

# АФАНАСИЙ БИЗНЕС

РОССИЙСКИЙ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК 12+

ВНИМАНИЕ! Еженедельник «Афанасий-бизнес» выходит по четвергам!

3—9 НОЯБРЯ 2016 № 44 (1239) ТВ ПРОГРАММА WWW.AFANASY.BIZ



## КАК НА ЛАДОНИ

Представители крупного тверского бизнеса предложили создать в регионе реестр недобросовестных компаний, когда-либо попавших под признаки фирмы-однодневки.

Стр. 3



## РЕШЕНИЕ

# Сделать тепло теплее

Из ремонтной бригады в Твери будут создавать устойчивую теплоэнергетическую компанию

— и раз, и два. Однако на качестве теплоснабжения города это никак положительно не сказалось — ситуация очень быстро вышла на федеральный уровень, ей была дана соответствующая оценка. Считается, что она стала одной из причин снятия с должности прежнего губернатора Андрея Шевелева. Все это коммунальное наследство перешло нынешнему губернатору Игорю Рудене, который, как известно, свой первый рабочий день начал с выезда на место коммунальной аварии.

Кадровый состав тепло-снабжающей компании будут усиливать теми людьми, которые работают на территории Тверской области и хорошо себя зарекомендовали. Перед ними не ставятся задачи зарабатывания денег. Главное — создать устойчивое обеспечение жизнедеятельности города.

В ближайшее время для «Тверской генерации» составят график погашения дебиторской задолженности. Сегодня она составляет около 3,8 млрд рублей, большая часть этой суммы полагается «Газпром межрегионгаз

Пока еще Тверская область не в лидерах по подготовке к отопительному сезону.

Однако хорошо уже то, что ситуация руководством области не замалчивается — это прежде всего в интересах ее жителей.

Далее последовали решения, главное из которых — взять под контроль деятельность основного поставщика тепла в Твери — «Тверскую генерацию», причем не с целью обанкротить, а с целью оздоровить. Процесс происходит на фоне уголовных дел, а не на фоне переговоров с прежними руководителями компаний. И это важный оттенок: не умеешь — не берись, не справишься — отвечай.

На фоне политических решений идет ежедневная работа компании. Но теперь, когда суд выносит решение устранить поврежденные теплотрассы на конкретных участках теплотрасс, есть уверенность, что так и произойдет.

— В этом году у нас особая задача — не просто восстановить теплоснабжение, а сделать его устойчивым, потому что работать в режиме ремонтной бригады — это не системная работа. Поэтому мы сейчас приняли решение усилить компанию «Тверская генерация» и кадрами, и соглашениями с компанией «Газпром». И сейчас, когда не будет сильных морозов, мы продолжим замену труб в Твери, которые должны были быть заменены в предыдущие годы, — отметил губернатор.

Тверь». Уже полностью погашены долги по зарплате перед персоналом организации. Самой «Тверской генерации» должны более 1,2 млрд рублей, в том числе управляющие компании. По поручению главы региона составлен их реестр. Перед администрацией города поставлена задача провести работу с каждым руководителем УК. Контролировать меры по выстраиванию эффективной структуры управления «Тверской генерации» поручено министру Тверской области по обеспечению контрольных функций Виктору Шафоросту, а программой проведения работ по реконструкции теплотрасс — зампреду областного правительства Михаилу Пилавову.

Пока еще Тверская область не в лидерах по подготовке к отопительному сезону. Однако хорошо уже то, что ситуация руководством области не замалчивается — это прежде всего в интересах ее жителей. К вопросу теплообеспечения области сегодня приковано внимание всех профильных министерств страны. И многие из них уже выразили публичную поддержку политическим решениям главы региона.

Виктория ТЮЛЬПАНОВА



2

С РАБОТОДАТЕЛЕЙ МОГУТ СНЯТЬ ОБЯЗАННОСТЬ ПО ВЫПЛАТЕ СОЦПОСОБИЙ



5

ТЕЛЕ2: ИНТЕРНЕТ ИДЕТ В ДЕРЕВНЮ

# Цена имеет значение

Почти половина жителей Тверской области стремится покупать товары повседневного спроса по скидкам и акциям. Средний чек похода в продуктовый магазин составляет 500 рублей

Эксперты давно говорят о том, что спад в экономике постепенно меняет модель покупательского поведения россиян. Они все меньше совершают импульсивных приобретений и подходят

перту потребительского рынка и ценовой политики. Станислав Черкасов. — Покупатели стали более разборчивы, тщательно изучают состав и маркировки продукта, сравнивают цены в различных магазинах, ищут промоакции и скидки.

Покупательская способность населения за последние три года упала во всех категориях товаров до уровня 2009 года и до сих пор находится на этой же позиции. Уже несколько лет практически не растет сред-

россияне покупают кофе, шоколад, подгузники, молочную продукцию и корма для животных. Так происходит и в тверских крупных торговых точках. Кстати, тверские предприятия, которым удалось прорваться на прилавки крупных ритейлеров, довольно редко продают товары со скидкой. Многие выбирают другой путь удешевления продукции — открытие собственных точки продаж.

— Мы по-прежнему работаем с торговыми сетями, а еще несколько лет назад



к совершению покупок очень осмысленно, отдавая предпочтение дешевым товарам. Эту тенденцию подтвердило исследование международной исследовательской компании Nielsen. Согласно ее данным, более 80% жителей нашей страны, в том числе Тверской области, в той или иной степени стали экономить на покупках. Порядка 62% респондентов внимательно следят за различными скидками и акциями, а треть опрошенных сознательно ищут их в разных магазинах своего города.

— В последнее время все больше российских семей очень чутко относятся к изменению потребительских цен. Больше половины всех их трат приходится на продукты питания, — рассказал нашему еженедельнику экс-

перт потребительского рынка и ценовой политики. По России он составляет 500 рублей, а в Москве — 1 тыс. рублей. Ритейлеры, работающие в Тверской области, подтверждают, что средняя сумма чека тверского покупателя соответствует общероссийской — 500 рублей.

По данным Nielsen, порядка 45% россиян покупают продукты по скидкам и различным акциям. При этом около 40% респондентов сменили свой любимый магазин в поисках более дешевого ассортимента. Чаще всего в рамках промоакций покупают следующие категории товаров: кондиционер для белья (75%), стиральные порошки (68%) и средства для мытья посуды (63%). Не менее часто по промоакциям

открыли в административном здании нашего холдинга свой магазин «Эко-маркет». В нем мы, избегая посредников, продаем весь ассортимент нашей продукции по сниженным ценам. Большим спросом пользуется наша молочная продукция и красная рыба, которую мы привозим прямо с Камчатки. У нас там есть свои прямые поставщики, — рассказал нашему изданию Константин Мишинкин, ведущий менеджер по рекламе и PR-Холдинга «Афанасий». — Наша цель — открыть целую сеть таких магазинов в Твери, чтобы жители города имели возможность купить качественный продукт по достойным ценам. Увы, дешевый продукт не всегда полезный.

Окончание на стр. 2