

ИТОГИ ГОДА кемеровская область

Топ-5 событий года Выбор губернатора Кемеровской области Амана Тулеева



Считаю, главным событием для России и для Кузбасса стало воссоединение Крыма и Севастополя с Россией. Это — наша давняя мечта. К сожалению, это стало поводом для колоссального давления со стороны США, стран Евросоюза на нашу страну, которое отразилось на экономике и нашего региона. Ведь Кузбасс не может существовать в отрыве от остального мира. Напоминаю, наша экономика «завязана» на 85 стран, и это, естественно, сказывается и на развитии наших базовых отраслей. Что нами сделано в этих сложнейших условиях в 2014 году.

1. Сохранили уровень добычи угля в регионе.
Самое главное — не снизили добычу угля, несмотря на непростую ситуацию. В общей сложности по итогам года наши угольщики вновь добудут более 200 млн т топлива. Инвестиции в угольную отрасль составили почти 50 млрд руб. За счет этого ввели в эксплуатацию новую, современную шахту «Карагайлинская», разрезы «Тайбинский» и «Кийзасский». Важно то, что Кузбасс сегодня является, по сути, полигоном для внедрения и испытания мировых супертехнологий в угольной отрасли. В августе этого года на разрезе «Черниговец» в рамках развития российско-белорусских отношений ввели в эксплуатацию сверхмощный карьерный автоса-

мосвал марки «БелАЗ» грузоподъемностью 450 т. Это уникальная машина. Она первая и единственная в мире, имеющая такую грузоподъемность, и поэтому занесена в Книгу рекордов Гиннесса как самый большой самосвал на планете.
В 2015 году необходимо сохранить объем добычи угля — не менее 200 млн т. Сейчас благодаря Кузбассу Россия занимает третье место в мире по экспорту угля (после Австралии и Индонезии). Если мы уйдем с международных рынков, эти ниши тут же займут другие. И тогда вернуться туда будет практически невозможно.

2. Пустили в работу три нефтеперерабатывающих завода.
Были запущены крупнейший в Сибири Яйский НПЗ и два завода в Анжеро-Судженске общей проектной мощностью по переработке 9 млн т сырой нефти в год. Это позволяет нам уже сейчас обеспечивать собственным дизтопливом работу карьерной техники на открытых горных работах, тракторов и комбайнов в сельском хозяйстве, пассажирского автотранспорта. А в целом сегодня мы закрываем 61% нашей потребности в дизельном топливе.

3. Собрали более 1 млн т зерна.
Несмотря на сложнейшие погодные условия, сельские вырастили достойный урожай. Мы полностью обеспечили нашу область картофелем, овощами, засыпали в закрома области 1,13 млн т зерна. Не снизили показатели и по производству молока и мяса, а по производству яиц поставили рекорд: впервые за всю историю развития птицеводства в области — получили более 1 млрд штук.

Главное, над чем мы должны работать, — это продовольственная безопасность нашего региона. То есть максимально производить все продукты питания у себя. В 2015 году необходимо начать строительство в селе Михайловка Прокопьевского района первой очереди животноводческого комплекса на 1,2 тыс. коров, восстановить производство мяса на бывшем Заринском животноводческом комбинате.

Еще одно перспективное направление, которое нужно развивать, — это овцеводство. Также необходимо активнее

развивать рыбную отрасль, особенно наращивать производство таких ценных пород, как форель. Кроме того, в 2015 году планируется ввести дополнительно новые, современные теплицы в Новокузнецком и Яшкинском районах. Это позволит увеличить объемы производства овощей на 70% и снабжать кузбассовцев свежими овощами и зеленью круглый год.

4. Ликвидировали большой объем ветхого и аварийного жилья.
В ноябре 2014 года я встречался с президентом РФ В. В. Путиным и от имени всех кузбассовцев поблагодарил его за мощную поддержку в решении этого острейшего вопроса. Если раньше, до 2000 года, на переселение людей из бараков на всю страну выделялся 1 млрд руб., то в 2014 году только у нас в Кузбассе на эти цели направлено 5,6 млрд руб. Напоминаю, в целом за 15 лет, с 2000 по 2014 год, мы снесли 15 693 барака, переселили 35 697 семей! Это глобальный прорыв!

Особое внимание в 2015 году необходимо уделить строительной отрасли. Считаю, строительство — это именно тот рычаг, который способен вытянуть экономику из кризиса. Оно «тянет» за собой работу еще 30 смежных отраслей. Задача в 2015 году — ввести не менее 1,2 млн кв. м жилья. В результате справиться новоселье смогут 23 тыс. кузбасских семей.

Также в 2015 году в Кузбассе необходимо снести 794 ветхих барака и переселить из них в благоустроенные квартиры 3 296 семей.

5. Полностью решили проблему очередности в детские сады в 30 городах области.
Только в этом году построили и отремонтировали 40 детских садиков. Вопрос с очередностью в детские сады для ребятшек от трех до семи лет должен быть решен в течение 2015 года во всех территориях. И сейчас уже стоит задача — ликвидировать очередность ребятшек в возрасте от полутора до трех лет.

Но самый главный оценочный показатель для нас — это демография. Ежегодно в течение последних семи лет в Кузбассе рождается более 36 тыс. малы-



**alpari**
Форекс для финансовых акул

Форекс с Альпари. Начни охоту на прибыль!



Новосибирск, ул. Ленина 52
+7 (383) 204 59 14
www.alpari.ru

Торговля на финансовых рынках сопряжена с рисками.
Alpari Limited. Реклама.

ТОЧКА ЛИДЕРСТВА

С декабря компания «СТС-Автомобили» стала крупнейшим вне столицы дилером Mercedes-Benz. Лидерский статус компании принесло открытие дилерского центра в Кемерове, состоявшееся 11 декабря. Кемерово — город, весьма насыщенный дилерскими центрами статусных автокомпаний, но открытие этого центра имеет значение, без преувеличения, принципиальное. Центр продажи автомобилей Mercedes-Benz — формат, статусообразующий для любого города.



На фото слева направо: Александр Могачев (директор ДЦ Кемерово), Эдуард Шорник (ведущий), Андрей Бец (Председатель совета директоров ЗАО «СТС-автомобили»), Максим Бец (генеральный директор ОАО «СтанкоСиб»), Павел Костенко (генеральный директор ЗАО «СТС-автомобили»)

Дилерский центр оснащен по последнему слову техники, в соответствии с самыми скрупулезными предписаниями Mercedes-Benz, сообразно самым актуальным канонам автомерчендайзинга. Ремонтно-сервисная зона центра превышает 2500 квадратных метров, зона шоу-рума в 800 «квадратов» комфортабельна и элегантна. Выверенная архитектурная компоновка, современные осветительные системы — все подчинено общей задаче наглядной и эффектной презентации автомобилей. Ведь фраза «Высокая марка сама себя продаст» — это не больше, чем афоризм. Высокой марке тоже нужно содействие. И салоны «СТС-автомобили» в этом смысле — безупречны. В плане оснащения и уровня комфорта этот центр — близнец аналогичных площадок в других городах, например, новейшего в Новосибирской области центра «СТС-Автомобили» в городе Обь.

Центр расположен на самом оживленном участке автотрассы Кемерово — Ленинск-Кузнецкий, за городской чертой Кемерова, точнее, у самых его ворот. Подобное расположение автоцентров позволяет автоматически поднять торговый формат на межрегиональный уровень. Эффективность такой локализации уже доказана опытом центра «СТС-Автоомобили» в Оби: весьма точно встроенный в плотную транзитную среду, он оказался востребован не только новосибирцами, но и покупателями сопредельных регионов. Потому и для кемеровского центра была найдена зона-аналог — видная всему региону, насыщенная потоками потенциальных покупателей.

«Полная симметрия форматов — аспект для нас принципиальный, — подчеркнул директор нового кемеровского центра «СТС-Автомобили» Александр Могачев. — В каждом городе нашего присутствия клиент должен получать одинаково высокий уровень обслуживания. В этом мы абсолютно солидарны с нашими немецкими партнерами: в канонах качества ценна не оригинальность, а единообразие. Оригинальность же мы оставили на долю торжества по поводу открытия».

Открытие салона, состоявшееся 11 декабря, было исполнено так, что масштаб и значение события прочитывались ненавязчиво и красноречиво: в модернистском стеклянном здании прошло торжество, сочетавшее блеск светского раута и непринужденную жизнерадостность вечеринки. Классические романсы в исполнении Татьяны Ворожцовой, лихой скрипичный эквилибр, шоу спортивного танца, азартные конкурсы — такой плотный сплав стилей очень образно передает суть бренда Mercedes-Benz. Бренда, где классицизм срифмован с хай-теком, где блеск статуса имеет множество оттенков. Предметным гвоздем программы была новая модификация Mercedes-CLS. Серьезный рестайлинг, которому подверглась эта популярная модель, позволяет воспринимать Mercedes-CLS 2014 года даже не как «развитие темы», а как самодостаточную новинку, как модель-нюсмейкер.

«Mercedes — бренд, который идеально держит новостной ритм, — отмечает Александр Могачев. — С одной стороны, в новинках сохраняется преемственность линий и форм, узнаваемый дух марки. С другой стороны, мерседесовский классицизм — не окаменелый. Он не дает заскучать своим поклонникам. Новая версия CLS — еще одна иллюстрация этого принципа. Её дебютная премьера — это и изюминка в дебюте салона, и «восклицательный знак» в годовых итогах нашей компании».

**ЗАО «СТС-автомобили»
Официальный дилер Mercedes-Benz.
4 км. трассы Кемерово — Ленинск-Кузнецкий,
второй поворот на Сады.
8 (3842) 775555, 8 (3842) 774545**

