



ПРЕССА В СИБИРИ

№ 15-16 (519) 30 апреля • 13 мая 2012 г. www.sibir.su
АГЕНТСТВО РАСПРОСТРАНЕНИЯ ПЕЧАТИ И ИНФОРМАЦИИ СИБИРЬ

тесты
испытания
обзоры
репортажи

периодичность:
1 раз в месяц

формат:
210x280 мм

объем:
160+4

вес:
400 г

Теперь в ассортименте АРПИ «Сибирь»!
Журнал «Мотоэксперт»
В НОВОМ ВИДЕ С НОВЫМИ ИДЕЯМИ

В НОМЕРЕ

XXII СЕМИНАР

АРПИ

«СИБИРЬ»

СОСТОЯЛСЯ

•
НОВОСТИ

страница 2

прайс, графики заказа
и возврата на неделю

вкладка 1–48

новости отрасли

страница 3–6

правила работы

с «АРПИ «Сибирь»

страницы 7–8

ИЮЛЬ 2012

Women's Health

СПЕЦСЕКЦИЯ: 50 СЕКРЕТОВ
ТВОЕГО ИДЕАЛЬНОГО ОТДЫХА -
все о маршрутах, еде, гаджетах и красоте

Читайте в выпуске:

ФИТНЕС:
Как не поправиться по дороге на пляж?
+ Обзор летних видов экстремального спорта

SPF-СЕКРЕТЫ:
Как защитить твою кожу от солнца

РЕЦЕПТЫ
вкусных и полезных освежающих коктейлей

МОДА:
Твой летний гардероб

5 СПОСОБОВ
улучшить свою сексуальность

закажите
журнал
10 мая

XXII СЕМИНАР АРПИ «СИБИРЬ»: ФОТООТЧЁТ



Уважаемые коллеги!

В апреле состоялись заметные и важные для рынка распространения СМИ события — прошли XXII международная конференция АРПП и XXII семинар АРПИ «Сибирь» «Повышение эффективности продаж периодической печати».

В этом выпуске журнала «Пресса в Сибири» вы найдёте отчёт о работе семинара АРПИ «Сибирь», выступлениях и мероприятиях. А также на страницах нашего издания отзывы о самых интересных докладах, прозвучавших на конференции Ассоциации распространителей печатной продукции.

Удачной рабочей недели и эффективных продаж!

учредитель и издатель
ООО «Агентство распространения печати и информации «Сибирь»
адрес
Россия, Новосибирск, ул. Немировича-Данченко, 104
телефон
(383) 22-777-67
телефон рекламного отдела
(383) 22-777-67
главный редактор
К. В. Вяткин
выпускающий редактор,
дизайн, компьютерная верстка
Д. А. Бедарева

отпечатано в типографии
ЗАО «Медведь Типография»
Новосибирск, пр-т Дзержинского, 87
Подписано в печать **25.04.2012 г.**
Тираж 900 экз.

распространяется бесплатно

ADV — информация на правах рекламы.

Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов. При использовании информации, опубликованной в еженедельнике «Пресса в Сибири», ссылка на источник обязательна.

Свидетельство о регистрации СМИ №ФС77-23814 от 28.03.06 г. Выдано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовой коммуникации и охране культурного наследия.

«СОБЕСЕДНИК» говорит о том, о чем остальные молчат...

В каждом номере: окружение известных людей, будущее страны и подковерные политические интриги, оценка известных политологов и деятелей культуры. Без прикрас о том, что волнует каждого россиянина сегодня.

«Собеседник» разрушает стереотипы

Актуальные репортажи ← →
Острые комментарии ← →
Эксклюзивные интервью ← →

Закажите «СОБЕСЕДНИК» сегодня. Дайте возможность своим покупателям знать правду!

Общероссийская еженедельная газета
СОБЕСЕДНИК
№15 (116) в Сибирь 2012 г. www.sobesednik.ru

герои недели
Бурановские
Крупнейший сельхозпредприятие в области...
...вспомогательных средств...
...вспомогательных средств...
...вспомогательных средств...

без риска
ВОЗВРАТ
100%

СОПЕРНИКОВ ОДОЛЖИТ ПОБЕДИТ ЛИ СЕБЯ? 4

МЕНЯЮТСЯ ЦЕНЫ

Форма	Наименование издания	↑↓	№	Опт	База	Розница
г	Сканворд Дачный	↑	2012/2012	80,70	90,50	115,00
гм	За Рулем - регион. Сибирь	↑	2012/8	23,00	25,60	38,00
ж	777 Бархатный сезон	↑	2012/июн	26,20	28,40	37,00
ж	UP Special + DVD	↑	2012/7-8	125,90	139,10	205,00
ж	Игромания + DVD-Rom (Казахстан)	↑	2012/7	228,25	253,00	370,00
ж	Игромания + DVD-Rom	↑	2012/7	228,25	253,00	370,00
ж	Лиза. Кроссворды. Старый знакомый	↑	2012/2012	20,20	22,60	39,00
ж	Мир фантастики (+ DVD-Rom) (Казахстан)	↑	2012/7	223,50	247,70	310,00
ж	Мир фантастики (+ DVD-Rom)	↑	2012/7	228,25	252,90	315,00
ж	Похудей. Спецвыпуск	↑	2012/1	15,80	17,50	24,00
ж	Разгадай! Спецвыпуск	↑	2012/2012	58,80	65,90	115,00
ж	Ружье - Российский оружейный журнал	↑	2012/1	89,90	99,80	125,00
ж	Самая мини. Приготовь. Спецвыпуск	↑	2012/1	15,80	17,50	24,00
ж	Самая мини. Приготовь. Спецвыпуск (Казахстан)	↑	2012/1	13,20	14,60	20,00
ж	Школа волшебниц. Спецвыпуск	↑	2012/1	87,80	97,40	130,00

НОВОСТИ ИЗДАНИЙ

ВЫПУСК ПРОПУЩЕН

Издание «Скатерть-Самобранка. Спецвыпуск» № 8/2012 от 17.04.2012 по техническим причинам не выпущено. Следующий номер «Скатерть-Самобранка. Спецвыпуск» № 9/2012 выйдет 02.05.2012.

ПРОДЛЕН СРОК РЕАЛИЗАЦИИ

Выпуск издания «100 ответов от экспертов» № 5 (май 2012 года), согласно решению редакции, будет считаться выпуском № 5-6 (май-июнь 2012 года), срок его реализации продляется до двух месяцев.

ПРЕКРАЩАЕТСЯ ВЫПУСК

 Прекращается выпуск журнала «Детский кино клуб». Последний номер — № 4/2012.

 ООО «Бонниер Пабליкейшенз» принято решение о приостановке выхода журнала «Коллекция садовника» с № 10/2012.

 Журнал «Зажигай с нами» № 5/2012 выпущен без DVD. Этот выпуск будет последним, издание закрывается.

 С 1 июля 2012 г. будет приостановлен выпуск газеты «Кроссворды и развлечения. Сканворды».

МЕНЯЕТСЯ ПЕРИОДИЧНОСТЬ

 Меняется периодичность выхода спецвыпусков к журналу «НЛО». С мая 2012 года они будут выходить 2 раза в месяц.

 С 1 июля 2012 г. газета «Друзья по переписке» будет выходить два раза в месяц.

ОШИБКА

Газета «Удачный попугай» № 2 была по ошибке напечатана с неправильным номером на обложке — № 3.

ВНИМАНИЕ!

Права на распространение журнала «Вестник садовода» с № 5/2012 переходят к «Юнайтед Пресс».

УВЕЛИЧЕН ОБЪЕМ

Журнал «Hello!» № 19/2012 выйдет с двойной обложкой. Объем выпуска увеличен в два раза, до 160 полос.

XXII семинар АРПИ «Сибирь»

Состоялся XXII семинар АРПИ «Сибирь» «Повышение эффективности продаж периодической печати». Местом его проведения стал отель «Новосибирск», где собрались издатели и распространители прессы из Москвы, Санкт-Петербурга, Краснодара, Екатеринбурга, Кемерово, Барнаула, Улан-Удэ, Хабаровска и других городов. С 19 по 21 апреля участники медиарынка обсуждали актуальные для отрасли вопросы, делились опытом, знакомились с новыми издательскими продуктами.

19 апреля в день заезда участников семинара встретили презентацией своих газет и журналов представители издательского дома «Город Медиа». Презентация «Журналы — звёзды на небосклоне российской прессы» была продемонстрирована в звёздном зале новосибирского «Планетария». А затем гости посмотрели полнокупольный фильм «Космические столкновения», такой подарок сделал участникам ИД «Город Медиа» к открытию XXII семинара АРПИ «Сибирь».



20 апреля началась рабочая программа семинара. С приветственным словом выступил генеральный директор АРПИ «Сибирь» Сергей Гаврилов. Он кратко рассказал о тенденциях рынка и сделал обзор тем, вошедших в программу семинара. Сергей Давидович отметил, что для медиаотрасли кризис продолжается, несмотря на то, что многие представители власти и экономисты объявили о его окончании, но окончился он не для всех. Рынок прессы продолжает переживать кризисные явления, и темпы роста распространительских затрат не снижаются, поскольку продолжают расти цены на ГСМ и тарифы РЖД. Среди

положительных тенденций Сергей Гаврилов назвал возвращение рекламы в печатную прессу.

Затем генеральный директор АРПИ «Сибирь» передал слово признанному эксперту нашего рынка Александру Владимировичу Оськину, председателю правления Ассоциации распространителей печатной продукции, который представил доклад «Актуальные проблемы рынка печатных СМИ России в эпоху интернета».



Электронные СМИ сегодня наращивают своё влияние, а рынок печатных СМИ падает. За последние три года на 50 % уменьшились продажи в экземплярах. Пока традиционная пресса продолжает играть существенную роль, а доходы от интернет-изданий составляют крайне небольшую долю в структуре доходов издательских домов. Но динамика продаж неутешительна, особенно сильно пострадали объявления, детская и мужская пресса. Александр Владимирович считает, что эти тенденции сохранятся и дальше, и выход для издателей и распространителей печатной прессы

состоит в интеграции с «цифрой», адаптации контента под различные виды носителей, использовании QR-кодов и QR-торговли, создании мультимедийных киосков. Эту концепцию, которая называется «Стратегия 360 градусов» пока внедрили в свою работу немногие компании — Александр Владимирович привёл в качестве примера ИД «Комсомольская правда» и медиахолдинг «РБК» — но их количество будет расти.

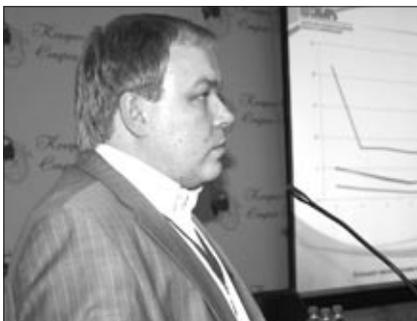
О мифах и заблуждениях системы распространения прессы, а также о правильных решениях рассказал Сергей Гаврилов в выступлении «Чья очередь кормить дохлую лошадь?». Выступление он начал с известной притчи «Что делать, если ты замечаешь, что скачешь на дохлой лошади?». Ответ очевиден — слезть с неё, но в бизнесе не всегда ясно, что некоторые привычные инструменты являются той самой «дохлой лошадью».

Проблема рынка печатной прессы, которая волнует сегодня и издателей, и распространителей, — падение продаж. При этом многие инструменты, которые работали когда-то и которые предлагается применять и сегодня, уже не работают. Одним из мифов системы распространения Сергей Давидович назвал прямые контракты, которые влекут за собой дополнительную работу и дополнительные обязательства. Другой типичной ошибкой является вложение издателем денег в рекламу низкой цены издания покупателю без учёта затрат распространителя на транспортировку.

В результате покупатель чувствует себя обманутым, и затраты издателя на рекламу оказываются бесполезными. Третий миф — о том, что торговать нужно только хитами, которые хорошо продаются и приносят хороший доход, — угрожает снижением интереса покупателей к сети.

Но есть и эффективные инструменты, докладчик перечислил и их. Это поточечное управление ассортиментом розничной сети; специализация и концентрация на выполнении своих функций; совместные программы работы издателей и распространителей, например, программа «Единая цена», о которой уже неоднократно рассказывали на семинарах АРПИ «Сибирь» — обеспечение издателем затрат на доставку товара позволяет выдержать рекомендованную цену издания и точно попасть в свою аудиторию, а значит — получить максимум продаж.

Новые разработки специалистов АРПИ «Сибирь» представил Александр Зайцев, руководитель группы разработчиков программного обеспечения. Он представил новую модификацию системы, созданной специалистами компании на основе «1С: Предприятие 8.2». Программный продукт «1С: Управление продажами. ТНП и пресса» теперь обеспечивает автоматизированное ведение учета товародвижения, ведение справочников, формирование отчетной информации не только для розничных сетей, но и для супермаркетов. Участники семинара получили диск с программой, которой смогут воспользоваться на своих предприятиях.



Константин Вяткин, коммерческий директор АРПИ «Сибирь», выступил с докладом «Поточечная фасовка для розничной сети — возможность заняться продажами». Он рассказал о возможностях склада АРПИ «Сибирь» и напомнил коллегам о выгодах аутсорсинга, который позволяет каждой компании сфокусироваться на основной деятельности. Поточечная фасовка и поточечный возврат, отметил он, позволяют распространителю прессы сократить собственные складские площади, сократить затраты на фонд оплаты труда, отказаться от ночных смен, минимизировать потери при работе с возвратом.

Ещё один доклад Константина Вяткина был посвящён работе с патворками. Докладчик сообщил, что в прошлом году рынок коллекционных изданий вырос на 24 % в рублях, но уже началось падение продаж в экземплярах и продолжается падение количества проданных экземпляров на одну коллекцию. Среднеточечные продажи некоторых патворков снизились настолько, что стали сравнимы с традиционной низкотиражной прессой. При этом падают тиражи всех коллекций: и хитов и аутсайдеров. И эти факты требуют в очередной раз пересмотреть методы работы с коллекционными изданиями и добиваться разделения рисков между распространителями и издателями.



Затем с презентацией розничной сети выступила Елена Иванилова, коммерческий директор ООО «Семь новостей» (г. Барнаул). Она представила сеть, которая работает в европейском формате организации розничных продаж. Торговля прессой ведётся в минимаркетах. Такой формат обеспечивает свободный доступ к прессе и позволяет обеспечивать широкий ассортимент изданий. Переход на самообслуживание стал важной находкой для сети и привёл к увеличению суммы среднего чека. А чтобы сделать работу «Семи новостей» более эффективной и легко управляемой, в компании была проведена автоматизация оперативного и управленческого учёта розничной торговли. Это позволило, как сказала Елена Иванилова, решить задачи регулирования ассортимента, минимизировать затраты и сделать товародвижение более прозрачным.

Вадим Фёдоров, председатель правления ООО «Trade.Press» (г. Рига), рассказал о торговле ремисионной прессой в Латвии, где на рынке прессы существует монополия национального дистрибьютора и распространителя. Магазины «Trade.Press» предлагают прессу с опозданием на 2 месяца, но по более низким ценам.

продолжение на стр. 5

НОВОСТИ ИЗДАНИЙ

ИЗДАНИЕ ОБНОВИЛОСЬ

Газета «Времена года» (формат А3) с № 6/2012 меняет название на «Сканворд 12 месяцев». «Сканворд 12 месяцев» будет изданием нового формата и содержания.

Технические характеристики: периодичность: 1 раз в месяц; формат: 280x280 мм (квадрат!); объем: 48+4 стр.; вес 1 экз.: 96 г; стандарт пачки: 50 экз.

Издание «Времена года (мини)» продолжает выходить без изменений.

XXII семинар АРПИ «Сибирь» (продолжение)

О изменениях в законодательстве рассказала Оксана Веревка, заместитель главного бухгалтера АРПИ «Сибирь». С 1 апреля 2012 г., согласно постановлению правительства РФ № 1137, к учету принимаются только новые формы счет-фактур с указанием валюты, кода единицы измерения и кода страны происхождения. А также появился новый вид документа — корректировочная счет-фактура. Корректировочные счёт-фактуры сейчас необходимо оформлять дополнительно к актам недовложений.

Среди докладов был необычный для семинаров АРПИ «Сибирь» блок, посвящённый сопутствующим товарам. Участникам представили продукцию «GP» — батарейки и аккумуляторы, а также канцелярскую продукцию.

Презентации своих продуктов провели на семинаре АРПИ «Сибирь» издательские дома. Татьяна Кошелева, директор по дистрибуции ООО «Гейм Лэнд» рассказала о успешном, давно живущем на рынке, издании «Total Football» и новом для издательского дома журнале «Первое. Второе. Третье». И затем пригласила участников семинара на кофе-брейк от редакции журнала «Первое. Второе. Третье».



ИД «Премьера Маркет» представил новые флоупаки — игрушки «Ледниковый период», выпуск которых приурочен к появлению в прокате мультфильма «Ледниковый период: Континентальный дрейф», и коллекцию подвесок «Драгоценные сердечки. Hello Kitty».

Вадим Здоров, главный редактор журнала «Моторевю», рассказал о том, как обновился журнал в 2012 году.



Запуску нового издания «Вот это жизнь!» от ИД «Бауэр Медиа» была посвящена презентация Сергея Алексеенко, генерального директора ООО «ТДС». Он представил журнал с принципиально новой для издательского дома концепцией — истории о жизни, вызывающие эмоции, истории, которые шокируют и удивляют. А также Сергей Алексеенко рассказал о специальных выпусках сканвордных и эзотерических изданий и летних акциях с газетами семейства «Оракул».

Завершился рабочий день праздником, который участникам семинара подарили ИД «Бауэр Медиа» и журнал «Вот это жизнь!». Гости приняли участие в караоке-конкурсе и весело провели вечер с любимыми песнями.

Второй рабочий день семинара начался с экскурсий.

Были одновременно проведены три экскурсии — по киоскам и магазинам прессы, по супермаркетам, а также на автоматизированный склад АРПИ «Сибирь». Каждый участник мог выбрать ту, которая ему более интересна.

Затем состоялись круглые столы, посвященные обсуждению технических и технологических вопросов розничного распространения прессы в киосках и супермаркетах.

На круглом столе «Супермаркеты» Дмитрия Ятченко, руководитель отдела розничных продаж ООО «ТК-Пресс», предложил коллегам поделиться принципами формирования ассортимента, обсудить, на какие группы прессы стоит обращать особое внимание. Виктория Холодняк, генеральный директор «ЮгМедиаПресс» (г. Краснодар), рассказала, как в её компании организована торговля партворками и флоупаками в супермаркетах. А также распространители прессы обсудили, каким должен быть срок нахождения издания в продаже.



На круглом столе «Киосковая розница», ведущим которого был Александр Лукашев, заместитель генерального директора АРП «Фрам», главным вопросом стала работа с партворками в условиях, когда среднеточечные продажи на коллекцию стали существенно ниже, чем год-два назад. Об опыте организации предоплатной подписки через розничные точки рассказали коллеги из ООО «Вета-Пресс» (г. Улан-Удэ).

Последним пунктом рабочей программы семинара стала приемная АРПИ «Сибирь». Во время работы приёмной партнёры компании получили возможность лично пообщаться с руководством АРПИ «Сибирь» и сотрудниками отделов компании и решить текущие вопросы. Этот формат уже стал традиционным для семинаров АРПИ «Сибирь».

Заключительным событием стал традиционный банкет, на котором участники попрощались до следующего семинара.

Пресс-служба АРПИ «Сибирь»

Конференция АРПП глазами участников

В апреле в Нью-Йорке (США) состоялась XXII международная конференция АРПП «Рынок печатных СМИ накануне революционных перемен». Участники конференции делятся своими впечатлениями.

Сергей Гаврилов, АРПИ «Сибирь»: Обозначенные на конференции АРПП тенденции меня удивили

— Как в целом вы оцениваете прошедшую конференцию?

— Мероприятие мне действительно очень понравилось. Как опытный участник конференций АРПП могу сказать, что на этот раз она прошла более чем удачно. Возможно, за счет нового места проведения, хотя путь был и не близкий... Думаю, что значительную роль в повышенном интересе российских участников к XXII международной конференции АРПП сыграло именно место её проведения и привлечение большого количества зарубежных спикеров. Поэтому, мероприятие оцениваю как достаточно интересное и насыщенное, как в плане рабочей программы, так и в плане познавательной.

— Какие выступления, презентации вам запомнились более других?

— Как всегда на высоком уровне выступил президент АРПП Дмитрий Владимирович Мартынов, представивший участникам конференции целую серию докладов о состоянии рынка и его последних тенденциях. Развернуто, полно, с массой цифр и фактов.

Так же хотелось бы отметить выступление генерального директора компании «Нева-Пресс» Ирины Николаевны Васильевой, которая представила очень актуальную тему сезонных продаж сопутствующего ассортимента.

При этом должен отметить, что некоторые из обозначенных на конференции тенденций меня удивили. Во-первых, 2011-й год стал первым за посткризисное время, по итогам которого не было зафиксировано падения. Во-вторых, согласно выступлению представителей «Почты

России», рынок подписки (который мы уже привыкли называть и стагнирующим и падающим) сокращается всего на 1-2% в год. Тогда как падение рынка розницы выше в несколько раз и ежегодно составляет 5-10% тиражей. В связи с этим, думаю, что перспективы у подписного сегмента еще неплохие.

— В рамках конференции прошел российско-американский форум. Как вы оцениваете выступления американских коллег?

— Как неравномерные. Одни их них нас пытались учить, прямо скажем, азбучным истинам. Другие напротив — были развернуты, полноценны. Особенно по рынкам США и Канады. Например, можно отметить выступление Джея Анисона (Jay Annis) из издательства The Taunton Press, который рассказал о том, каких успехов добился его издательский дом на сложном американском рынке, который отличает катастрофическое падение тиражей.

Марина Чечот, «Межрегиональное агентство подписки»: Конференция дала возможность «погрузиться» в проблемы американского медиарынка

— Как вы оцениваете мероприятие?

— Конференция собрала много интересных представителей отечественного медиарынка. Были яркие выступления представителей медиарынков стран, возникших на территории бывшего СССР (Беларуси, Грузии, Латвии, Литвы, Украины). Читательские предпочтения в этих странах очень похожи на предпочтения российских подписчиков, но есть и свои особенности. Было интересно выслушать различные точки зрения о том, как развивать медиабизнес в

ситуации, когда электронные СМИ становятся все более популярными, но еще не стали по-настоящему коммерческим продуктом. Было много полезного общения. В том числе с американскими коллегами.

— Какие выступления, презентации вам запомнились более других?

— Американские участники конференции представили интересные презентации. Если европейский опыт медиабизнеса в России более-менее хорошо изучен, то американский мы знаем больше понаслышке. И информация «из первых рук» о том, как все устроено в стране «самой большой подписки», была очень интересна.

Например, консультант по медиарынку Кэтти Канг представила обзор рынка американских газет. В США непривычная для нас схема работы прессы. За исключением трех федеральных изданий остальные — региональные. Но подписные тиражи у этих регионалов — десятки и сотни миллионов экземпляров.

— Есть пожелания к организаторам мероприятия на будущее?

— Прошедшая конференция дала возможность «погрузиться» в проблемы американского медиарынка. В чем-то он идет впереди российского. Например, в работе с электронными СМИ. В каком-то смысле эта конференция стала учебой на чужих ошибках, о которых честно, без утайки, рассказывали американские коллеги. Поэтому пожелание — продолжить добрую традицию профессиональных конференций, в рамках которых наряду с проблемами российского медиарынка будут рассматриваться и проблемы распространения прессы в стране пребывания.

PlanetaSMI.RU

Работа с клиентами ведется **на основании договора или через мелко-оптовые магазины.**

Цена, по которой клиент будет получать товар **зависит** от величины товарооборота клиента в месяц и выбранного им варианта работы и условий доставки товара.

1. Работа с предварительным заказом периодических изданий с гарантированным выкупом товара (постоянный заказ).

Цена квотная — заказ клиента превышает 100 000 рублей в месяц.

Заключение договоров и осуществление прямых поставок для клиентов, чей заказ меньше необходимого для получения квотной цены, производится только по индивидуальному согласованию с коммерческим отделом ООО «АРПИ «Сибирь».

Во всех случаях подразумевается наличие предоплаты на счете клиента на момент отгрузки товара. Информация о балансе клиента высылается на электронную почту ежедневно. Клиент обязан следить за своевременным пополнением своего счета. При отсутствии предоплаты поставка товара будет остановлена.

2. Внимание! Дополнительный заказ периодики из складских запасов для постоянных клиентов осуществляется **по ценам основного договора!**

3. Приобретение товара в свободной продаже на точках мелкооптовой торговли — **цена базовая.**

Размер приобретаемой партии — любой, скидок нет. Возможно резервирование товара под заказ клиента. Обязанности по сбору заявок, слежению за их выполнением и аккуратностью выкупа товара клиентами возложены на продавца точки. Торговля осуществляется на согласованных условиях через ЗАО «АРП «ФраМ».

Дополнительные услуги по просьбе клиента

- предоставление рейтингов продаж изданий в разных регионах;
- консультации по организации оптовой и розничной торговли;
- предоставление рекламной продукции от издателей (плакаты, листовки, стикеры);
- консультации по торговому оборудованию;
- консультации по подбору ассортимента;
- информирование о различных акциях, конкурсах, проводимых издателями.

Получение и доставка товара

Клиент может получать заказанный товар со склада самовывозом, либо товар доставляется почтой, транспортом поставщика или любым другим видом транспорта (автобус, поезд, самолет). Клиенты, получающие товар с доставкой, могут оплачивать доставку по отдельному счету либо получать товар по ценам, в которых учитывается стоимость доставки (формируются индивидуально для каждого клиента в зависимости от региона и способа доставки).

КОНТАКТЫ

С претензиями и предложениями по работе сотрудников обращаться к руководству компании:

Генеральный директор — **Гаврилов Сергей Давидович**

Коммерческий директор — **Вяткин Константин Владимирович**

Просим клиентов обращаться по вопросам:

— **координации работы коммерческого отдела** к Вяткину Константину Владимировичу (коммерческий директор) k.vyatkin@sibir.su;

— **перспективного заказа периодики и изменения заказа, состоянию дебиторской задолженности** к вашему менеджеру;

— **информации о выходе изданий, их описание, о заказах на товары, отсутствующих в прайсе** к Ванькову Андрею Юрьевичу (руководитель группы работы с поставщиками) a.vankov@sibir.su;

— **организации развоза по Новосибирску или доставки в другие регионы** к Катаеву Денису Сергеевичу (руководитель транспортного отдела) transsib@sibir.su;

— **организации маркетинговых мероприятий по продвижению изданий** к Поротниковой Ольге Николаевне o.porotnikova@sibir.su (руководитель группы маркетинга и рекламы);

— **вопросам работы филиалов** к Курченко Елене Николаевне (управляющий региональными подразделениями) e.kurchenko@sibir.su;

— **по размещению рекламы в корпоративных изданиях АРПИ «Сибирь» и отражению и оформлению информации в корпоративных изданиях, получения анонсов** («Пресса в «Сибири», сайт компании в Internet) к Поротниковой Ольге Николаевне o.porotnikova@sibir.su (руководитель группы маркетинга и рекламы), Бедаревой Дарье Александровне (шеф-редактору журнала «Пресса в «Сибири») designer@sibir.su.

Претензии по любому поводу направляйте по адресу pretenzia@sibir.su

КОНТАКТЫ

АДРЕСА:

- **склад хранения и склад рассыл:**
ул. Немировича-Данченко, 104, здание типографии «Советская Сибирь», тел./факс (383) 22-777-67
 - **офис:** 630048, ул. Немировича-Данченко, 104, тел. (383) 22-777-67
- www.arpi-sibir.ru**

ОПТОВЫЕ МАГАЗИНЫ НАШИХ ПАРТНЕРОВ



Время работы магазина: с 7.00 до 17.00.
Тел. (383) 220-220-1



Время работы магазина: с 6.30 до 17.00.
Тел. (383) 346-51-83

Региональные подразделения ООО «АРПИ «Сибирь»

РОССИЯ

- Москва** — Тел. (499) 748-02-12, (916) 306-25-22, E-mail: msk@sibir.su
- Екатеринбург** — Тел. (904) 540-09-12, E-mail: eburg@sibir.su
- Тюмень** — Тел. (345-2) 46-55-15, E-mail: tumenrp@arpi-sibir.ru
- Омск** — Тел. (381-2) 539-895, E-mail: omskdir@sibir.su
- Красноярск** — Тел. (391) 221-93-50, E-mail: krsn@sibir.su
- Иркутск** — Тел. (395-2) 54-65-52, E-mail: irkt@sibir.su
- Улан-Удэ** — Тел. (301-2) 44-34-78, E-mail: yude@sibir.su
- Чита** — Тел. (302-2) 44-21-09, E-mail: chita@arpi-sibir.ru
- Хабаровск** — Тел. (914) 771-48-81, E-mail: habar.dir@sibir.su

КАЗАХСТАН

- Алматы** — Тел. (727-2) 50-34-25, E-mail: presst.dir@sibir.su
- Петропавловск** — Тел. (715-2) 36-49-36, E-mail: presst.petr@sibir.su
- Павлодар** — Тел. (718-2) 54-36-99, E-mail: presst.pavl@sibir.su



Время работы магазина: с 7.00 до 17.00.
Тел. 8-913-375-68-00



Время работы магазина: с 7.00 до 17.00.
Тел. (383) 41-27-621



Время работы магазина: с 7.00 до 16.00.
Тел. (383-43) 2-04-81



Время работы магазина: с 7.00 до 17.00.
Тел. (382-2) 90-03-70



Время работы магазина: с 7.00 до 17.00.
Тел. (381-2) 91-30-88



Время работы магазина: с 7.00 до 17.00.
E-mail: fram-kurgan@arpi-sibir.ru

XXII СЕМИНАР АРПИ «СИБИРЬ»: ФОТООТЧЁТ





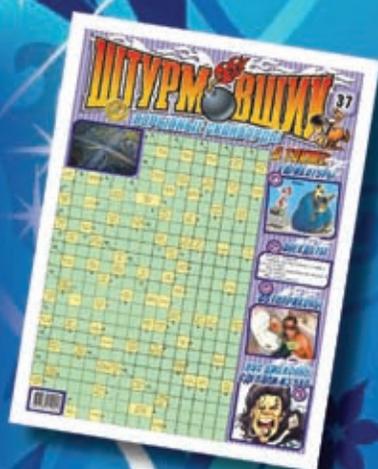
Издательство «ПАБЛИК»

Издания развлекательного характера



«Бережем глазки»

Уникальное издание, отличающееся ярким неповторимым оформлением с крупными клетками и увеличенным шрифтом.



«Штурмовщик»

Авторские сканворды, венецианский кроссворд, карикатуры, анекдоты и новости шоу-бизнеса.



«Мозговой штурм»

Цветные сканворды, чайнворды, японские кроссворды, венецианский и числовой кроссворды, а также новинка для наших читателей – иркутский и украинский сканворды.



«Скан-великан»

Два супербольших сканворда для всей семьи.



«Город сканвордов»

Разнообразный, интересный, красочный, яркий сборник сканвордов.



«Числовые сканворды»

Окунитесь в мир чисел и цифр, которые помогут вам без труда отгадать все сканворды и выиграть денежные призы.

Коллекция самых интересных сканвордов на любой вкус!