

топ-менеджмент Казпочты проходит обучение, в рамках которого мы находим ответы на вопросы качественного развития компании, каскадируя полученные знания своим сотрудни-

кам через отдел внутренних коммуникаций. Данная трансформация призвана изменить не только компанию и ее персонал, но и почтовую отрасль в целом.

*ПС: Спасибо за интервью! Желаем Вам и всем сотрудникам Казпочты крепкого здоровья и успешной реализации всех проектов, а Почте Казахстана — процветания!*

## Будущее подписке на прессу

### ОБЕСПЕЧЕНО

**В марте начинается подписка на периодические печатные издания на второе полугодие 2015 г. Эта кампания вызывает некоторую тревогу медиасообщества, ожидающего очередного падения объемов, ведь традиционно тиражи второго полугодия ниже первого. И это при том, что в минувшем году уже произошел обвал подписных тиражей. Мы попросили председателя правления Ассоциации распространителей печатной продукции (АРПП) А.В. Оськина в преддверии очередной подписной кампании рассказать о ситуации на подписном рынке и его взгляде на будущее института подписки.**



*ПС: Александр Владимирович, как сегодня Вы оцениваете подписной рынок на периодику в России?*

**А.О.:** В 2014 г. оборот рынка составил 23,8 млрд. руб. (без учета подписки на электронные версии печатных изданий). При этом 12,6 млрд. руб. пришлось на оборот рынка почтовой подписки, в том числе 7,4 млрд. руб. — в каталожных ценах издателей.

Коммерческие показатели рынка подписки ухудшаются. Сокращение оборотов рынка подписки в 2014 г. относительно 2013 г. составило 5 %. При этом самое слабое звено на рынке сегодня — сегмент почтовой подписки. Негативное влияние на него оказывает существенное увеличение в 2014 г. почтовых тарифов на прием и доставку подписных изданий. В результате роста цен в почтовой подписке на 23 % оборот в этом сегменте рынка сократился на 11 %. Это и привело к сокращению оборота в целом по рынку подписки на 5 %.

Падение подписных тиражей и оборотов продолжается. Ускорение инфляции и двукратное падение курса рубля неизбежно приведет к но-

вому росту подписных цен. Как следствие — объем рынка подписки продолжит сокращаться.

*ПС: Активная деятельность АРПП по поддержке института подписки общеизвестна. Чего удалось добиться в последнее время?*

**А.О.:** Самое значительное достижение последних двух лет — создание Альянса в поддержку подписки на печатную прессу. Благодаря этому удалось объединить усилия издателей и подписных агентств по защите интересов рынка подписки.

Сейчас завершается организационный период развития Альянса, и его голос становится все более весомым при обсуждении вопросов подписки в Государственной Думе, Совете Федерации и органах исполнительной власти России. В частности, удалось внести ряд изменений в обсуждаемый сегодня в Госдуме законопроект “О почтовой связи”. Сейчас эксперты АРПП и Альянса в поддержку подписки готовят ряд новых предложений, реализация которых позволит поддержать подписку

на прессу в условиях экономического кризиса.

*ПС: Вы сказали, что почтовая подписка — самое слабое звено на рынке. А как складываются у АРПП отношения с Почтой России?*

**А.О.:** У нас прочные деловые отношения с федеральным почтовым оператором. Но руководство Почты России, к сожалению, лишено возможности реально поддерживать печатную прессу. Особенно — в подписке, после того, как в прошлом году Почту России лишили государственных субсидий, позволявших на протяжении ряда лет сдерживать рост почтовых тарифов на прием и доставку подписных изданий. При этом если в 2015 г. почтовый оператор снова повысит подписные тарифы, это будет иметь катастрофические последствия.

Нас особенно радует, что во время прошедшей подписной кампании Почта России осуществила новую большую программу по поддержке подписки, ввела дополнительные льготы на многотиражные федеральные и региональные издания, допол-