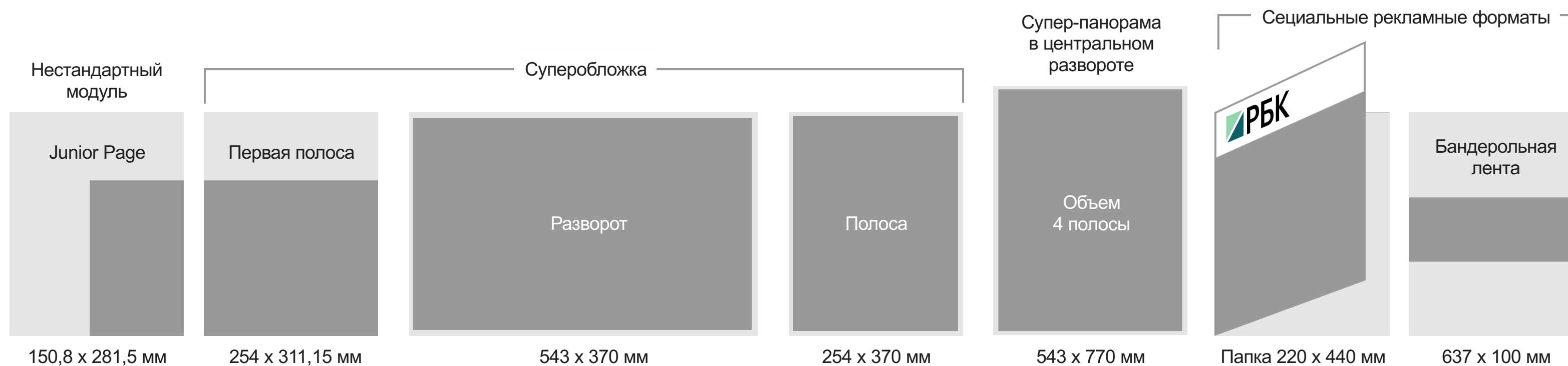
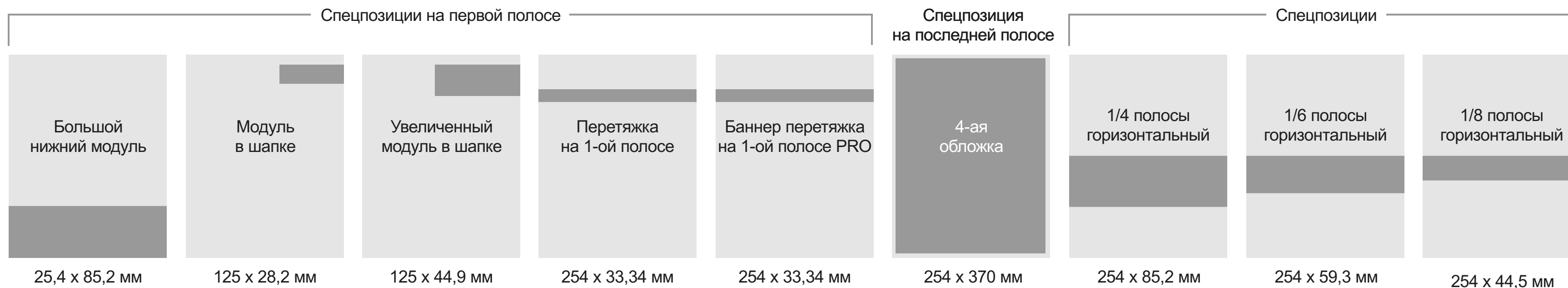
1/2 и 1/3 полосы

Бизнес кейс — рассказ о решенной бизнес-задаче клиента по заданной структуре: вызов / способ решения / результат / рефлексия

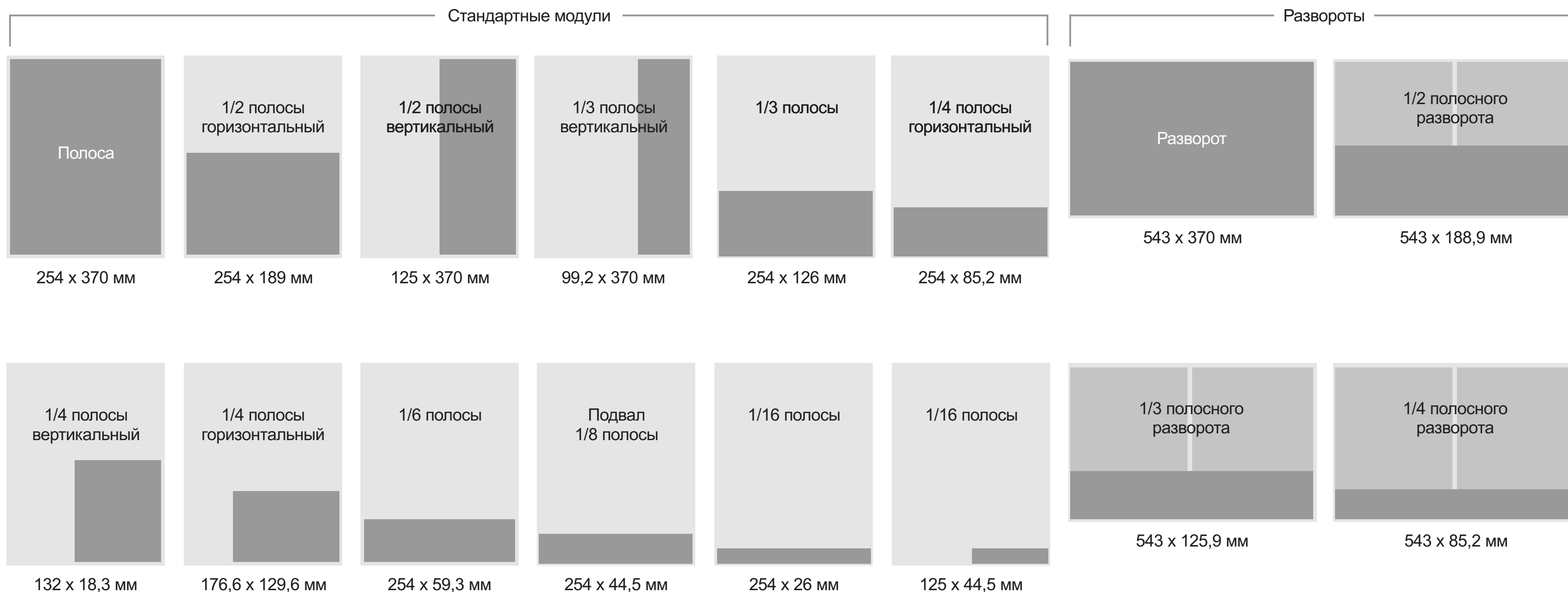
Чек-лист — формат рефлексии для читателя для оценки собственного состояния/прогресса/готовности к чему-либо

Колонка — авторское мнение клиента на тему, опирающееся на экспертизу и опыт компании; взгляд на явление/феномен/тему; визионерское рассуждение; должно быть подтверждено какими-либо источниками/цифрами/прогнозами, на которые ссылается автор

Размеры рекламных модулей (спецпозиции)



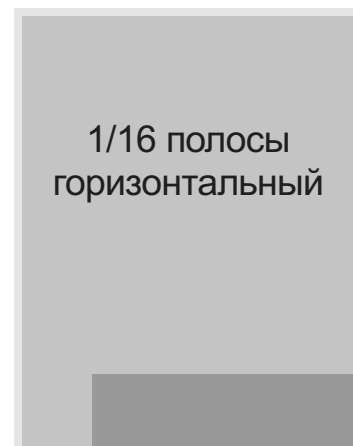
Размеры рекламных модулей (стандарт)



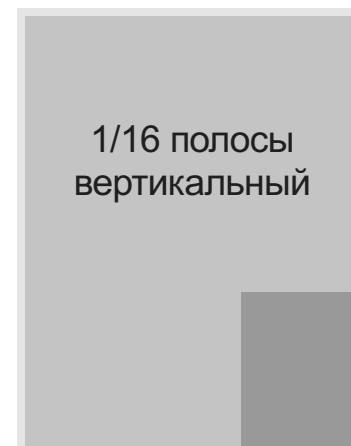
гбс.ру

Размеры рекламных модулей (раздел Classifieds)

Рубрика деловые предложения (финансы, аукционы, акции, it, бизнес-услуги, семинары, покупка/продажа, конференции, выставки, образование)

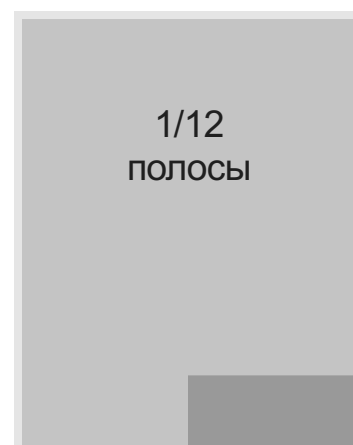


125 x 48,2 мм

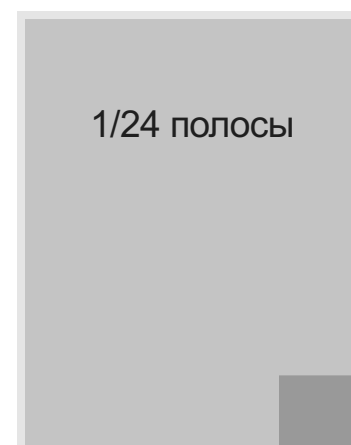


73,4 x 88,9 мм

Рубрика ресторанный гид и рестораны

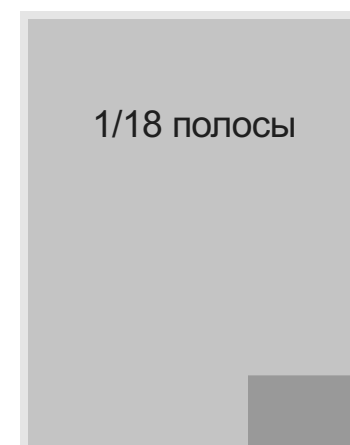


125 x 66,7 мм



62 x 62 мм

Рубрика Недвижимость



63 x 73,4 мм

График выхода рубрик
в разделе Classifieds

Пн/Чт

Недвижимость

Вт

Деловые
предложения

Пт

Ресторанный гид
и рестораны

Приложение РБК+

О новых сегментах рынка, проблемах и решениях с использованием экспертизы партнера. Партнер принимает активное участие в формировании тем проекта, делится своим опытом исследования рынка.

Газетный
формат

Формат
289x400 мм

Объем полос
2, 4; 8; 12; 16 и более

Тираж выпуска
80 000 экз.

Распространение
совместно с Газетой РБК,
на сайте в разделе РБК+
plus.rbc.ru

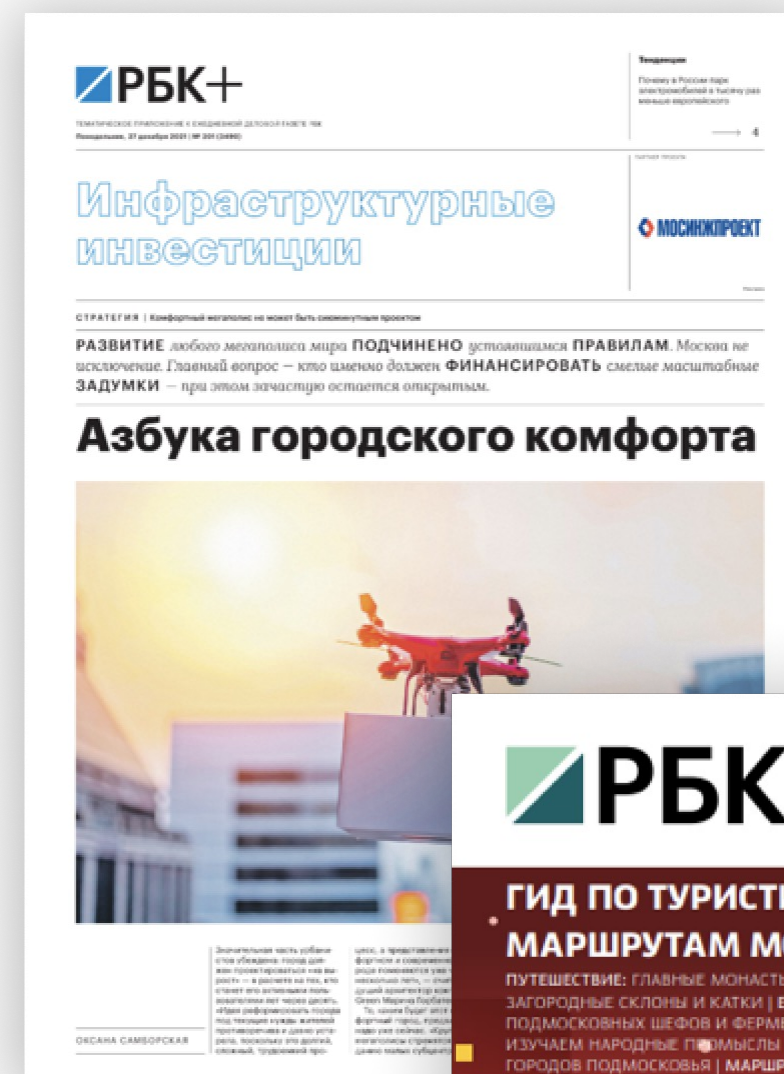
Глянцевый формат
(на скрепке)

Формат
270x330 мм

Объем полос
от 12 до 100

Тираж выпуска
80 000 экз.

Распространение
совместно с Газетой РБК,
на сайте в разделе РБК+
plus.rbc.ru



Партнер тематических страниц РБК+ газетный формат

Логотип на 1-й полосе;

Интервью эксперта - 1/2 полосы или 1 полоса;

Выкладка на сайте РБК в раздел РБК+;

Анонсирование на Главной РБК в блоке Партнерские материалы в течение 2-х дней

18 марта 2020 • среда | Распространяется только совместно с газетой РБК

От первого лица «В нашей бизнес-модели нет места госсубсидиям»

Почему импорт коммерческих автомобилей не интересуется поддержкой со стороны государства, РБК+ объяснил руководитель марки «VOLKSWAGEN КОММЕРЧЕСКИЕ АВТОМОБИЛИ» МИХАИЛ СЕМЕНИХИН.



ФОТО: ТАСС/НИКОЛА РУДНИКОВ

Ряд производителей легкого коммерческого автотранспорта в России сегодня могут рассчитывать на поддержку государства. Что делать остальным?

На российском рынке легкого коммерческого автотранспорта сейчас порядка 80% локально производимых моделей. Они пользуются дотациями, субсидиями и льготами в виде ускоренной амортизации. При этом импортные модели, которые занимают оставшиеся 20% этого сегмента авторынка, в прошлом году доля рынка марки составила 5,2% на общем рынке легкого коммерческого автотранспорта. Если брать сегмент только импортируемых автомобилей, здесь наша доля более 20%. Это не правда.

Итого прошлого года мы расцениваем как успешный. И наши условия никак не связаны с господдержкой. В своих бизнес-моделях мы исходим из конкурентной модели, где дотации вообще нет места.

Здесь нет ничего секретного. В любом учебнике маркетинга описаны три основные стратегии: максимальный продукт по низкой цене, продукт среднего качества — по средней цене, продукт премиального качества — по премиальной цене. Каждый участник рынка выбирает свою стратегию. Мы присутствуем в высоко ценовом сегменте импортируемых автомобилей и выбрали для себя стратегию, продукт премиально-го качества по приемлемой цене. И это не просто лозунг. Потребитель знает цену за качество, и выгода для нас — для нужд семьи, выезда на природу, путешествий.

В России пятый год действует экологический стандарт Евро-6. При этом Volkswagen уже поставил на российский рынок автомобили с двигателями Евро-6. Зачем это делается?

Мы добровольно взяли на себя эту инициативу. Со стороны государства я хотел бы только один вид поддержки — льготы для клиентов на экспортные автомобили стандарта Евро-6. Ступают льготы на импорт, пока не придет соответствующий технический регламент. Однако после согласования со штаб-квартирой в Ганновере в августе 2018 года мы получили одобрение на поставку автомобилей с двигателями Евро-6 в модельной группе Т6 — это Multivan, Crafter, Caddy и Tiguan. За полтора года их доля выросла с 0 до 20%. Технологическое преимущество экологичных двигателей нового поколения более значительное. Мы сейчас делаем ставку на экологичные автомобили с двигателями Евро-6. Это касается не только корпоративных клиентов, но и физических лиц. В структуре продаж легкого коммерческого автотранспорта нашего модельного ряда их доля примерно равна — 30 на 50.

Кто сегодня покупает такие автомобили? Индивидуальные предприниматели, малый и средний бизнес. Выделяю категорию руководителей высшего звена, которые чувствуют себя уверенно даже в текущих экономических условиях и в основном приобретают автомобили модельной Multivan и Caddy. Их

я вижу в виду полной casco без франшизы. У наших прямых и не прямых конкурентов высокие ставки в тричетверть раза выше. Прямые — страховщики считают наши автомобили надуманными, малую мощность и не требующими значительных затрат в ремонт. Если говорить о среднестатистическом рынке есть рынок, однако здесь при покупке достаточно «объемными» банками РБС мы субсидируем потребителя, который в итоге может рассчитывать на уровень 63,7% годовых. Это примерно на треть ниже среднерыночной процентной ставки по автокредиту.

Аналогичная история с лизингом. У нас есть «Войлваген Финанс», инициатива других банковских компаний, в сотрудничестве с которыми мы предлагаем интересные ставки по лизингу для моделей Caddy, Crafter, Multivan, Tiguan. Суть в том, что делает эти автомобили более доступными, для лизингополучателя общая стоимость автомобиля не так важна, как ежемесячный платеж. Поэтому мы всегда стремимся именно на этот показатель, стараясь сделать его для потребителя максимально интересным. Зачастую он составляет всего 10-20 тыс. руб.

Добавлю к этому, что только наша марка поставила весь модельный ряд с уникальной для рынка легкого коммерческого автотранспорта серийной программой «четыре года уверенности». Это стопроцентный аналог гарантии завода-изготовителя по объему продаж. Новое поколение Т6.1 — единственный в своем сегменте автомобиль настоящего немецкого производства Made in Germany. Made in Hannover.

В чем плюсы премиального коммерческого автомобиля?

В большинстве предлагаемых модификаций, которое опустит у локальных производителей. Марка Volkswagen имеет самый широкий модельный ряд и богатую историю возможностей индивидуализации заказа. Это как плюс стоимость на индивидуальные варианты. Клиент приходит в салон Volkswagen и может сконфигурировать автомобиль под себя, добавив необходимые опции, лизинга и выбора цвета, включая дополнительные комплектующие и аксессуары по цене. Потребитель это ценит.

Недостатки высокой цены мы стараемся сглаживать за счет премиальных для потребителя условий кредитования, лизинга и страхования. В среднем на весь модельный ряд сегодня действует рыночная страховая ставка 2,90% —

и это в виду полной casco без франшизы. У наших прямых и не прямых конкурентов высокие ставки в тричетверть раза выше. Прямые — страховщики считают наши автомобили надуманными, малую мощность и не требующими значительных затрат в ремонт. Если говорить о среднестатистическом рынке есть рынок, однако здесь при покупке достаточно «объемными» банками РБС мы субсидируем потребителя, который в итоге может рассчитывать на уровень 63,7% годовых. Это примерно на треть ниже среднерыночной процентной ставки по автокредиту.

Аналогичная история с лизингом. У нас есть «Войлваген Финанс», инициатива других банковских компаний, в сотрудничестве с которыми мы предлагаем интересные ставки по лизингу для моделей Caddy, Crafter, Multivan, Tiguan. Суть в том, что делает эти автомобили более доступными, для лизингополучателя общая стоимость автомобиля не так важна, как ежемесячный платеж. Поэтому мы всегда стремимся именно на этот показатель, стараясь сделать его для потребителя максимально интересным. Зачастую он составляет всего 10-20 тыс. руб.

Добавлю к этому, что только наша марка поставила весь модельный ряд с уникальной для рынка легкого коммерческого автотранспорта серийной программой «четыре года уверенности». Это стопроцентный аналог гарантии завода-изготовителя по объему продаж. Новое поколение Т6.1 — единственный в своем сегменте автомобиль настоящего немецкого производства Made in Germany. Made in Hannover.

В чем плюсы премиального коммерческого автомобиля?

В большинстве предлагаемых модификаций, которое опустит у локальных производителей. Марка Volkswagen имеет самый широкий модельный ряд и богатую историю возможностей индивидуализации заказа. Это как плюс стоимость на индивидуальные варианты. Клиент приходит в салон Volkswagen и может сконфигурировать автомобиль под себя, добавив необходимые опции, лизинга и выбора цвета, включая дополнительные комплектующие и аксессуары по цене. Потребитель это ценит.

Недостатки высокой цены мы стараемся сглаживать за счет премиальных для потребителя условий кредитования, лизинга и страхования. В среднем на весь модельный ряд сегодня действует рыночная страховая ставка 2,90% —

и это в виду полной casco без франшизы. У наших прямых и не прямых конкурентов высокие ставки в тричетверть раза выше. Прямые — страховщики считают наши автомобили надуманными, малую мощность и не требующими значительных затрат в ремонт. Если говорить о среднестатистическом рынке есть рынок, однако здесь при покупке достаточно «объемными» банками РБС мы субсидируем потребителя, который в итоге может рассчитывать на уровень 63,7% годовых. Это примерно на треть ниже среднерыночной процентной ставки по автокредиту.

Аналогичная история с лизингом. У нас есть «Войлваген Финанс», инициатива других банковских компаний, в сотрудничестве с которыми мы предлагаем интересные ставки по лизингу для моделей Caddy, Crafter, Multivan, Tiguan. Суть в том, что делает эти автомобили более доступными, для лизингополучателя общая стоимость автомобиля не так важна, как ежемесячный платеж. Поэтому мы всегда стремимся именно на этот показатель, стараясь сделать его для потребителя максимально интересным. Зачастую он составляет всего 10-20 тыс. руб.

Добавлю к этому, что только наша марка поставила весь модельный ряд с уникальной для рынка легкого коммерческого автотранспорта серийной программой «четыре года уверенности». Это стопроцентный аналог гарантии завода-изготовителя по объему продаж. Новое поколение Т6.1 — единственный в своем сегменте автомобиль настоящего немецкого производства Made in Germany. Made in Hannover.

В чем плюсы премиального коммерческого автомобиля?

В большинстве предлагаемых модификаций, которое опустит у локальных производителей. Марка Volkswagen имеет самый широкий модельный ряд и богатую историю возможностей индивидуализации заказа. Это как плюс стоимость на индивидуальные варианты. Клиент приходит в салон Volkswagen и может сконфигурировать автомобиль под себя, добавив необходимые опции, лизинга и выбора цвета, включая дополнительные комплектующие и аксессуары по цене. Потребитель это ценит.

Недостатки высокой цены мы стараемся сглаживать за счет премиальных для потребителя условий кредитования, лизинга и страхования. В среднем на весь модельный ряд сегодня действует рыночная страховая ставка 2,90% —



ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ К ЕЖЕДНЕВНОЙ ДЕНЕЖНОЙ ГАЗЕТЕ РБК
Среда, 18 марта 2020 | № 21 (2196)

Коммерческий транспорт

Решения	Тенденции
Чем борьба за экологичные грузовые планы для МСБ	Плюсы и минусы городского электротранспорта



РЫНОЧНЫЙ РАСКЛАД | Какую грузовую транспорту помогут из бюджета

коммерческих автомобилей в России призваны дизельных программ, компенсация утилизационного — дальнейшее РАЗВИТИЕ дорожной инфраструктуры.

господдержку



1121 тыс. единиц, что сопоставимо с уровнем 2018 года. В начале текущего года продажи грузовых автомобилей китайской марки FAW, одной из крупнейших компаний в РФ вырос на 18%, LCV — на 7%. Однако в феврале опять начался резкий спад — в частности, продажи LCV по итогам месяца сократились более чем на 85, до 74 тыс. единиц.

По итогам 2020 года рынок коммерческих автомобилей в России ждет оздоровление

на 4-5%, считает Андрей Попов, директор департамента продаж грузовых автомобилей китайской марки FAW. Однако сокращения может быть и более существенными, если в полной мере не заработают очередные программы государственной поддержки.

ПОДДЕРЖКА ЛИЗИНГ
Государство в последние годы довольно активно поддерживает продажи коммерческих автомобилей в России.

Не станет исключением и текущий год, по заявлениям представителей Минпромторга РФ, бюджетная поддержка рынка коммерческих автомобилей будет сконцентрирована на нескольких основных направлениях. Прежде всего это продолжение субсидирования лизинговых программ, на которые, по обещаниям представителей ведомства, в текущем году будет выделено

rbc.ru

Прайс-листы и технические требования

Газета РБК

Прайс-листы
Технические требования
Цветовые профили

Приложение РБК+ (газетный формат)

Прайс-листы
Технические требования
Цветовые профили

Приложение РБК+ (глянцевый формат)

Прайс-листы
Технические требования
Цветовые профили

Контакты издательского дома

Коммерческий директор ИД РБК
Брук Анна
abruk@rbc.ru

Мельникова Светлана
s.melnikova@rbc.ru

Романова Светлана
s.romanova@rbc.ru

Яшин Дмитрий
dyashin@rbc.ru

Корпоративный директор сегмента
LifeStyle
Ковгунова Ольга
okovgunova@rbc.ru

Купреева Юлия
[yкупreeva@rbc.ru](mailto:ykupreeva@rbc.ru)

Войлошникова Дина
d.voyloshnikova@rbc.ru

Директор по продажам РБК +
Карлина Евгения
e.karlina@rbc.ru

Редкозубов Тимофей
t.redkozubov@rbc.ru