



ПРЕССА в Сибири

№ 15-16 (552) 13 • 26 мая 2013 г.

www.sibir.su

АГЕНТСТВО РАСПРОСТРАНЕНИЯ ПЕЧАТИ И ИНФОРМАЦИИ СИБИРЬ



Ю.М.С.
представляет:



Уникальный опыт и оригинальные идеи

Ответы и советы для любителей сада и огорода!

Формат – А4

Объем – 32 полосы

Вес – 75 г.

Периодичность – 2 р/в мес.

В НОМЕРЕ

XXIV СЕМИНАР АРПИ «СИБИРЬ»

●
НОВОСТИ

страницы 2

прайс, графики заказа и возврата на неделю

вкладка 1–40

новости отрасли

страницы 3–6

правила работы

с «АРПИ «Сибирь»

страницы 7–8



Фотоотчёт с XXIV семинара АРПИ «Сибирь» на внутренней стороне обложки.



Уважаемые коллеги!

25-26 апреля в Новосибирске состоялся XXIV семинар АРПИ «Сибирь» «Повышение эффективности продаж периодической печати». Местом его проведения уже традиционно стал конгресс-отель «Новосибирск», где собрались издатели и распространители прессы из Москвы, Смоленска, Барнаула, Новосибирска, Иркутска, Томска и других городов России, а так же Казахстана и Латвии. Ряд гостей из Санкт-Петербурга, Улан-Удэ и Чебоксар посетили семинар впервые. Участники семинара обсуждали актуальные и наиболее важные для отрасли вопросы, делились опытом работы, знакомились с новыми продуктами.

Отчёт о семинаре читайте в этом номере журнала.

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
О.Н. Поротникова
выпускающий редактор,
дизайн, компьютерная верстка
Т.С. Щедренко

отпечатано в типографии
ЗАО «Медведь Типография»
Новосибирск, пр-т Дзержинского, 87
Подписано в печать **08.05.2013 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.

Небосвод грустней и строже,
Кружева метель плетёт.
Только тот, кто вместе с «ЗОЖ»,
И зимой не пропадёт!



Хожу по беговой дорожке

Сладкая ягодка из детства

Кололи дрова и пекли картошку

Салаты оказались эффективнее лекарств

ВЕЩНИК ЗОЖ

№ 2 (472), январь 2013 г.



Замела метель дорожки, загорюшила...

Исписьма в номер

ПРЕДЛАГАЮ ИЗМЕНИТЬ ДЕВИЗ

Читая письма в нашем вестнике, неизменно обращаю внимание на имена и фамилии авторов и замечаю, что абсолютное большинство среди них — женщины. Неужели наша мужская черта сказать земноводной аудитории? Не верю! А может быть, среди читателей мужчин меньше, чем женщин? Спорю всего, так и есть. Но это дело можно поправить, если женщина проявит некоторую изобретательность. Например, невинный предостережение мужу релактант по его болезни или жилищную историю, которая его сможет заинтересовать. Разве не здорово, если вы, получив свой номер вестника, будете на пару обсуждать прочитанное? Ну просто как в песне Л. Утесова «У самовара и мой Маша». Издатель! Выдайте такую картину, и дети заочерносятся, а что это такое читают родители?

Предлагаю несколько видоизменить наш зюковский девиз «1+1». Пусть он звучит так: «1+1+1 мужчины». Я, например, этот усовершенствованный девиз выполнил уже дважды. Уверен, что наш вестник обогатится еще более интересными письмами и рецептами. Скажете, утопия? По-моему, нет!

Адрес: Кулево Юрия Владимировича, 66300 Урания, Одесская обл., г. Котовск, пер. Молодежный, д. 8.

ПУТЕШЕСТВИЮ ПО РОССИИ С ВЕЩНИКОМ

Жил в Беларуси в маленьком городке Хойники. Мне 76 лет, вдова, дети далеко. Пять лет назад в подарок от подруги получила подшивку «ЗОЖ». Она здорово даламу «1+1», что теперь даваю и я. Считаю «ЗОЖ» лучшим из изданий. Вестник народный, вестник для народа, теплый, как мама, солнечный, как добрый человек. «ЗОЖ» — словно хороший психолог, который лечит человеческие души. Когда одиночество дает о себе знать, устремляюсь на диване, беру в руки подшивку вестника и с его помощью опираюсь в путешествие по России, знакомлюсь без всяких затрат. Где я только не побывала: в Сибири, на Байкале, Чукотке, Бродина по тайге с Рольфом Осадком. И столько хороших людей встретила на своем пути. Спасибо вам, зюковцы, за искренние стихи, за откровенные и душевные истории!

Адрес: Малая Нова, Степановичи, 247600 Беларусь, Гомельская обл., г. Хойники, ул. Кирова, д. 10.

Итита номера

Небосвод грустней и строже,
Кружева метель плетет.
Только тот, кто вместе с «ЗОЖ»,
И зимой не пропадет!

Адрес: Аллану Виктору Филипповичу, 127566 г. Москва, ул. Востужевых, д. 12а, кв. 28.

Или адрес для писем:
101000 г. Москва ул. 218.
Вестник «ЗОЖ»

МЕНЯЮТСЯ ЦЕНЫ

Форма издания	Наименование	№	↑↓	Опт	База	Розница
г	Веста Здоровье	2014/1	↑	10,50	11,60	17,00
г	Лучшие заготовки впрок	2013/1	↑	8,55	9,50	14,00
г	Пир горой. Заготовки на зиму	2013/1	↑	9,05	10,10	15,00
г	Пир горой. Заготовки на зиму. Спецвыпуск (Баночка-Самобраночка)	2013/1	↑	8,90	10,00	15,00
г	Пир горой. Соленья	2013/1	↑	9,50	10,70	13,50
г	Футбол	2013/23	↑	20,00	22,20	32,00
г Новосибирск	Теле-Семь (Супермаркеты)	2013/24	↑	12,10	13,80	16,00
г Новосибирск	Теле-Семь	2013/21	↑	12,90	14,70	16,00
ж	Кроссворденюк (детские кроссворды). Спецвыпуск	2013/1	↑	46,85	51,80	80,00
ж	Отдохни Имена	2013/6	↑	30,40	33,20	55,00
прт	МиМ. Маша и Медведь	2013/3	↓	137,35	154,10	199,00

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ

ПРЕКРАЩЕН ВЫПУСК

ИЗДАТЕЛЬСТВО BAUER MEDIA прекращает выпуск двух изданий. Газета «Пиковая дама» с №19/2013 (последний публикуемый №18/13) выходить не будет. Ежемесячный журнал «Сканворды. Домашняя энциклопедия» с №5/13 (последний публикуемый №4/13) выходить не будет. Редакция популярных сканвордов «777» в скором времени представит вам новые издания, которые станут достойной заменой указанным.

В КОЛЛЕКЦИИ «Энергия камней» №115 будет последним.

ИЗМЕНЕНИЕ ШТРИХ-КОДА

Меняются штрих-коды на следующие издания Издательства «Ниола-Пресс»:

1. «Вязание для взрослых: спицы. Специальный выпуск» мини формат с № 5/2013
EAN-13: 9772307888773
2. «Вяжем для детей:спицы. Специальный выпуск» мини формат с № 5/2013
EAN-13: 9772307897775
3. «Felice Baby (Феличе Беби) Специальный выпуск» с № 3/2013
EAN-13: 9772307889770
4. «Felice (Феличе). Специальный выпуск» мини формат с № 3/2013
EAN-13: 9772307898772
5. «Felice (Феличе). Приложение» с № 3/2013
EAN-13: 9772307899779

ИЗДАНИЕ «Страна советов, секретов, рецептов» спецвыпуск «Дача круглый год» Издательской группы «Питер-Медиа» с № 10-с (дата выхода 30 мая) становится самостоятельным издание «Дача круглый год». Новый штрих-код газеты «Дача круглый год» – 4 607-150-350083 (+5). Остальные характеристики остаются без изменений.

ИЗМЕНЕНИЕ ПЕРИОДИЧНОСТИ

ЖУРНАЛ «Сканворды Тещин язык + Зятек» с №3/13 меняет периодичность и будет выходить 1 раз в месяц.

ИЗМЕНЕНИЕ В КОЛЛЕКЦИИ

ПОСЛЕДНИЙ диск коллекции «Мир кино» №35 – это фильм «Невероятные приключения итальянцев в России».

ИЗМЕНЕНИЕ НАЗВАНИЯ

ИЗМЕНЕНИЕ названия журнала «ГАЗ М-20 Победа» на название – «М20 «Победа», произойдет с №14, а не с №15 как заявлялось ранее.

ИЗМЕНЕНИЕ ХАРАКТЕРИСТИК

ГАЗЕТА «Магия и красота» Издательского Дома «Пресс-Курьер» с № 10 по № 12 выйдет в объеме 84 полосы. Остальные характеристики остаются без изменений.

XXIV семинар АРПИ «Сибирь»



25-26 апреля в Новосибирске состоялся XXIV семинар АРПИ «Сибирь» «Повышение эффективности продаж периодической печати». Местом его проведения уже традиционно стал конгресс-отель «Новосибирск», где собрались издатели и распространители прессы из Москвы, Смоленска, Барнаула, Новосибирска, Иркутска, Томска и других городов России, а так же Казахстана и Латвии. Ряд гостей из Санкт-Петербурга, Улан-Удэ и Чебоксар посетили семинар впервые. Участники семинара обсуждали актуальные и наиболее важные для отрасли вопросы, делились опытом работы, знакомились с новыми продуктами.

25 апреля, в день открытия семинара, с приветственным словом выступил Генеральный директор АРПИ «Сибирь» Сергей Гаврилов.

Он напомнил, что семинары АРПИ «Сибирь» специализируются на двухдневной интенсивной работе, большое внимание уделяется товару, технологиям и инновациям.

Основная программа семинара началась с выступления коммерческого директора АРПИ «Сибирь» Владислава Гайдецкого. Он представил обзор рынка прессы 2013 года, проведённого по результатам работы АРПИ «Сибирь».

Рассказал об общих тенденциях 2013 года на рынке традиционной периодики. Так же на этом се-

минаре вновь вернулись к теме коллекционных изданий. Если на предыдущем семинаре было решено совсем не затрагивать партворки, то в этот раз речь о них пошла довольно обстоятельная. Прошедшие полгода показали, что работа с коллекциями — это не только доход, но и большие издержки. Акцент был сделан на то, что необходимо быть внимательными при продажах этого товара.

Тему коллекционных изданий продолжил заместитель Генерального директора по спецпроектам ООО «Бурда Дистрибьюшен

Сервиз» Кирилл Макурин (г. Москва). Он ознакомил участников семинара с тенденциями последних лет на рынке коллекционных изданий и о том, как этот рынок

будет развиваться дальше. «Продажи в копиях действительно снижаются, связано это с тем, что издатели переходят от массовых изданий к нишевым коллекциям. С каждым годом, в том числе в 2013 году, нишевых коллекций будет всё больше и больше», — озвучил основную тенденцию рынка партворков Кирилл Макурин.

В своём основном докладе Сергей Гаврилов раскрыл актуальную тему роста розничной цены на рынке распространения прессы. «Последнее время мы всё чаще говорим о том, что пресса уходит в более дешёвую нишу. Мы продаем дешёвые издания, в результате у нас растут издержки. Что делать в этой ситуации?» — обратился Сергей Гаврилов к аудитории. В презентации была представлена динамика цен на товары и услуги и доходов населения, на основе которых был сделан главный вывод — необходимо повышать розничную цену на прессу, и для этого есть возмож-



Кирилл Макурин, зам. Генеральный директор по спецпроектам ООО «Бурда Дистрибьюшен Сервиз» (г. Москва).

«Существует ли потенциал роста розничной цены на рынке распространения прессы».



Анастасия Рвалова, директор по развитию Издательского Дома «Столетник» (г. Москва).

ность в виде опережающего роста заработной платы. С презентацией газеты «Столетник» выступила Анас-

XXIV семинар АРПИ «Сибирь»

тасия Рвалова, директор по развитию Издательского Дома «Столетник» (г. Москва). Газета «Столетник» на рынке прессы уже семь лет. Последние годы она распространялась только по подписке. В 2013 году издание вернулось в киосковую розницу в обновленном формате.

Большой блок семинара был посвящен наиболее острой проблеме — массовая ликвидация киосков прессы. Как отметил Сергей Гаврилов: «По статистике АРПП в России за день закрывается 10 киосков, то есть, пока мы с вами будем два дня проводить семинар, в стране закроется 20 киосков». Своим опытом противостояния местным властям поделились распространители из Чувашской Республики, Санкт-Петербурга и Барнаула.

Генеральный директор ОАО «Чувашпечать» (г. Чебоксары) Станислав Александров рассказал о предпринятой ими забастовке. Основным акцент выступления был сделан на то, что акция протеста организовали и провели без потерь продаж и в рамках законодательства. В тоже время выбранная форма «итальянской забастовки» позволила привлечь внимание властей и рядовых жителей.

Генеральный директор ЗАО «Роспечать-Алтай» (г. Барнаул) Данил Алтухов на примере киосковой сети «Роспечать-Алтай» рассказал об особенностях проведения торгов на предоставление аренды земельных участков под размещение киосков прессы. Напомним, в Барнауле администрация, сохранив общее число киосков в городе, исключила из схемы размещения нестационарных объектов почти все киоски ЗАО «Роспечать-Алтай» (102 из 106).

Тему торгов на право аренды земельных участков под киоски прессы продолжила Ирина Васильева, Генеральный директор ЗАО «Нева-Пресс» (г. Санкт-Петербург). Ирина Васильева отметила, что распространителям пора объединяться в своей борьбе с местными властями и как вариант — взять на вооружение опыт коллег из Чувашии.

Немного оптимизма в настоящее и будущее киосков прессы внёс Михаил Ганьшин, руководитель крупнейшей в Улан-Удэ киосковой сети «Новости». В небольшой презентации он рассказал о том, как их сеть выстраивает отношения с местными властями. Взаимопонимание основывается на том, что ОАО «Новости» взяли на себя часть обязанностей по благоустройству города, в частности по установке современных остановочных площадок общественного транспорта, в настоящее время ведутся переговоры по установке общественных биотуалетов на территории рядом с киосками. Кроме того ОАО «Новости» проводят социально значимые акции и занимаются благотворительностью.

Опыт работы на рынке распространения периодической печати и о торговле русскоязычной прессой в странах Балтии поделился Вадим Федоров, представитель компании Viashop (г. Рига). «Предыдущие докладчики рассказывали о своих проблемах. У нас это произошло в мае прошлого года, — рассказал Вадим Федоров. — Как вы знаете, мы торговали ремиссией. У нас всё произошло достаточно просто — приехала экономическая полиция и арестовала порядка 100 тонн прессы. В результате мы закрыли 10 магазинов, но тем не менее продолжаем работать, потому что любим это дело. Многие годы, порядка 10 лет, мы представляли минимаркеты прессы. Эта отрасль нам нравилась, мы её любим, но иногда бывает так, что когда что-то любишь, не видишь горизонты. Мы поняли, что должны представлять разнообразный ассортимент, делить его на классы люкс и дисконтные классы. Уникальное торговое предложение клиентам — широчайший ассортимент, разделение помещения, дополнительный товар, который похож на прессу, но он имеет

подарочный характер — книги, открытки. Сейчас средний павильон Narvesen выглядит так: 9% пресса, 10% алкогольный товар, 23% кофейные терминалы и подготовка хот-догов, 58% продуктовая зона. Канал доставки свежих новостей уходит в интернет и уйдёт полностью, потому что свежая информация становится



Станислав Александров, Генеральный директор ОАО «Чувашпечать» (г. Чебоксары)



Михаил Ганьшин, руководитель киосковой сети «Новости» (г. Улан-Удэ).

XXIV семинар АРПИ «Сибирь»

бесплатной. Мы сосредоточились именно на работе с людьми в интернете, чтобы онлайн-трафик перевести в офлайн-трафик, в наши магазины. Работа должна идти в социальных сетях, необходимо поддерживать постоянную связь с клиентом».

Уже традиционным для семинаров АРПИ «Сибирь» становится блок, посвящённый сопутствующим товарам. Участникам представили продукцию «GP» — батарейки и аккумуляторы. Вероника Кабанова, региональный представитель ООО «AZ» рассказала о новом торговом оборудовании для киосковых сетей.

На семинарах АРПИ «Сибирь» большое внимание уделяется информационным технологиям.

Алексей Малышев, ведущий бизнес-технолог АРПИ «Сибирь» подготовил серьёзный доклад о том, насколько необходим электронный документооборот отрасли распространения прессы. Компания АРПИ «Сибирь» активно внедряет инновации, компьютеризирует многие процессы. Именно на основе собственного опыта работы был представлен новый взгляд на электронный документооборот.

О том, как развивается программа «Единая цена» рассказал Андрей Ваньков, руководитель группы по работе с поставщиками АРПИ «Сибирь». Розничная цена — главный регулятор величины спроса. Как известно розничная цена складывается из цены издателя, наценки дистрибьютора, логистических затрат и наценки распространителя. В силу географической удалённости Сибирского и Дальневосточного федеральных округов логистические затраты становятся основным фактором увеличения розничной цены.

Так по данным АРПИ «Сибирь» стоимость доставки на газеты составляет почти 40% от наценки распространителя, для гляцевых журналов приближается к 100%. Программа «Единая цена» базируется на трёх основных принципах: перевозка за счет средств Издателя; единая, согласованная с Издателем оптовая наценка; единая розничная цена в сетях контрагентов.

Такой подход позволяет существенно снизить розничную цену и сделать издание привлекательным для покупателя. Эффективность программы «Единая цена» наглядно демонстрируют показатели продаж журналов ELLE Travel и «Чисто по-женски». За время участия в

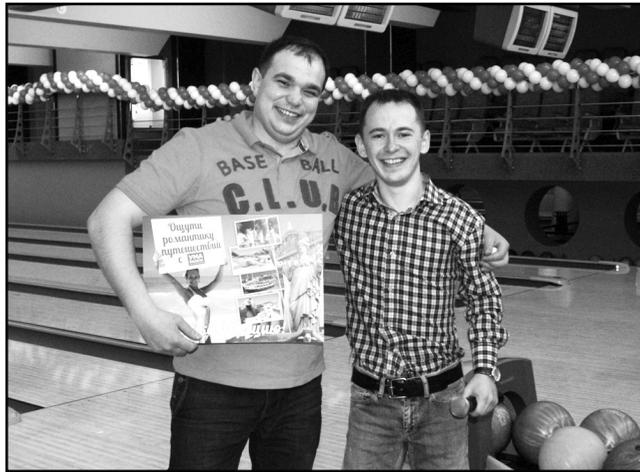
программе журнала ELLE Travel суммарный прирост в 2010 году за период март-декабрь составил 50,1 %, при этом розничная цена снижена на 28%, со 125 рублей до 90 рублей. Участие в программе «Единая цена» журнала «Чисто по-женски» дало ещё более впечатляющие результаты: суммарный прирост за 3 месяца составил 151 %, при этом розничная цена снижена на 20% — с 27 рублей до 22 рублей. Подробнее об эффективности программы

«Единая цена» мы расскажем в отдельной публикации.

О региональном сетевом ритейле, как растущем канале продаж периодики рассказал коммерческий директор АРПИ «Сибирь» Владислав Гайдецкий. «На рынке периодики я работаю недавно и за три месяца работы столкнулся с тем, что в отрасли есть много проблем и основные из них — продажи падают, киоски закрывают, цены на аренду поднимают, периодика не дорожает. При этом я считаю, что есть огромный потенциал для роста продаж периодики. Одним из динамично

растущих каналов продаж является сетевой продуктовый ритейл, особенно в регионах. Доля оборота федеральных сетей всего 13% от оборота продуктовых сетей Сибирского и Дальневосточного федеральных округов. Развивать продажи через федеральные сети нужно, но есть и региональные сети, и их количество торговых точек гораздо больше чем у федеральных сетей. Это колоссальный потенциал для развития продажи пе-

чатной продукции. Кроме того, есть такая категория магазинов как «магазин у дома», на их долю приходится 1508 магазинов, что даже больше, чем количество магазинов региональных продуктовых сетей. Невозможно с первого дня придти и начать продавать. Что необходимо сделать? Должна быть ставка на единого регионального дистрибьютора. Специфика региона и



Победитель викторины Александр Ибрагимов, распространитель прессы в Новокузнецке.



Команда-победитель «Пресс-турнира» по боулингу.

XXIV семинар АРПИ «Сибирь»

его удалённость играет в этом огромную роль — сложность логистики тут неоспорима. Наша компания готова стать единым дистрибьютором СФО и ДВФО, как для клиентов, так и для поставщиков. Давно пришло время объединиться и делать одно дело».

Завершился первый день семинара насыщенной культурной программой. Издательский Дом «КроссМедиа» (г. Барнаул) провёл викторину среди клиентов-распространителей участников семинара, главным призом которой стала путевка в Грецию. Викторина прошла в рамках презентации изданий под брендом «Ума Палата», которые включают уже 11 журналов. Виталий Лебедев, коммерческий директор ИД «КроссМедиа» обратил внимание на то, что каждый журнал из серии «Ума Палата» имеет свою особенность. Например, в журнале «Ума Палата. Бегемот» представлена информация о жизни звёзд шоу-бизнеса, в журнале «Ума Палата. Снова пятница!» имеется рубрика от популярной программы «Жди меня», в каждом журнале «Ума Палата. Коллекция сканвордов» есть детская страничка и стереокартинка, а отличительная особенность журнала «Ума Палата. Ёлки-палки» — крупный шрифт, журнал «Ума Палата. 1000 кроссвордов» имеет лучшую цену.

Розыгрыш и награждение победителя викторины прошло на завершающем мероприятии первого дня семинара — «Пресс-турнире» по боулингу, который так же прошёл при поддержке Издательского Дома «КроссМедиа». Счастливым обладателем путёвки стал Александр Ибрагимов, занимающийся распространением прессы в Новокузнецке.

Второй день семинара начался с экскурсий. Три параллельных маршрута — киоски и магазины прессы, супермаркеты, автоматизированный склад АРПИ «Сибирь» — позволили членам делегации разделить и за короткое время охватить весь цикл распространения периодики. Наибольший интерес вызвала экскурсия по складу АРПИ «Сибирь», которая стала интересна не только новым участникам семинара, но и тем, кто приезжает далеко не первый раз. Обновленные площади, опыт внедрения инноваций, автоматизация и компьютеризация процес-

сов заинтересовала всех экскурсантов. Тем более что у них была возможность не просто увидеть, но и в прямом смысле потрогать руками. На появляющиеся вопросы отвечали непосредственно сотрудники склада.

Основной формой проведения второго дня семинара стали Круглые столы.

Наибольший интерес вызвал Круглый стол, посвящённый киосковой рознице, с частности проблеме развития ассортимента. Тема вызвала активное участие и обсуждение, о чём мы напишем в отдельном подробном отчете.

О новых разработках программного продукта «1С: Управление продажами. ТНП и пресса» рассказали Иван Тынянский, руководитель группы аналитики и учёта АРП «Фрам» и Роман Хисматуллин, руководитель отдела товаропродвижения ООО «ТК-Пресс»,

отвечающие за использование продукта в киосках и супермаркетах. Этот Круглый стол прошёл в нестандартном формате — ведущими были именно те, кто работает с этой программой, а значит, может ответить на вопросы о практическом использовании программы.

Третий Круглый стол был посвящен теме «Ассортимент — региональная специфика». О принципах работы с прессой в сетевых и локальных продуктовых сетях

рассказал Дмитрий Ятченко, руководитель отдела розничных продаж ООО «ТК-Пресс». Во второй части Круглого стола Роман Хисматуллин рассказал о мерчендайзинге в супермаркетах.

Вперерыве между Круглыми столами Генеральный директор Издательского Дома «Ю.М.С.» Михаил Плаксин (г. Смоленск) провёл необычную презентацию журнала для детей «3/9 царство» и газеты «1000 советов дачнику». Подготовила презентацию команда КВН «Триод и Диод». В рамках презентации КВНщики провели популярное шоу «Интуиция» с призами от ИД «Ю.М.С.».

При поддержке Издательского Дома «Ю.М.С.» прошла и вечерняя развлекательная программа, ведущими которой так же стала команда КВН «Триод и Диод» из Смоленска, чемпионы Высшей Лиги КВН 2012 года.

Пресс-служба АРПИ «Сибирь»



Экскурсия по автоматизированному складу АРПИ «Сибирь».

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 — **Гайдецкий Владислав Эдуардович**

Просим клиентов обращаться по вопросам:

— **координации работы коммерческого отдела** к Гайдецкому Владиславу Эдуардовичу (коммерческий директор) v.gaydetsky@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», отражения и оформления 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), Щедренко Тамаре Сергеевне (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
рассыла:**
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



Новосибирск,
ул. Ленина, 94
Время работы магазина: с 7:00 до 17:00.
Тел. (383) 220-220-1



Новосибирск,
ул. Ватутина, 33
(вход со двора)
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,
(985) 229-51-48;
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. (950) 129-45-06;
E-mail: irkt@sibir.su
- Улан-Удэ** –
Тел. (301-2) 44-34-78;
E-mail: yyde@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



Бердск,
ул. Островского, 55
Время работы магазина: с 7:00 до 17:00.
Тел. (383) 41-27-621



Искитим,
ул. Советская, 254
Время работы магазина: с 7:00 до 16:00.
Тел. (383-43) 2-04-81



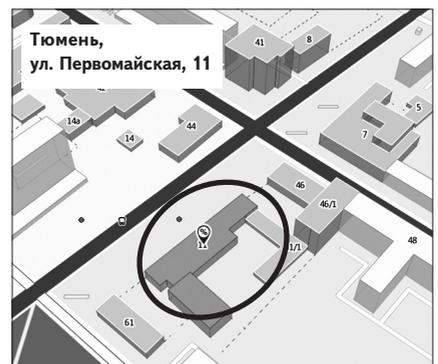
Томск,
пер. 1905 года, 6/3
Время работы магазина: с 7:00 до 17:00.
Тел. (382-2) 90-03-70



Омск,
пр-т К. Маркса, 45а
Время работы магазина: с 7:00 до 17:00.
Тел. (381-2) 91-30-88



Курган,
ул. Кирова, 109, ст. 3
Время работы магазина: с 7:00 до 17:00.
E-mail: fram-kurgan@arpi-sibir.ru



Тюмень,
ул. Первомайская, 11
Время работы магазина: с 7:00 до 17:00.
Тел. (3452) 55-23-70

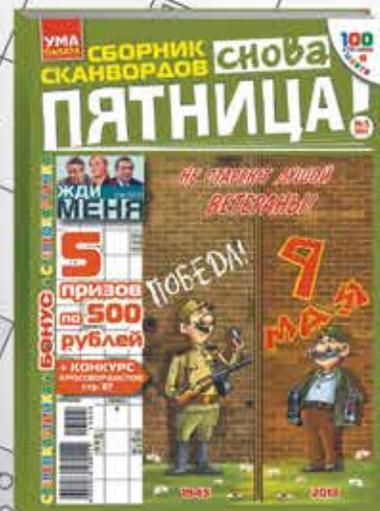


★ Популярныe сканворды!



**УМА
ПАЛАТА**
БОЛЕЕ 1 000 000 ПОКЛОННИКОВ!

★ **Ума палата. БЕГЕМОТ**
Издание выходит ежемесячно
Формат А4
148 полос
Всё о жизни звезд!



Ума палата. ★
С НОВА ПЯТНИЦА!
Издание выходит ежемесячно
Формат А4
100 полос
100 страниц в цвете!

★ **Ума палата. КОЛЛЕКЦИЯ СКАНВОРДОВ**
Издание выходит 1 раз в 2 мес.
Формат А4
260 полос
+ стереокартинка!

Ума палата. **ЁЛКИ-ПАЛКИ** ★
Издание выходит ежемесячно
Формат А4
148 полос
Крупный шрифт!

★ **Ума палата. 1000 КРОССВОРДОВ**
Издание выходит ежемесячно
Формат А4
100 полос
Суперцена!

ТРИ ПО 100 ★
и 5 ПО 500
Издание выходит ежемесячно
Формат А4
132 полосы
Головоломки для пытливого ума!

Ума палата. ★
МИР КРОССВОРДОВ
Издание выходит ежемесячно
Формат А5
132 полосы
Всегда с собой!



Все издания
в программе
«Единая цена»

Заказывайте
в АРПИ
«Сибирь»!