







ЭФИРНОЕ ВЕЩАНИЕ

С января 2015 года канал «ЕВРОНОВОСТИ» выходит в эфир в Москве с Останкинской башни в составе мультиплекса на 34 ТВК (частота 578 МГц) в стандарте DVB-T2 ежедневно с 12 до 24 часов.

СПУТНИКОВОЕ

Телеканал **«ЕВРОНОВОСТИ»** входит в состав пакетов спутниковых операторов Триколор, Орион Экспресс и МТС.







КАБЕЛЬНОЕ

Телеканал «ЕВРОНОВОСТИ» присутствует в любом, даже стартовом пакете, кабельных сетей крупнейших операторов: Ростелеком, Билайн, Акадо, Эр-Телеком, Холдинг, Мегафон и у более 150 операторов по всей территории России.

ОТТ СЕРВИСЫ















































Мы не про грядки, не про священные политические войны, мы даже не про мазь Долгит в жёлтой упаковке. Мы — ПРО Бизнес. Ваш бизнес. Про архитектуру бренда. И как сделать его еще более узнаваемым и успешным.

МЫ — про лучшие кейсы и адвокатские практики в прикладном разрезе бизнес-технологий.



Eutelsat 368



Экспресс АТ-1



ABS 2A



Horizons 2



Экспресс АМ2

НАС ВЫБИРАЮТ ТАКИЕ РЕКЛАМОДАТЕЛИ, КАК:





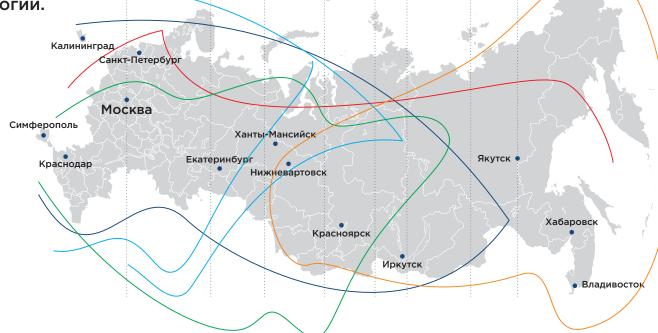














СПИСОК ГОРОДОВ ВЕЩАНИЯ

«ЕВРОНОВОСТИ» (EURONEWS В РОССИИ)

ЭФИРНОЕ ВЕЩАНИЕ

Москва (3 мультиплекс)	80 км от Останкинской телебашни
Город	Радиус действия





СПУТНИКОВОЕ ТВ РФ

Операторы	Количество абонентов
Триколор	13 500 000
Орион Экспресс (Телекарт и Континент-ТВ)	3 250 000
мтс тв	550 000

^{* —} мы есть уже в стартовом пакете МТС+ за 200 рублей





















АНАЛИТИЧЕСКАЯ ПРОГРАММА PRO ET CONRA

36,3% euronews.

∠РБК

25,1%





28,5%



новация: ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ БАТТЛЫ В ФОРМАТЕ «ЗА И ПРОТИВ»

- Лучшие адвокатские кейсы в формате интеллектуальных баттлов.
- Самая «быстрая» аналитическая программа в истории человечества! За 6 минут драгоценного эфирного времени, вы услышите не только разбор юридических кейсов, но и контраргументы в защиту за и против.
- Мы экономим ваше время и деньги: завтра вы проснётесь знаменитым, а конверсия вашей славы имеет вполне ощутимую монетизацию.
- Стоимость экспертного участия в проекте и в качестве оппонента (все творческие и технические вопросы мы берем на себя), по цене размещения в нишевых СМИ.
- Бизнес-аудитория, превосходящая в объёме на 1/3 РБК.
- Рекордный тайминг программы в формате клипового, европейского новостного канала, экономящий ваше время.

- Эксперт-модератор, обладающий успешной адвокатской практикой с 94% выигранных дел.
- ТОР-20 глобально признанных экспертов российских и мировых юридических компаний.
- Реальные кейсы и лайф-хаки для всех сфер и сегментов среднего и крупного бизнеса.
- Уникальная возможность стать гостем в студии и оппонентом.

• Самый быстро окупаемый и эффективный вид инвестиций-инвестиции в личный бренд и бренд компании.



АВТОРСКАЯ ПРОГРАММА ЭКСПЕРТА-МОДЕРАТОРА, АДВОКАТА ЕЛЕНЫ КОЗИНОЙ



Лучшие кейсы и практики «разбор полётов»: от проектов законов до их ратификации.













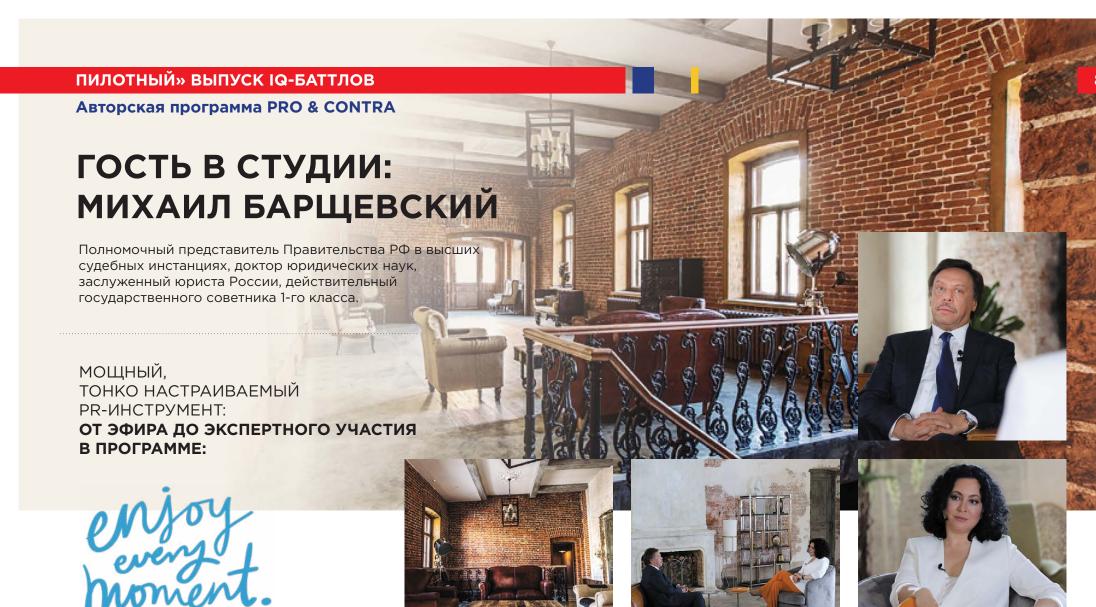












Anno domini июнь 2019

















































Новация от клипового новостного канала Euronews Russia: аналитика в тайминге новостей.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ БАТТЛЫ. ВАШ ОППОНЕНТ И ЭКСПЕРТ-МОДЕРАТОР ПРОГРАММЫ ЕЛЕНА КОЗИНА.





ЗАВТРА В УТРЕННИХ НОВОСТЯХ БУДЕТ ТО, О ЧЁМ МЫ СПОРИМ СЕГОДНЯ

Елена Козина — адвокат, кандидат юридических наук, доцент права, основатель юридической компании ЭЛКО профи, практикующей в сфере корпоративного права, включая сделки М&А, Due diligence, оборота ценных бумаг, банкротных процедур, разрешении арбитражных споров и всех аспектов правого сопровождения бизнеса.

В 2005 получила степень кандидата юридических наук в Университете имени О.Е.Кутафина (МГЮА). С 2014 имеет учёное звание доцента, преподаёт на кафедре предпринимательского и корпоративного права МГЮА.

За период 2005 — 2009 прошла путь от ведущего юрисконсульта до руководителя правового управления международного промышленного холдинга по производству строительных материалов («ЕВРОЦЕМЕНТ Груп»). Несколько лет занимала позицию руководителя корпоративно-правового управления холдинга.

Выступала членом научно-консультативного совета при Арбитражном суде города Москвы. Является автором значительного числа публикаций по корпоративному праву, пяти магистерских программ, соавтором актуального учебника по гражданскому праву.























МЫ Вещаем по всей России!

> 70 млн человек

технический охват

> 10 млн человек

ежемесячный охват

- Формат LEGAL клуба
- Лучшие адвокатские кейсы и практики
- Разбор новаций законов
- Эксперт-модератор
- Портфель закрытых сделок
- Полное соответствие букве закона о СМИ
- Европейский канал с четко таргетированной бизнес-аудиторией
- Инвестиции в личный бренд
- Формат IQ-батлов

НЕТ РАЗДРАЖАЮЩЕЙ РЕКЛАМЫ

Только качественные рекламные ролики

euronews.

КОРОТКИЙ РЕКЛАМНЫЙ БЛОК

Наша аудитория занята в топовых сферах деятельности



В Москве нас смотрит самая молодая и активная аудитория



МЫ ОГРАНИЧИВАЕМ ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО РЕКЛАМЫ НА КАНАЛЕ И ТЩАТЕЛЬНО ЕЕ ОТБИРАЕМ

#1.САМЫЙ ПОПУЛЯРНЫЙ НОВОСТНОЙ КАНАЛ В ЕВРОПЕ НА ЗАЩИТЕ ВАШИХ ИНТЕРЕСОВ

Самый высоко маржинальный и эффективный вид инвестиций: ИНВЕСТИЦИИ В ЛИЧНЫЙ БРЕНД

ГОСТИ В СТУДИИ — ЭКСПЕРТЫ ТОР-20 ЮРИДИЧЕСКИХ ФИРМ И АДВОКАТСКИХ КОМПАНИЙ

Единство времени и места: «место силы», арт-кластер «Красный Октябрь» на стрелке Императорского речного яхт-клуба.

Профессиональный ведущий-модератор, доцент МГЮА имени Кутафина. ФОРМАТ, где эксперт с экспертом говорит: адвокатские бюро и юридические фирмы ТОР-20. Экспертиза на уровне 94% выигранных дел.

И лишь одно «против»: вы хотите оставаться в «слепой зоне» для вашей целевой аудитории? Что ж, это ваше право.

Наше право и творческие амбиции сделать ПРАВО и БУКВУ ЗАКОНА ДОСТУПНЫМИ ДЛЯ БИЗНЕСА



НОВЕЙШАЯ ИСТОРИЯ Диджитал ТЕЛЕВИДЕНИЕ СТАЛО РАБОТАТЬ ДЛЯ ВАС И ПРО ВАС

О том, как изучив новации российского законотворчества, взвесив все за и против, оставаясь в правовом поле, выжить и не потерять свой бизнес в России.



СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ В РОССИИ

























ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ УЧАСТНИК —

Руководитель Федеральной нотариальной палаты России.

ЗАЯВЛЕННАЯ ТЕМА ЭФИРА -

«Наследственный договор: достоинства и недостатки»

ДОСТОИНСТВА

- Возможность согласования особенностей и условий перехода к наследникам прав на отдельные виды имущества;
- Возложение на будущего наследника имущественных и неимущественный обязанностей: отличие от завещательного отказа и завещанного возложения:
- Значение института для наследодателей-авторов произведений искусства и литературы.
- Наследственный договор и договор пожизненного содержания с иждивением: общее и отличия.

НЕДОСТАТКИ

- Третьи лица, к которым по условиям договора может перейти имущество наследодателя: кто они? Роль участия в наследственном договоре третьих лиц.
- Отсутствие в законе конкретизации действий будущего наследника, по поводу которых заключается договор.
- Возложение на наследника обязанностей имущественного и неимущественного характера это ограничение его прав и свобод?
- Гарантии того, что наследник исполнит условия перехода к нему имущества и исполнит договор. Требование к наследнику об исполнении им наследственного договора: рол 1100 нотариуса.
- Имущество, имеющееся на момент заключения наследственного договора, может отсутствовать на момент смерти: как быть?
- Правило о том, что совершенное после договора завещание действует толко в части, не противоречащей условиям наследственного договора, и принцип свободы завещания: есть ли противоречие?
- Основания и порядок расторжения или изменения наследственного договора.



ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ УЧАСТНИК —

Р. Варданян, учредитель Phoenix Advisors

ЗАЯВЛЕННАЯ ТЕМА ЭФИРА —

«Наследование бизнеса: правовой аспект»

К ВОПРОСАМ О СОДЕРЖАНИИ УСЛУГ ПО ЗАЩИТЕ И УПРАВЛЕНИЕМ БЛАГОСОСТОЯНИЕМ СЕМЬИ:

КАК ЗАЩИТИТЬ СЕМЕЙНЫЕ ИНТЕРЕСЫ ОТ БИЗНЕС РИСКОВ

Предмет беседы: наличие в уставе компании условия о согласии участников общества на переход доли к наследникам и супругам.

- Вам известны корпоративные инструменты, позволяющие партнёрам наследодателя не пустить наследников в свой «узкий круг»?
- Какие превентивные меры можете рекомендовать для исключения ситуации, когда участники наследуют не бизнес, а стоимость доли уча стия наследодателя в компании?
- Что Вы можете сказать о перспективах и способах определения действительной стоимости доли в уставном капитале общества, подлежащей выплате наследникам?
- Известна ли Вам практика выдела супружеской доли при наследовании бизнеса? Как Вы ее оцениваете?
- Рассматриваете ли корпоративный договор, заключаемый партнёрами, в качестве инструмента, позволяющего защитить, хотя бы косвенно, интересы членов семьи партнеров?

Предмет беседы: брачные договоры, изменение законного режима совместно нажитого имущества, оформление активов на несовершеннолетних членов семьи.

- Какие правовые институты, по Вашему мнению, позволяют защитить благосостояние семьи в случае финансовых неудач её главы?
- А в случае претензий кредиторов либо несостоятельности главы семьи?
- Как Вы оцениваете перспективы института брачного контракта в свете ментального и общественного подозрения о корыстных целях, как минимум, одной стороны этого договора?
- Могут ли правовые барьеры для утраты семейного благосостояния, создаваемые брачным контрактом, считаться нерушимыми и создающими гарантированную защиту семьи от материальных потерь?



ПОРТРЕТ АУДИТОРИИ

РЕАЛЬНЫЙ УЧАСТНИК —

Антон Ярмак, партнер налоговой практики адвокатского бюро «ЭДАС», член Палаты налоговых консультантов, советник налоговой службы Российской Федерации 3 ранга

ЗАЯВЛЕННАЯ ТЕМА ЭФИРА —

Контролируемые иностранные компании и амнистия капиталов

- КИКи как инструмент взимания налогов с нераспределенной прибыли
- Амнистия капиталов как инструмент для раскрытия КИКов
- Преимущества и недостатки трёх этапов амнистии капиталов
- Третий этап амнистии капиталов: приемлем ли для тех, кто решил избавиться от КИКов?
- Юридическая техника или «мина замедленного действия»?

Может ли государство лишить гарантий еще до представления специальной декларации?

• Ограниченность налоговых льгот на третьем этапе амнистии капиталов



ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ УЧАСТНИК —

Генеральный директор Группы Родина

ЗАЯВЛЕННАЯ ТЕМА ЭФИРА -

Изменения закона «О долевом участии в строительстве»: эскроу-счета застройщиков

- Особенности привлечения застройщиком денежных средств участников долевого строительства с 01 июля
- Какую цель, по Вашему мнению, преследовал законодатель, принимая такие изменения в 214-Ф3?
- Все ли застройщики обязаны использовать эскроусчета с обозначенной даты или все-таки есть возможность для некого «переходного периода»?
- Есть ли вопросы в правовом аспекте механизма эскроу-счетов или все сомнения строителей находятся в плоскости экономики?

ТЕЗИСНО ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ:

- По-вашему мнению, готовы ли строители к смене «правил игры»?
- С связи с изменением модели финансирования строительных проектов насколько справедливо утверждение, что теперь решение «быть строительному проекту или нет» принимает банк и он же несет ответственность за такое решение?
- С этой связи изменится ли степень влияния банковского сектора на строительную отрасль?
- Как оцениваете перспективу снижения ипотечных ставок в свете происходящей реформы, основной на изменениях 214-ФЗ
- Финал: прогноз реализации реформы и ее последствий.

ПОРТРЕТ АУДИТОРИИ

euronews. Pro&contra. 18

РЕАЛЬНЫЙ УЧАСТНИК —

Мария Исакова, председатель правления ПРОФЕССИОНАЛ БАНКА

ЗАЯВЛЕННАЯ ТЕМА ЭФИРА —

«ЧЁРНЫЕ СПИСКИ» ДЛЯ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В ЭПОХУ КОМПРЕССИИ ЦБ РФ

- Что такое «черный список» для кредитной организации?
- Каковы объективные причины отказа заёмщику в получении займов и обслуживанию расчетных счетов ИП.
- Что вкладывают банковские работники в объём понятия: «реестр отказников» или «списки 550-П», где последнее неформальное название является производным от Положения Банка России №550-П от 2016 года, которым введен межбанковский обмен информацией о физических лицах и организациях. получивших отказы от проведения операции или открытии счета.
- Чем грозит потенциальному заёмщику «слив» информации в Росфинмониторинг, с прямым обменом данными с Центральным Банком России.
- Означает ли это, что банк может отказать в обслуживании только по той причине, что по инициативе другой кредитной организации клиент оказался в этом списке?

ЗА создание «чёрных списков» — позиция финансового института

- При принятии решения принимать или не принимать клиента из «черного списка» на обслуживание либо продолжать (не продолжать) его обслуживать, банк несёт риск вовлечения в сомнительные операции этого клиента
- Поэтому подавляющее большинство банков занимает консервативную позицию при проведении оценки клиента. Финансовому институту проще отказать фигуранту списка в приеме на обслуживание, чем рисковать и навлекать на себя предвзятое отношение банка России.

ПРОТИВ. ПОЗИЦИЯ ЗАЁМЩИКА (физ. лица) или юр. лица от МСБ

• Проблема для недавно созданных юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Они слишком мало существуют на рынке, их финансовое положение и деловую репутацию определить банку очень сложно. Это некие маркеры риска, которые могут привести к отказу в заключении договора банковского счёта. А это гарантированное попадание в «черный список», после чего молодая компания реально лишается возможности получения банковских услуг, что по факту означает «умерла, еще не родившись».



УЧАСТИЕ В КАЧЕСТВЕ СПИКЕРА В ПРОГРАММЕ — ПО ЦЕНЕ РАЗМЕЩЕНИЯ В НИШЕВЫХ СМИ

Найдете дешевле — вернём деньги!



350 тыс. руб. (ндс не облагается)

СТОИМОСТЬ УНИКАЛЬНОГО ЭФИРА ПРОГРАММЫ + 5 ротаций-повторов в ПРАЙМ-ТАЙМ





ПАКЕТ	ЭФИРЫ	ПОВТОРЫ	опции	ОБЪЕМ	стоимості
Генеральный партнер	5	10	Гость в студии — представитель компании спонсора.	Полный хронометраж программы— 6 мин.	
			Устное упоминание ведущего — обозначение статуса и названия компании спонсора в течение передачи.	Не менее 5 раз.	
			Идентификация компании — показ логотипа, титровка спикера.	Не менее 6 раз.	1 250 000 py6
			Логотип на динамичной заставке — размещение логотипа компании спонсора на динамической заставке программы.	В начале/ в середине/ после окончания программы.	
			Рекламный ролик — размещение рекламного ролика компании спонсора в рекламных блоках.	20 мин. в течение 7 дней.	
Информационный партнер			Гость в студии — представитель компании спонсора.	Полный хронометраж программы— 6 мин.	
			Устное упоминание ведущего — обозначение статуса и названия компании спонсора в течение передачи.	Не менее 5 раз.	990 000 руб.
			Идентификация компании — показ логотипа, титровка спикера.	Не менее 6 раз.	
			Логотип на динамичной заставке — размещение логотипа компании спонсора на динамической заставке программы.	В начале/ в середине/ после окончания программы.	
Партнер программ	ы		Гость в студии — представитель компании спонсора.	Полный хронометраж программы— 6 мин.	
			Устное упоминание ведущего — обозначение статуса и названия компании спонсора в течение передачи.	Не менее 5 раз.	350 000 руб.
			Идентификация компании — показ логотипа, титровка спикера.	Не менее 6 раз.	

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕ	Р КАНАЛА: 5 000 000 РУБЛЕЙ Период действия: 6 месяцев	
ФОРМАТ	вид	ОБЪЕМ/МЕСЯЦ
Прямая реклама	Ротация рекламного ролика — хронометраж от 5 до 30 секунд.	-
Интеграция	Участие в программе — любой формат на выбор.	
Дополнительные опции	Анонсирование программы с участием партнера — ролик 5-10 секунд Репортаж с места событий — информационное сопровождение и освещение мероприятий партнера	
Брендирование канала	Динамические заставки — перебивка эфира вне рекламного блока	На весь периол лействия пакет
Видео журнал	Упаковка корпоративного видео журнала— сбор, обработка и монтаж всех подготовленных за период действия пакета видео материалов (без айдентики канала) для использования партнером в своих корпоративных целях.	
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТН	ІЕР КАНАЛА: 3 000 000 РУБЛЕЙ Период действия: 3 месяца	
ФОРМАТ	вид	ОБЪЕМ/МЕСЯЦ
Прямая реклама	Ротация рекламного ролика — хронометраж от 5 до 30 секунд.	
Интеграция	Участие в программе — любой формат на выбор.	
Дополнительные опции	Анонсирование программы с участием партнера — ролик 5-10 секунд Репортаж с места событий — информационное сопровождение и освещение мероприятий партнера	
Видео журнал	Упаковка корпоративного видео журнала— сбор, обработка и монтаж всех подготовленных за период действия пакета видео материалов (без айдентики канала) для использования партнером в своих корпоративных целях.	
информационный пл	АРТНЕР КАНАЛА: 1 000 000 РУБЛЕЙ Период действия: 1 месяц	
ФОРМАТ	вид	ОБЪЕМ/МЕСЯЦ
Прямая реклама	Ротация рекламного ролика — хронометраж от 5 до 30 секунд	100 минут
Спонсорство	Информационное спонсорство программы — ротация спонсорского ролика любого формата на выбор	
Интеграция	Участие в программе — любой формат на выбор	• •
Дополнительные опции Видео журнал	Репортаж с места событий — информационное сопровождение и освещение мероприятий партнераУпаковка корпоративного видео журнала - сбор, обработка и монтаж всех подготовленных за период действия	
ридео журнал	энаковка корноративного видео журнала - соор, оораоотка и монтаж всех подготовленных за период деиствия	по итогам завершения пакета

* цены указаны с НДС 20%

^{*} любая опция может быть изменена по желанию Клиента на другие рекламно-информационные форматы, эквивалентные по стоимости

КОНТАКТЫ

"

Ждем вас у себя в гостях или готовы приехать к вам, ЧТОБЫ ОБСУДИТЬ ВСЕ ДЕТАЛИ И ЛИЧНО ПРЕЗЕНТОВАТЬ ПРОЕКТ.



Ирина Гайворонская Автор идеи, продюсер

+7 977 600 1932 +7 995 901 4293

ig@diamand.pro www.diamand.pro



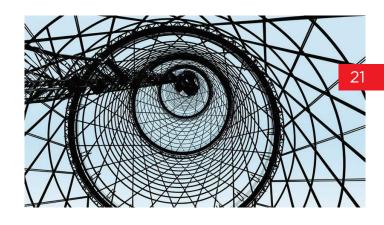
Елена Козина Адвокат-модератор программы



elko.profi



elkoprofi







АДРЕС:

Москва, Шаболовка, 37 Шуховская башня

ГЛАВНЫЙ ОФИС

123290, Москва, 1-й Магистральный тупик, 5A

ПРОЕЗД

расстояние от бизнес центра «Магистраль плаза» до Садового кольца — 3.5 км