

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОФИЛЬ

МО город Шиханы

Саратовская область

2023

2026



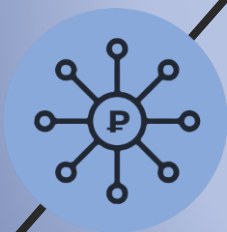
ЦЕЛЬ

Разработать и обосновать направления инвестиционного развития МО город Шиханы на период до 2026 года



1. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ

Сформировать пул инвестиционных экономически эффективных проектов для реализации (поддержка существующих и развитие новых)



2. СТЕЙКХОЛДЕРЫ

Вовлечь в процесс разработки инвестиционного профиля все заинтересованные стороны



3. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ УСЛОВИЯ

Выработать рекомендации по улучшению инвестиционной привлекательности и повышению инвестиционной активности, сохранению квалифицированных кадров

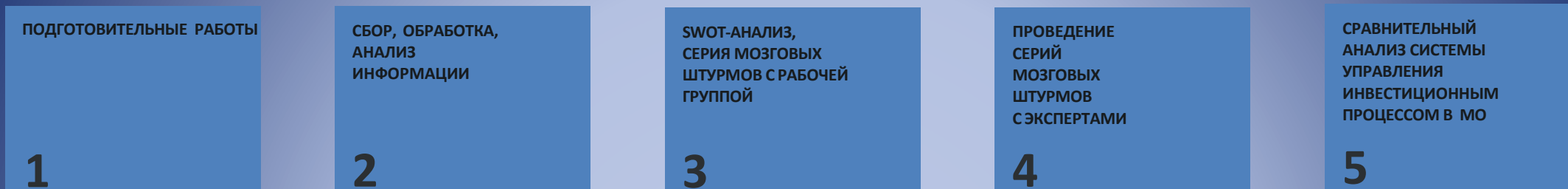


4. ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТОРЫ

Определить пул потенциальных заинтересованных в реализации инвестиционных проектов

МЕТОДОЛОГИЯ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОФИЛЯ

Этапы



Содержание работ



ПЛАН РАБОТЫ В МО Шиханы





НАСЕЛЕНИЕ

237 респондент (>4,7%)
из 4958 человек населения
Шиханы МО

- Выявлены **ключевые проблемы** и **фактор удержания** на территории округа



АДМИНИСТРАЦИЯ

Работа с командой
Администрации
Шиханы МО

- Собраны **статистические данные по ресурсам**
- Определены **проблемы вовлечения ресурсов в оборот**
- Проведена **сессия SWOT-анализа** — составлен реестр первоочередных действий
- Проведена **сессия по определению пула перспективных проектов**
- Проведен **сбор данных от профильных подразделений** — консультации, идеи
- Проведена **диагностика работы с инвесторами** в Шиханы МО



БИЗНЕС

Анкетирование
12 предпринимателей,
интервью с
руководителями **2 компаний**

- Выявлены **готовность к развитию, потенциал развития, отношение к государственной поддержке**
- Определены **ключевые компетенции, планы развития**



ЭКСПЕРТЫ

19 федеральных и региональных экспертов

- Проведена **экспертная оценка устойчивого развития территории, формирования городской среды, системы государственной поддержки бизнеса, туризма, новых направлений бизнеса.**

АНАЛИЗ ОПРОСА НАСЕЛЕНИЯ

из 5000 чел.



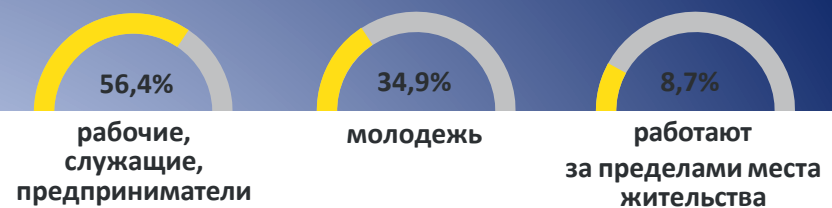
>4,7%

выборка 237 чел.



24,9%

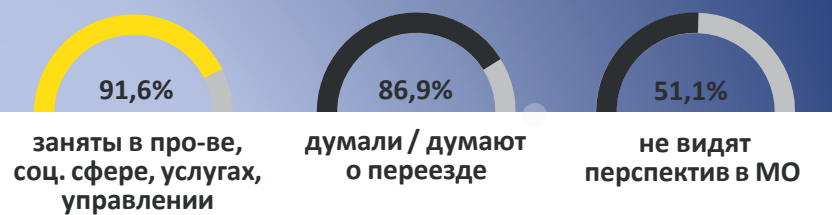
75,1%



56,4%
рабочие,
служащие,
предприниматели

34,9%
молодежь

8,7%
работают
за пределами места
жительства



91,6%
заняты в про-ве,
соц. сфере, услугах,
управлении

86,9%
думали / думают
о переезде

51,1%
не видят
перспектив в МО

- 32,5% имеют мысли быть предпринимателями
- 29,5% не хватает решимости стать предпринимателем
- 36,7% не понимают господдержки предпринимателей

9,7% удовлетворены проживанием

Что улучшить в МО?

Причины выбора места жительства в муниципалитете



67,5%
развитая
социальная сфера

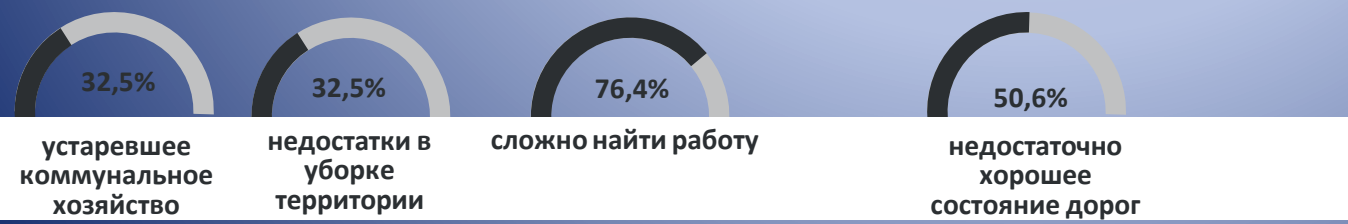
47,7%
комфортная
среда

71,3%
работа
по специальности

30,4%
уровень жизни
населения

24,5%
быт и досуг для
детей

Наиболее актуальные проблемы проживания в муниципалитете



32,5%
устаревшее
коммунальное
хозяйство

32,5%
недостатки в
уборке
территории

76,4%
сложно найти работу

50,6%
недостаточно
хорошее
состояние дорог

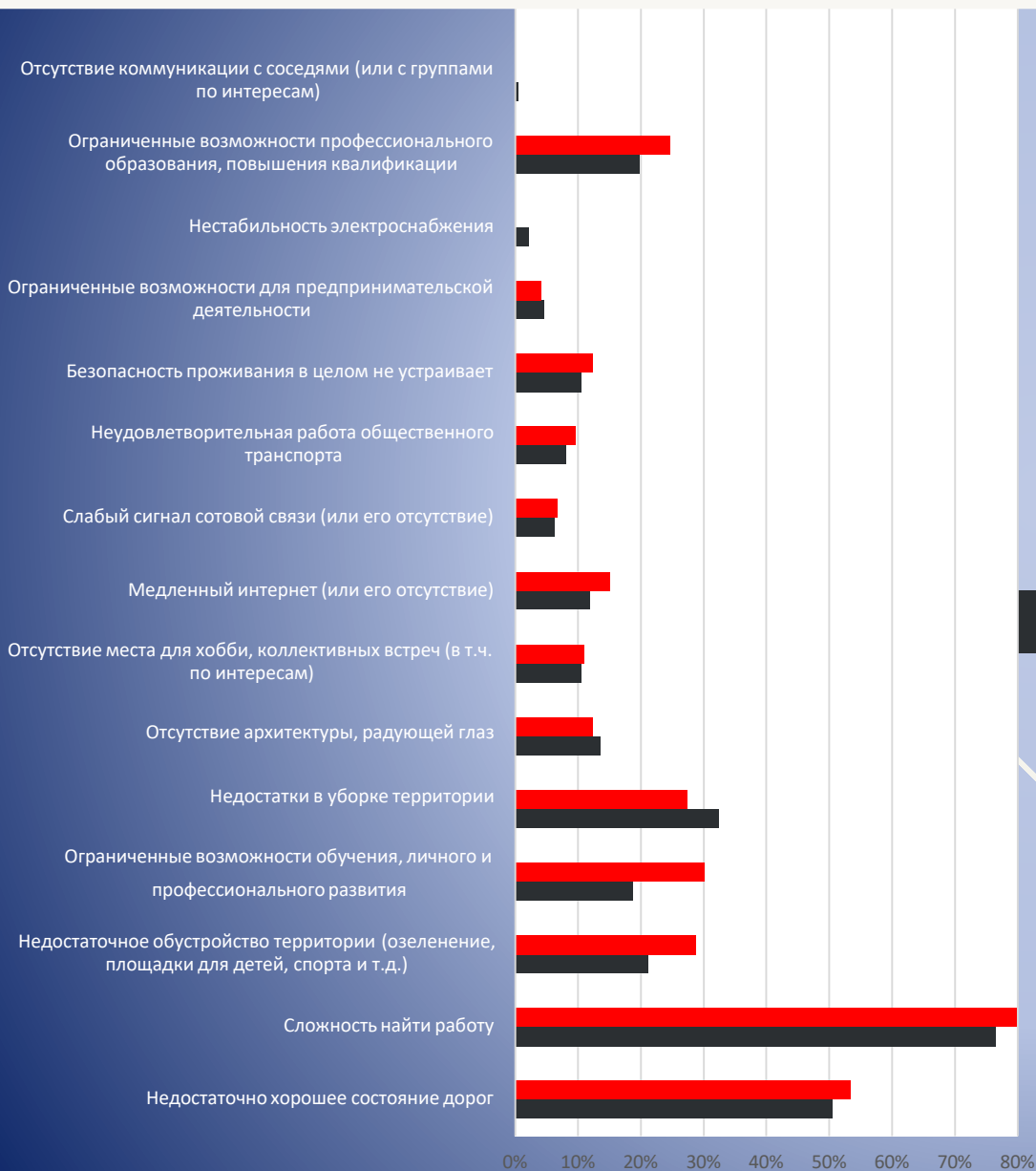


ОЦЕНКА ЛОЯЛЬНОСТИ ЖИТЕЛЕЙ К ТЕРРИТОРИИ

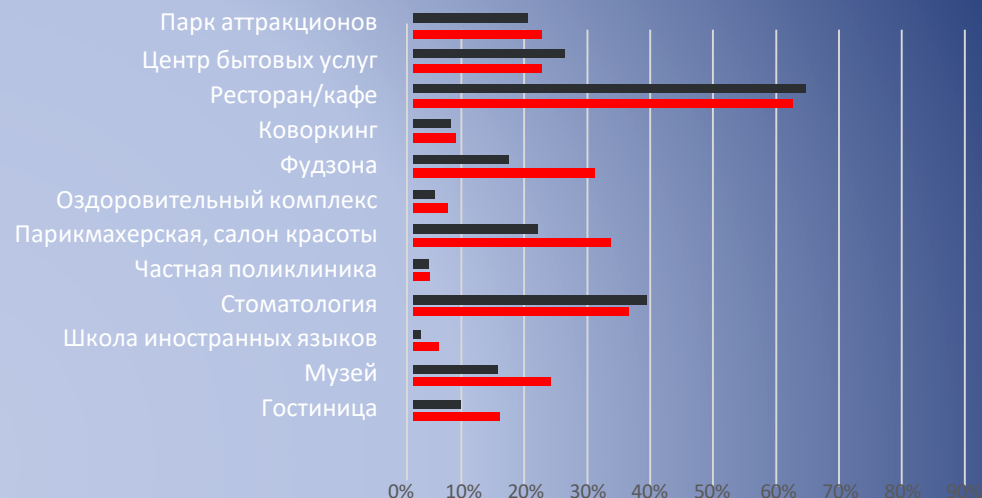
■ молодежь
■ вся выборка

*здесь и далее в категории «молодежь» респонденты в возрасте 16-35 лет

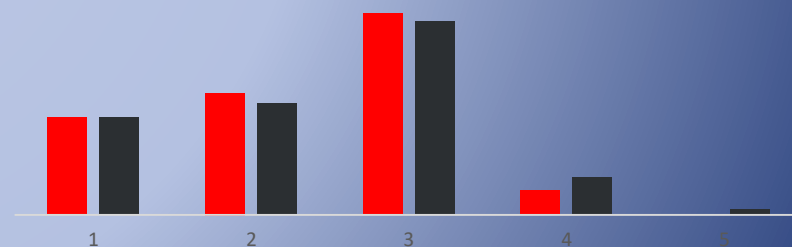
Рейтинг актуальности проблем проживания



Потребность в социальных объектах



Удовлетворенность проживанием на территории



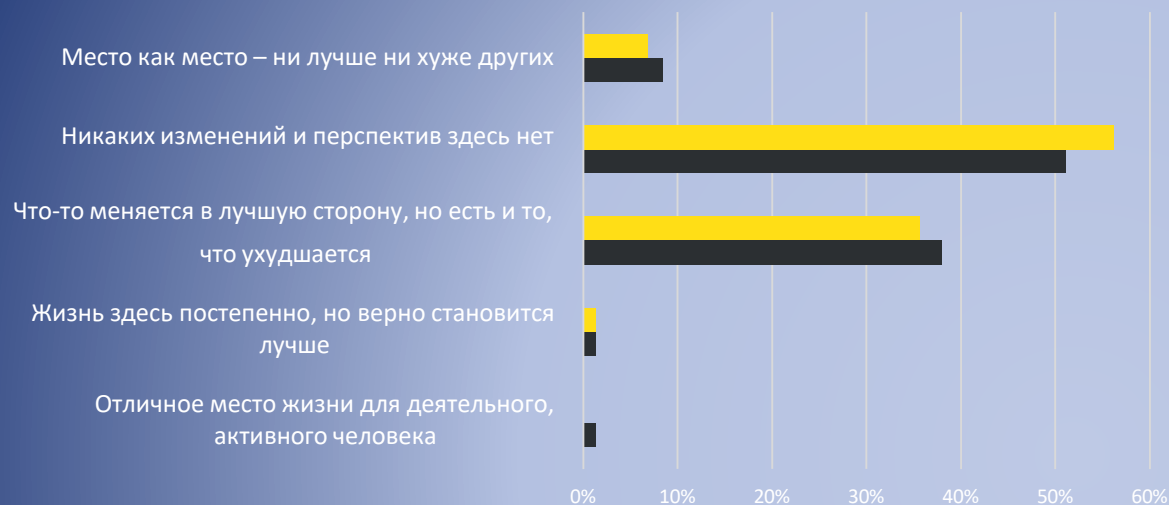
Низкий уровень удовлетворенности проживания на территории. Недовольны плохой возможностью трудоустроиться, дорогами, недостатками в уборке территорий и обустройством.

Молодежь еще более критична и требовательна к социальному комфорту.

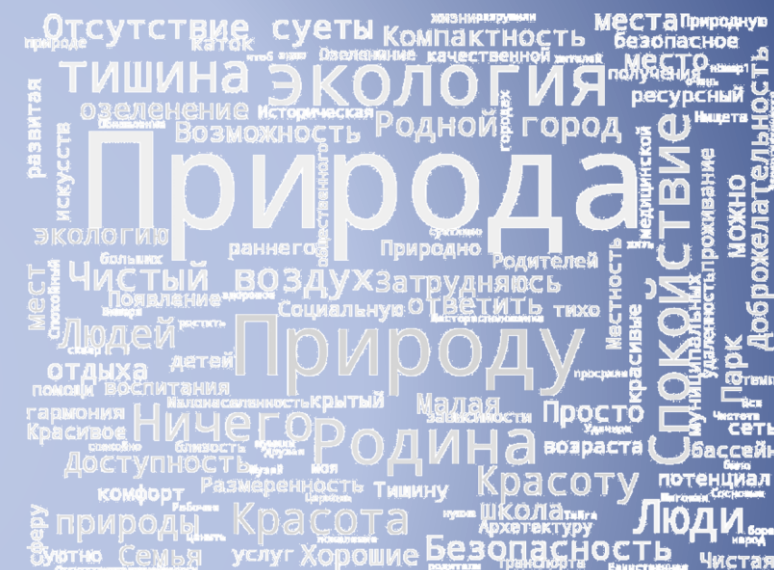
ОЦЕНКА ЛОЯЛЬНОСТИ ЖИТЕЛЕЙ К ТЕРРИТОРИИ

■ молодежь
■ вся выборка

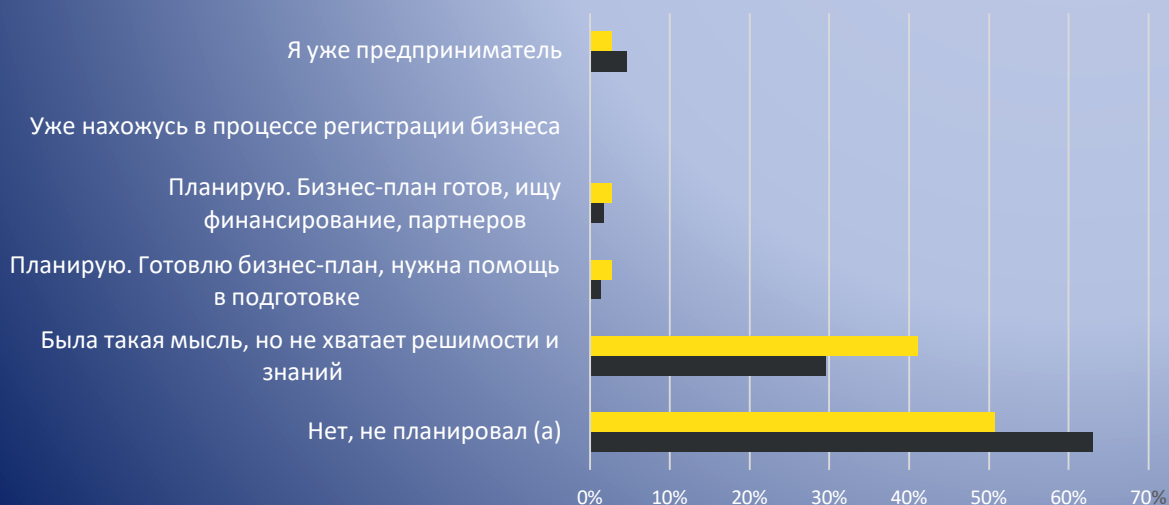
Характеристика территории



Что больше всего ценят в своем МО?



Готовность к предпринимательству

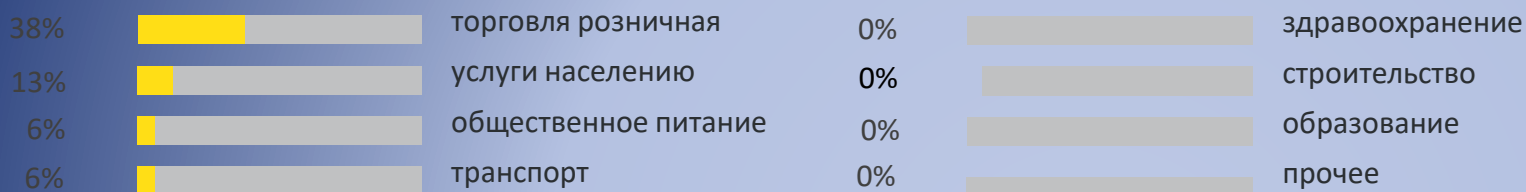


Можно констатировать выраженное негативное восприятие ситуации в муниципалитете, концентрацию на сложившемся формате жизни. При этом очень велика доля тех, кто задумывался о собственном деле — это потенциальные драйверы позитивных изменений. Их доля в молодежной среде существенно больше. Требуется работа по консолидации населения, формированию общего видения будущего, развитию предпримчивости и деловой среды, вовлечению населения в изменения.

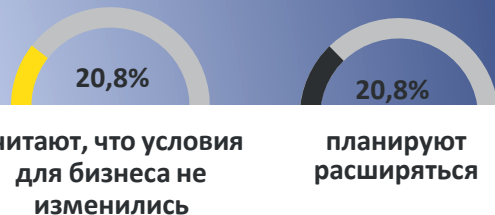
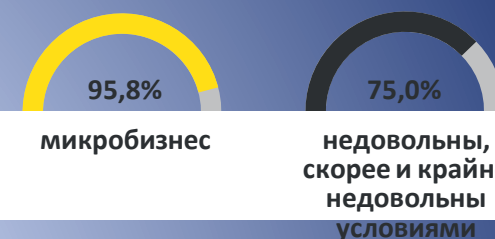
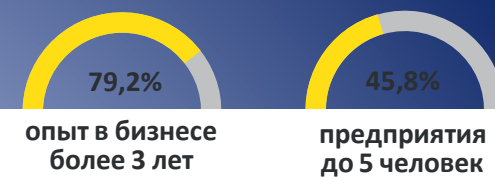
ПОЗИЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ — выборка



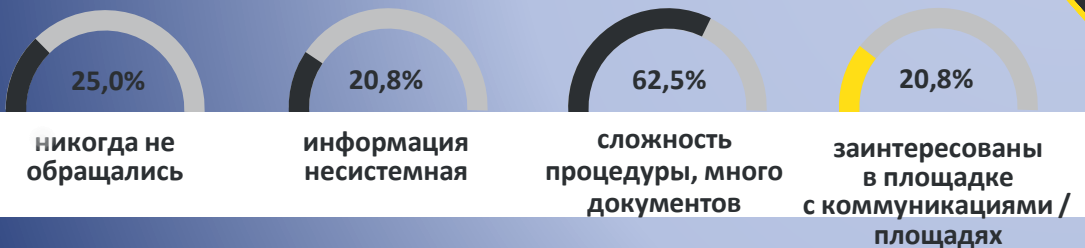
Выборка 12 предпринимателей



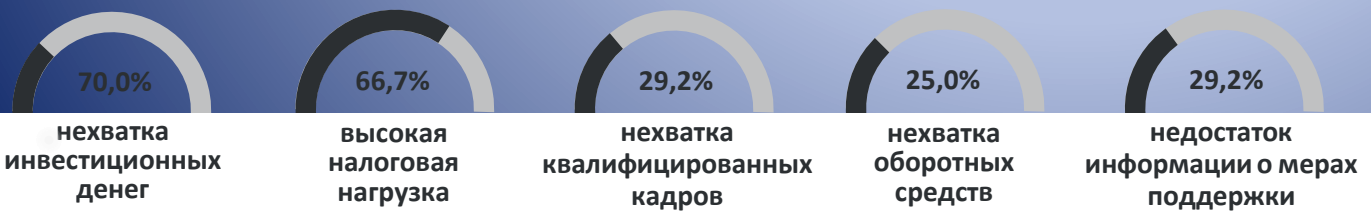
* >100% - компании с несколькими видами деятельности



Государственная поддержка

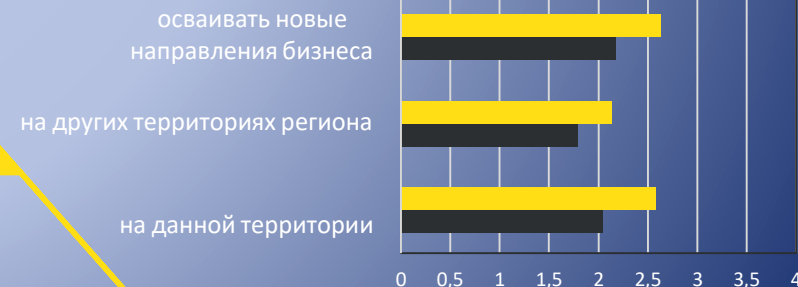


Основные проблемы развития бизнеса

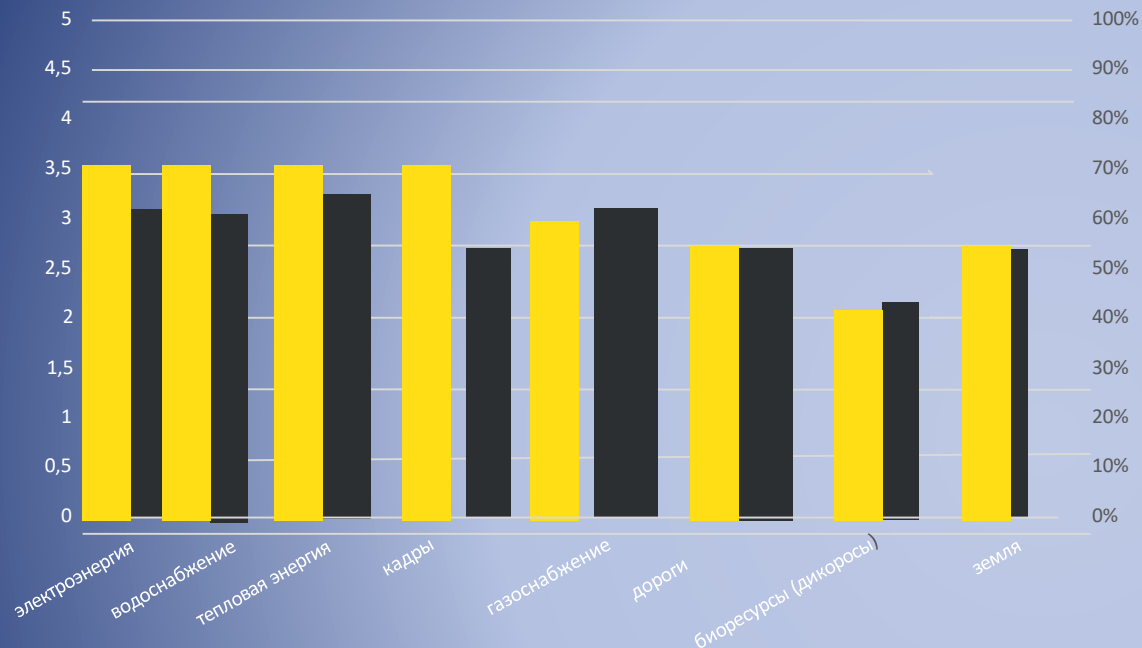


Готовность к расширению бизнеса

■ при повышении уровня поддержки
■ при сохранении уровня поддержки



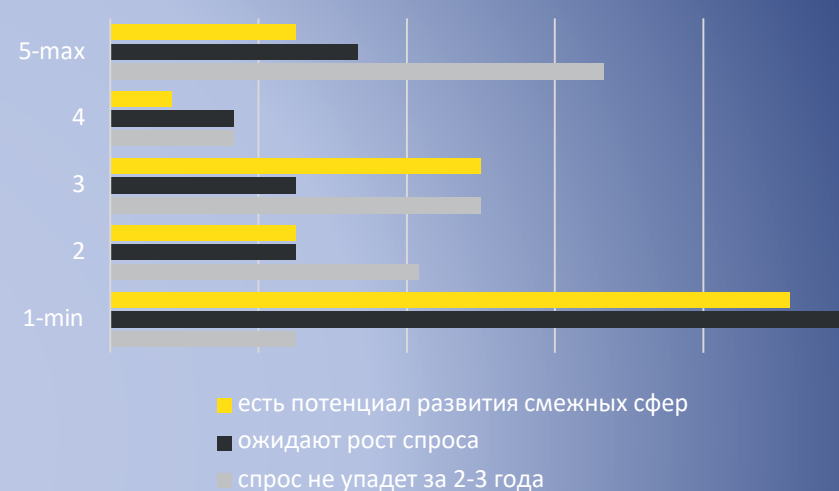
Обеспеченность ресурсами для расширения (оценка)



■ оценка по 5-балльной шкале
 ■ доля, для кого ресурс актуален (правая ось %)

- ▶ Наиболее острые ресурсные проблемы развития действующего бизнеса: кадры, дороги, электроэнергия.
- ▶ Опрошенный бизнес ощущает конкуренцию прежде всего на муниципальном уровне; высока конкуренция федеральных компаний (торговля).
- ▶ Оценка перспектив спроса на 2-3 года для действующего бизнеса — умеренно позитивная; потенциал развития в смежных сферах по мнению опрошенного бизнеса не выражен.

Ожидания в части деловой активности



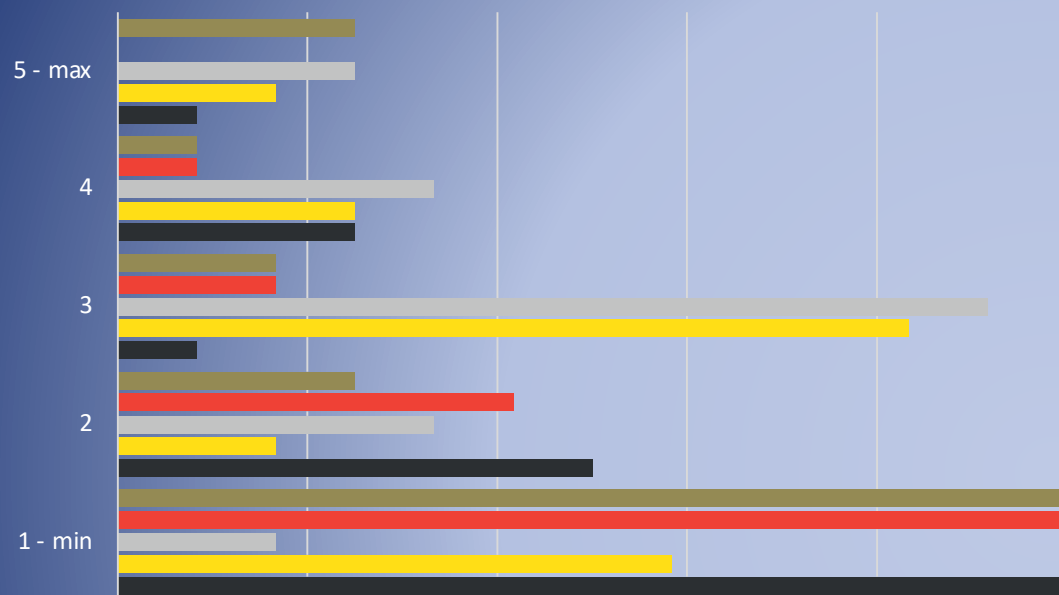
■ есть потенциал развития смежных сфер
 ■ ожидают рост спроса
 ■ спрос не упадет за 2-3 года

Оценка уровня конкуренции



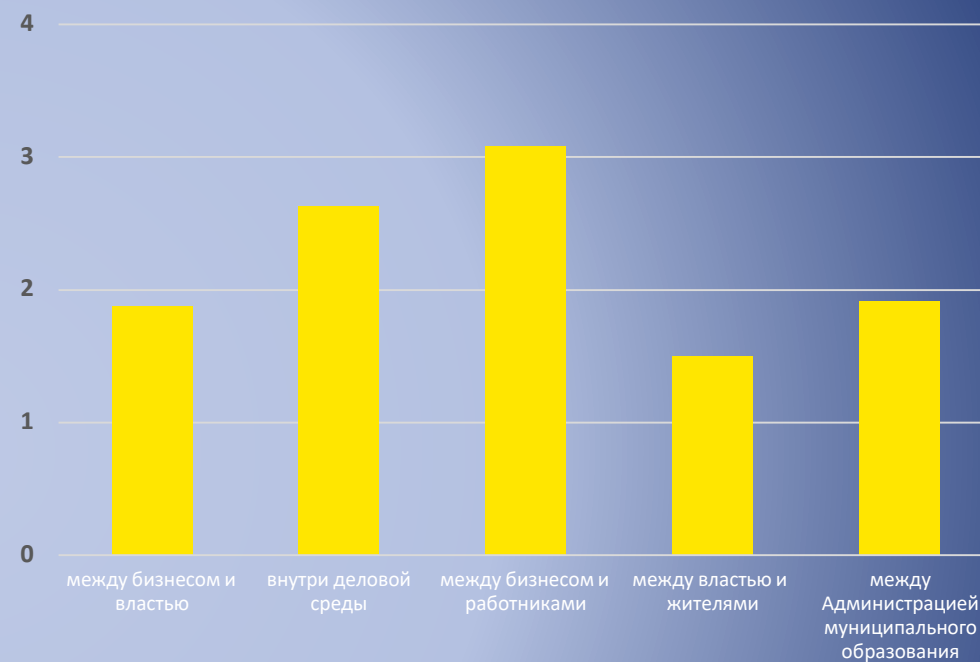
■ со стороны федеральных компаний
 ■ со стороны региональных компаний
 ■ со стороны местных компаний

Оценка качества взаимодействия



- Между Администрацией муниципального образования и поселениями
- Между властью и жителями
- Между бизнесом и работниками
- Внутри деловой среды
- Между бизнесом и властью

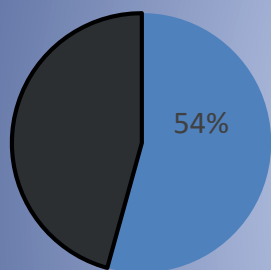
Оценка качества взаимодействия (среднее)



- ▶ На фоне общей умеренно негативной оценки, бизнес более высоко, чем в среднем, оценивает качество коммуникаций внутри бизнеса и в деловой среде.
- ▶ Общий балл оценки качества коммуникативной среды ниже среднего уровня: необходимы корректировки со стороны Администрации.
- ▶ Минимальная оценка качества коммуникаций между властью и жителями и между бизнесом и властью — сфера для активной работы.

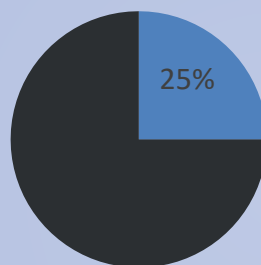
«САМОДОСТАТОЧНОСТЬ ТЕХНОЛОГИИ»

Носители ключевых компетенций в компании



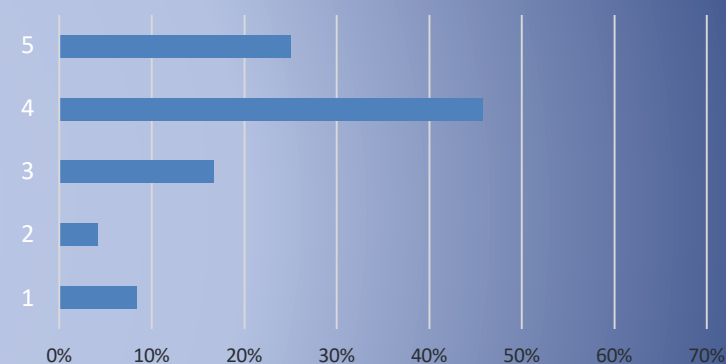
■ есть компетентные сотрудники
■ владелец — носитель ключевых компетенций

Формализована ли технология



■ да ■ нет

Самооценка уникальности предложения



1. Бизнес умеренно критично оценивает собственный уровень конкурентоспособности (связано с низким уровнем конкуренции со стороны региональных и федеральных компаний).
2. Ключевые бизнес-процессы не формализованы. При этом носителями ключевых компетенций являются более чем в половине случаев сотрудники, что свидетельствует о незрелости и неустойчивости бизнеса.

Требуется организация системного обучения представителей бизнеса, целенаправленная подготовка бизнеса к росту конкуренции на внутреннем рынке муниципалитета.

БАЗА КЛЮЧЕВЫХ РЕСУРСОВ, СОСТОЯНИЕ ЛОГИСТИКИ — данные открытых источников и статистики



Трудовые ресурсы

Население 4958 чел, в т. ч. трудоспособное:



Природные ресурсы

Сенокосы: 0 тыс га



Пашня: 0 тыс. га



Песок: 4559 тыс м³



Пастбища: 0 тыс. м³



Расчетная лесосека: 0 тыс. м³



Инфраструктура

Протяженность дорог, всего: 17 км, в т. ч. с твердым покрытием



Возможности



г. Саратов

г. Вольск

Точки роста

развитие услуг авиaperевозок

развитие услуг железнодорожных пассажирских

логистический оператор

перевозок развитие услуг

Ограничения



грузовых перевозок

Детский развивающий центр (центр раннего развития детей)



1,5
млн. Р

ИНВЕСТИЦИИ

0,4
млн. Р

ОБОРОТНЫЙ
КАПИТАЛ

24
мес.

СРОК
ОКУПАЕМОСТИ

37%

IRR (ВНП)

2,9
млн. Р

NPV
(60 мес.)

Суть проекта

- Открытие специализированного центра раннего творческого развития детей — услуг в сфере дополнительного образования детей (с 2-3 до 14 лет): обучение ТРИЗ, использование комплексно-волновой методики Михаила Казиника и т.п.
- Пропускная способность Центра в день — 25-50чел.;
- В качестве методологической основы и маркетингового инструмента может быть использована франшиза популярного центра: Школа лидерства «Звезды», Школа будущего М. Казиника, Нью-Ньютоны.

Обеспеченность спросом

- ✓ Запрос на создание Центра выявлен при опросе жителей;
- ✓ Проблема дополнительного обучения на территории муниципалитета стоит остро;
- ✓ Круг потенциально заинтересованных лиц в целом по территории город Шиханы более 1,4 тыс. чел., (чтократно превосходит пропускную способность одного развивающего центра — вектор масштабирования)

Обеспеченность ресурсами

- ✓ Аренда помещения площадью 75-150 м.кв. в центре, соответствующего санитарным и лицензионным требованиям, с удобной транспортной и пешеходной развязкой;
- ✓ Кадровое обеспечение: 6 человек, местные кадры;
- ✓ Методология: Система Никитиных
- ✓ Технология: франчайзинг.

Потенциальные инвесторы

- ✓ Центры раннего творческого развития детей

Потенциальные партнеры

- ✓ Франчайзеры с зарекомендовавшими себя на российском рынке франшизами
- ✓ Министерство образования и науки Саратовской области
- ✓ Управления образования Департамента муниципальных учреждений

Государственная поддержка

- Предоставление помещения в аренду на льготных условиях
- Поддержка в части предоставления целевых займов
- Организационная поддержка по открытию учреждения, получению необходимой разрешительной документации

- Организация взаимодействия с учреждениями образования на муниципальном и региональном уровне
- Включение в региональные и муниципальные программы дополнительного образования

Строительство санаторно-курортного комплекса



520

млн. Р

ИНВЕСТИЦИИ

6,5

млн. Р

ОБОРОТНЫЙ
КАПИТАЛ

78

мес.

СРОК
ОКУПАЕМОСТИ

21%

IRR (BHP)

270

млн. Р

NPV
(120 мес.)

Обеспеченность ресурсами

- ✓ Предоставление земельного участка площадью до 20 Га (рекреация) с наличием дороги, подведенной электроэнергии и газа;
- ✓ Энергопотребление объекта — 350 кВт / ч;
- ✓ Водопотребление — скважина;
- ✓ Кадровое обеспечение: 75 человека, АУП — приглашение из Саратова, других регионов;
- ✓ Технология: использование опыта аналогичных объектов в РФ.

Потенциальные инвесторы

- ✓ Сеть отелей «АМАКС Hotels&Resorts»
- ✓ ООО «Группа Фокина»

Суть проекта

- Строительство санаторно-курортного объекта с получением медицинской лицензии и оказанием услуг лечебно-профилактического характера;
- Количество мест размещения — до 80; площадь возводимого объекта составит до 3,5 тыс. м. кв., включая медицинский, жилой корпуса, АБК и КДЦ.

Обеспеченность спросом

- ✓ Спрос на услуги санаториев регионального формата растет в связи со сложной эпидемиологической ситуацией и ускоряющимся ритмом жизни — короткие путевки, курсовки, программы выходного дня;
- ✓ Основной недостаток санаториев Саратовской области — старая материально-техническая база, несоответствие современным требованиям контрольных органов и рынка;
- ✓ Основной ориентир — средний ценовой сегмент, требовательный к качеству и экологии.

Потенциальные партнеры

- ✓ Министерство здравоохранения Саратовской области
- ✓ Туроператоры (федеральные и региональные)
- ✓ Центр развития туризма Саратовской области

Государственная поддержка

- Предоставление земельного участка с подведенными коммуникациями / подведение коммуникаций на основе государственного частного партнерства и местного частного партнерства
- Консультационная поддержка в части подготовки и согласования концепции санатория (медицинский профиль)
- Поддержка в части предоставления целевых займов / предоставления гарантий
- Включение в базу данных tursar.ru
- Включение объекта в туристические маршруты для формирования спроса в других регионах и поддержки сбыта на местном уровне
- Субсидирование расходов на приобретение оборудования, строительство

Открытие придорожного МОТЕЛЯ(кафе-гостиницы) в границах МО города ШИХАНЫ (в.т.ч. по готовой франшизе)



4,2
млн. Р

ИНВЕСТИЦИИ

0,8
млн. Р

ОБОРОТНЫЙ
КАПИТАЛ

16
мес.

СРОК
ОКУПАЕМОСТИ

75%

IRR (ВНП)

4,1
млн. Р

NPV
(36 мес.)

Суть проекта

- Открытие МОТЕЛЯ(придорожного кафе-гостиницы) с границах МО (в.т.ч.по готовой франшизе);
- Основная задача —для отдыха автотуристов и водителей грузового автотранспорта круглогодичного режима эксплуатации, с высоким уровнем гостиничного обслуживания и наличием хорошо организованной службы автосервиса,создать современное пространство для быстрого заказа напитков, качественного фаст-фуда по актуальным рецептурам для современного ритма жизни (в том числе, для обслуживания потока туристов);

Обеспеченность спросом

- ✓ Загрузку объекта обеспечат прежде всего: автотуристы, водители грузового транспорта, группы автобусных туров (в том числе и организованные и «дикие»);
- ✓ Формат придорожного отдыха в РФ сегодня максимально популярен — клиент уверен в качестве и стандарте оказываемых услуг;
- ✓ При отсутствии нормальной динамики идея специализация мотеля может быть заменена.

Потенциальные партнеры

- ✓ Франчайзеры (АЗС)
- ✓ Местные предприниматели(фермеры): поставки мяса, молока, овощей
- ✓ Туристические операторы

Обеспеченность ресурсами

- ✓ Предоставление земельного участка для размещения капитального объекта или модульного объекта площадью до 500 кв. м. (обеспеченного парковочными местами)
- ✓ Энергопотребление объекта — 300 кВт / ч;
- ✓ Водопотребление- скважина; канализация — централизованная;
- ✓ Технология: придорожный отель.
- ✓ Кадровое обеспечение: 5 человек;

Потенциальные инвесторы

- ✓ ИП Филинов А.Е., г.Шиханы
- ✓ ИП Донцов И.И., г.Шиханы
- ✓ ООО «Группа Фокина», г.Шиханы

Государственная поддержка

- Предоставление земельного участка с подведенными коммуникациями / подведение коммуникаций на основе ГЧП / МЧП
- Поддержка в части предоставления целевых займов / предоставления гарантий
- Консультационная поддержка в части подготовки и согласования концепции санатория (медицинский профиль)
- Субсидирование расходов на приобретение оборудования, строительство
- Включение в базу данных tursar.ru
- Включение объекта в туристические маршруты для формирования спроса в других регионах и поддержки сбыта на местном уровне

КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ МО И КОМПАНИИ НОСИТЕЛИ

4
компании

80%+
экономики
территории

Ключевые
компетенции
МО

Ключевые
компетенции
бизнеса

Ключевые
компетенции
персонала

№	Компания / ИП	ФИО контактного лица
Коммунально-бытовые услуги, управление недвижимостью		
1	ООО "Коммунэнерго"	Агаев Г.Р.о
2	ООО СО "Облводоресурс"	Пахомов С.Н.
3	Муниципальное унитарное предприятие "Городская управляющая компания"	Герасимова С.Н.
4	ООО "Рынок Города Шиханы"	Герасимова С.Н.
Производство, строительство		
6	ООО «ГАЗОСБЫТОВИК»	Пугачев А.Ю.
7	ООО "Группа Фокина"	Суворов А.С.
8	ООО "Телекс-Ремстрой"	Агаев Г.Р.о
9	ООО "Шиханыгоргаз"	Пугачев А.Ю.
10	ООО "Шиханыгоргазмонтаж"	Пугачев А.Ю.

№	Компания / ИП	ФИО контактного лица
Услуги		
11	ООО "Шиханыэлектросвязь"	Бараев И.А.
12	ООО "Контакт-М"	Гусев Д.А.
Торговля, производство продуктов питания, общепит		
13	ООО "СТРОЙИНВЕСТ-ШИХАНЫ"	Баринов С.Н.
14	ООО "Мираж"	Донцов И.И.
15	ООО "Максимова"	Максимова Л.Н.
16	ООО "Союз"	Каримов О.А.
17	ООО "ТД "ФК-Фарм"	Кауфманн С.
18	ООО "Мастер"	Гусев А.Е.
19	ООО "Гурман"	Пугачев.А.Ю.
20	ИП Иванов Евгений Геннадиевич	Иванов Е.Г.
Транспорт		
21	ООО "Пассажирские перевозки"	Собянин Н. Н.
Издательская деятельность, медиа		
22	МКУ"Редакция газеты "Шиханские новости"	Усинова М.А.
Образование		
23	МБУДО «Спортивная Школа»	Добрынина Н.А.
24	ГБУ ДО «ДШИ № 2»	Давыденко О.В.

КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ МО И КОМПАНИИ НОСИТЕЛИ (продолжение)

32
компании

80%+
экономики
территории

Ключевые
компетенции
МО

Ключевые
компетенции
бизнеса

Ключевые
компетенции
персонала

№	Тренды изменения компетенций
1	Развитие компетенций в обучении и акселерации предпринимательского сообщества
2	Развитие компетенций в биоэнергетике (экспорт за пределы муниципалитета)
3	Развитие компетенций в производстве удобрений
4	Развитие компетенций в производстве строительных материалов
5	Развитие компетенций в области оказания геронтологических услуг
6	Развитие компетенций в производстве б/а напитков, воды, в т. ч. с ориентацией на экспорт
7	Развитие компетенций в переработке ТБО
8	Развитие компетенций в комплексной переработке дикоросов: эфиромасличных, лекарственных растений, ягод, грибов
9	Развитие компетенций в области туризма и инфраструктуры гостеприимства в целом
10	Развитие компетенций в переработке молока и мяса

КОЭФФИЦИЕНТЫ ЛОКАЛИЗАЦИИ И СТЕПЕНЬ МОНОПОЛИЗАЦИИ РЫНКА*

Направление деятельности	Удельный вес выручки, % *	Коэффициент локализации* **	Монополизация
Производство пара и горячей воды (тепловой энергии) котельными	0,72	4,75	100% на 1 компании
Производство лекарственных препаратов и материалов, применяемых в медицинских целях и ветеринарии	71,5	71,54	98% на 1 компанию
Торговля розничная пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями в специализированных магазинах. Торговля розничная в неспециализированных магазинах, торговля розничная алкогольными напитками, включая пиво, в специализированных магазинах	0,54	0,24	78% на 3 компании
Деятельность прочего сухопутного пассажирского транспорта, не включенная в другие группировки. Регулярные перевозки пассажиров автобусами в междугородном сообщении	0,19	5	86% на 1 компанию
Аренда и управление собственным или арендованным жилым недвижимым имуществом	0,11	4,81	100% на 1 компанию
Производство продуктов питания: производство безалкогольных напитков ароматизированных и/или с добавлением сахара, кроме минеральных вод. Производство хлеба и мучных кондитерских изделий, тортов и пирожных недлительного хранения	0,11	0,52	96% на 1 компанию
Издание газет	0,02	1,6	100% на 1 компанию
Образование профессиональное дополнительное	0,004	0,09	100% на 1 компанию

* — показывает, во сколько раз доля соответствующего направления в экономике МО больше или меньше, чем доля данного направления в экономике края (1,00 = равное соотношение); показывает специализацию местного бизнеса относительно экономики региона.

** — показывает степень контроля направления деятельности со стороны основных игроков.
При монополизации выше 60%, вход на рынок для новых компаний в сегменте малого и среднего предпринимательства практически закрыт, целесообразно развиваться по пути сервисной кооперации, субподряда.

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ МО ШИХАНЫ И ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ

1
80-90% выручки по МО (без учета ИП)

Основной вид деятельности	Суммарная выручка, тыс. руб. 2020 год	Рабочие места	Количество компаний	Изменение объемов в перспективе 2025 года ²	Углубление ассортимента ³	Модель кооперации (ниши)
Производство лекарственных препаратов и материалов, применяемых в медицинских целях и ветеринарии	233 214	>64	2	Рост	Развитие ассортимента	Развитие ассортимента удобрений и азотных соединений, пластмасс и синтетического каучука в первичных формах (взаимодействие с МО)
Производство пара и горячей воды (тепловой энергии) котельными	172 103	17	1	Без изменений	Без изменений	н/д
Торговля розничная пищевыми продуктами, напитками и табачными изделиями в специализированных магазинах, торговля в неспециализированных магазинах, алкогольными напитками, включая пиво, в специализированных магазинах	157 570	>>35	23	Без изменений	Без изменений	Кооперация в создании сети фермерских рынков, создания единой сети товаропродвижения (взаимодействие с МО)
Деятельность прочего сухопутного пассажирского транспорта, не включенная в другие группировки, регулярные перевозки пассажиров автобусами в междугородном сообщении	45 128	6	1	Без изменений	Без изменений	Кооперация в создании единой модели сети придорожных сервисов, включая СТО

СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ МО город ШИХАНЫ И ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ

80-90% выручки по МО (без учета ИП)¹

Основной вид деятельности	Суммарная выручка, тыс. руб. 2019 год	Рабочие места	Количество компаний	Изменение объемов в перспективе 2025 года ²	Углубление ассортимента ³	Модель кооперации (ниши)
Производство продуктов питания: производство безалкогольных напитков ароматизированных и/или с добавлением сахара, кроме минеральных вод; производство хлеба и мучных кондитерских изделий, тортов и пирожных недлительного хранения	27 143	>34	5	Рост	Развитие ассортимента	Ниши дополнительного направления использования чистой воды
Аренда и управление собственным или арендованным жилым недвижимым имуществом	27 092	>3	1	н/д	н/д	н/д
Издание газет	2,2	н/д	1	Общие тенденции снижения	н/д	н/д
Образование профессиональное дополнительное	52	н/д	1	Умеренный рост	Развитие ассортимента	Межмуниципальные программы обучения предпринимателей (межмуниципальная кооперация)
Деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания; деятельность по приготовлению и/или продаже пищи, готовой к непосредственному употреблению на месте, с транспортных средств или передвижных лавок	н/д	>4	4	Умеренный рост	Развитие ассортимента	Координация с компаниями, составляющими основу гостеприимства (отели, гостиницы, рестораны, закусочные, ремесленные мастерские и т.д.) в создании формата постоянно действующего совета / рабочей группы, создать ассоциацию гостеприимства

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК

Спецтехника, запасные части на автомобильную технику, электрооборудование, компьютерное оборудование, бытовая техника, машинное оборудование,

РЕГИОНЫ РФ

Жмых, добавки, премиксы, топливо, антибиотики, з/ч для спецтехники и ГСМ, продукты питания, бытовая химия, одежда, обувь, бытовая техника, мясо, детские игрушки, развивающие игры, спортивные товары (преимущественно лыжный инвентарь, экипировка, велосипеды и пр.)

Саратовская область

Мясо убойных животных, жмых, корма, добавки, премиксы, ГСМ, автозапчасти, антибиотики, концентрированные корма, мука, овощи, рыба

МО город Шиханы

Предложения по оптимизации потоков

- Кооперация в создании межмуниципальной транспортной компании, сети складов, логистической обработки товаропотоков, включая вопросы реверсной логистики.
- Налаживание кооперации в переработке производства ветеринарных препаратов и дезинфицирующих средств, производстве добавок на базе крупных хозяйств: проработка базовой модели, определение роли участников, планирование общей финансовой и правовой модели функционирования (шаблоны договоров и т. д.) Выявить лучшие практики в РФ и организовать выезд делегации для изучения попутного транспорта
- Налаживание кооперации в производстве комбикормов, добавок, -витаминно-травяных смесей и т. д.
- Кооперация с другими муниципалитетами в консультациях небольших КФХ по вопросам удобрений, ветеринарии, сертификации и т.д. Кооперация производств лекарственных средств и фармацевтических субстанций. Налаживание кооперации в производстве пестицидов и прочих агрохимических продуктов

ГЕОГРАФИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

— данные анкетирования и интервьюирования

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК

Пестициды и прочие агрохимические продукты

РЕГИОНЫ РФ

Услуги размещения в гостинице, удобрения, лекарственные препараты, агрохимические продукты, туризм, услуги медицины по специализированному уходу

САРАТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

Пассажирские перевозки, агрохимические продукты, туризм, услуги медицины по специализированному уходу

МО город Шиханы

Удобрения, пассажирские перевозки, хлебобулочные изделия, продукты питания.

Предложения по оптимизации потоков поставок

- Помощь местным предпринимателям в сбыте продукции: организация форумов, закупочных сессий на муниципальном уровне
- Кооперация и продвижение на муниципальном уровне формата фермерских рынков (концепция, логистика, нормативное регулирование, ценообразование и т. д.)
- Кооперация в создании единой концепции турмаршрутов и организация межмуниципального туроператора: экстремальный туризм, гастротуризм, детские креативные лагеря
- Кооперация в создании единой модели сети придорожных сервисов, включая СТО (в том числе, специализированных), отели, АЗС, форматы придорожной сбытовой сети
- Кооперация из региона других производств лекарственных препаратов и материалов, применяемых в медицинских целях

Дальнейшая перспектива развития экспорта

- Экстремальный, событийный (фестивали, спортивные события), гастротуризм.
- Продукция комплексной переработки дикоросов (в т. ч. лекарственных трав)
- Лекарства для сельскохозяйственных животных
- Тиражирование на муниципальном уровне опыта создания креативного летнего лагеря для детей и подростков

ВИДЫ ОКАЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ И РЕАЛИЗУЕМОЙ ПРОДУКЦИИ

— совокупность предметов тендеров, в которых приняли участие местные производители



ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПРОБЛЕМЫ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИЕ РАЗВИТИЮ ПРОДАЖ



Сложность привлечения финансирования для ряда проектов, нет длинных денег, высокие требования

Низкая покупательная способность местного населения



Отсутствие эффективной коммуникации: бизнес-бизнес, бизнес-государство, бизнес-население

Убыль населения платежеспособного возраста



Нехватка квалифицированных специалистов в сфере маркетинга и продвижения

Высокие энергетические тарифы и транспортные издержки



Ограничения в области логистики (авиа, речной транспорт)

Незначительная концентрация покупателей в небольших населенных пунктах



Город Шиханы

SWOT-АНАЛИЗ МО город Шиханы

S

1. Имеются компетенции по ферментации пижмы, ромашки, девясила
2. Наличие источников чистой питьевой воды
3. Наличие прилегающей федеральной трассы Р228
4. Свободные земельные участки и инвестиционные площадки с коммуникациями
5. Холмистая местность, перепад высот 150 метров
6. Имеется пекарня с традиционной технологией выпечки на основе натуральных ингредиентов
7. Наличие спортивного комплекса

1. Рост рынка внутреннего туризма в России, как следствие, растущий спрос на объекты туристской инфраструктуры (придорожный гостиничный комплекс)
2. Организация переработки дикоросов
3. Развитие санаторно-курортного направления на базе спортивного комплекса
4. Создание санаторного комплекса

W

1. Отсутствие сельского хозяйства
2. Система сбора дикоросов не развита
3. Часть компаний, работающих на территории МО, не регистрируют обособленные подразделения для отчисления налогов
4. Низкая культура гостеприимства бизнеса и населения
5. Нехватка людей с высшим образованием, в т. ч. врачи, учителя, административного управленческого персонала
6. Трудоспособное население слабо участвует в развитии территории
7. Нет своей строительной организации

1. Рост цен — высокая инфляция, рост себестоимости производимой продукции
2. Открытие новых рабочих мест в Балаково, Вольске — отток кадров
3. Отток трудоспособного населения в крупные города
4. Старение населения территории
5. Загрязнение окружающей среды
6. Низкая вовлеченность населения в развитие территории

O

T

№	Бизнес-идеи по созданию нового бизнеса
ТОП-10 ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ПО СОЗДАНИЮ НОВОГО БИЗНЕСА	
1*	Создание санаторно-курортного комплекса по направлению лечение ЖКТ
2	Создание транспортно-логистический центр
3*	Создание всесезонного лыжного комплекса
4*	Организация медицинского центра с лабораторией по забору и анализу крови
5	Открытие детского развивающего центра
6	Открытие детского спортивного лагеря
7	Создание пускового комплекса Центра обработки данных (ЦОД) энергетики
8	Организация объекта общественного питания по франшизе
9	Создание цеха по производству гранулированного «Шиханского чая» (инновационная технология обработки иван-чая)
10	Открытие станции тех. Обслуживания по франшизе
Высокий потенциал	
11	Создание тепличного хозяйства (комплекса) по выращиванию цветов и с/х культур
12	Организация глэмпинга/кемпинга
13	Организация кооперации в сфере заготовки, закупки, обработки, хранения и переработки дикоросов с перспективой экспорта
14	Строительство частного рынка по продаже продукции местных товаропроизводителей
15	Сбор и переработка лекарственных трав (зверобой, полынь, ромашка)
16	Строительство придорожного гостиничного комплекса (кафе-гостиницы)
17	Создание цеха по переработке молока (цельномолочная продукция, сыры)

ОБРАЗ БУДУЩЕГО

Тэги образа будущего

- Рабочие места
- Развитая производственная деятельность
- Территория притяжения туристов — кратное увеличение туристического потока

Критерии ранжирования действий

- ▶ Влияние на достижение образа будущего
- ▶ Влияние на привлечение инвестиций
- ▶ Влияние на успешность действующего бизнеса

30 МЕРОПРИЯТИЙ

8 — 1-я очередь

15 — 2-я очередь

7 — 3-я очередь

Фильтры отбора идей

Движение к образу будущего

Реализуемость на местном уровне

Позитивное преобразование среды

Промышленное развитие

ДЕЙСТВИЯ АДМИНИСТРАЦИИ

№	Задача Администрации МО город Шиханы
ТОП-8	
1.	Организация помощи в получении местными производителями сертификатов
2.	Создание площадок для тепличного хозяйства (комплекса) по выращиванию цветов и с/х культур
3.	Разработка концепции по развитию логистического центра (филиала): перечень логистических маршрутов, интерактивные карты
4.	Проработка комплексной программы по вхождению местной продукции в торговые сети
5.	Использование местными производителями торговой марки «Сделано в Саратовской области»
6.	Организация программ дополнительного образования и переподготовки кадров по актуальным профессиям
7.	Создание попечительского совета в МО из числа потенциальных работодателей для формирования кадров
8.	Организация базы местных товаропроизводителей и поставщиков услуг и разработка совместно с бизнесом экспансии в Саратовской области и за ее пределами (продвижение услуг, экопродуктов)
Мероприятия 2-й очереди	
9.	Решение вопроса о финансировании и строительстве центра развития детей
10.	Подготовка площадки для размещения санатория
11.	Подготовка концепции развития лыжного центра
12.	Создание комплексных спортивных программ для жителей, направленных на использование спортивного комплекса
13.	Разработка концепции и стандарта по развитию комфортной городской среды (улично-дорожная сеть, парк аттракционов)
14.	Лоббирование вопроса об увеличении финансирования программы переселения из ветхого и аварийного жилья

ДЕЙСТВИЯ АДМИНИСТРАЦИИ (продолжение)

№	Задача Администрации МО город Шиханы
15.	Выход с инициативой по изменению закона о занятости в части изменения (сокращения) сроков
16.	Подготовка площадок для размещения инвестиционных проектов (готовность и мощность коммуникаций)
17.	Подготовить перечень известных людей — выходцев из МО город Шиханы, которые могли бы мотивировать занятие предпринимательской деятельностью
18.	Организовать работу по привлечению на территорию МО кинокомпаний для съемок фильмов
19.	Организация экстрим-фестиваля/Iron Man/Стальной Характер/Силовой экстрим
20.	Разработка программы повышения производительности и снижения себестоимости продукции
21.	Разработка программы концептуального летнего молодежного туризма со сбором дикоросов
22.	Организация детского трудового (креативного) лагеря: профессиональное самоопределение, мастер-классы.
23.	Развитие темы фестиваля клубники с расширением и включением в него местной кухни

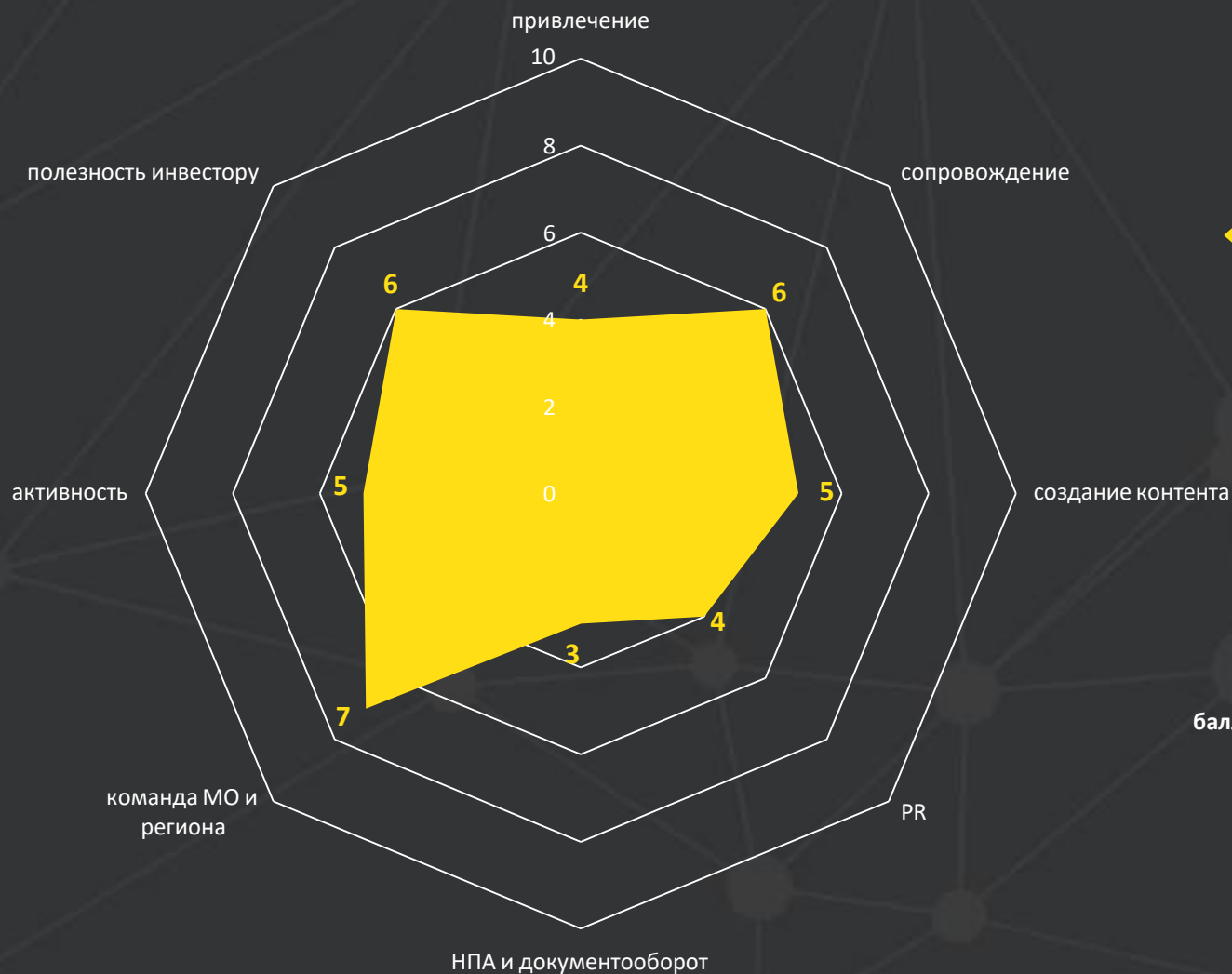
ДЕЙСТВИЯ АДМИНИСТРАЦИИ (продолжение)

№	Задача Администрации МО город Шиханы
Мероприятия 3-й очереди	
24.	Организация курсов по переподготовке жителей в направлении бизнеса потенциального инвестора
25.	Разработка программы (выплата подъемных, предоставление жилья/земли) по привлечению специалистов среднего и старшего возраста с высшим образованием: медицина, образование, инженерно-технических работников
26.	Программа стимулирования оседлости молодых специалистов (финансовая поддержка при условии возврата, регистрации брака, рождения детей, трудоустройства)
27.	Инвентаризация лиц, занимающиеся хендмейд- бизнесом, на территории МО, для вовлечения их в экономический контур
28.	Организация курсов обучения предпринимателей по клиентоориентированности и гостеприимству
29.	Оценка присутствия распределительных центров федеральных сетей в Саратовской области, продвижение продукции местных производителей
30.	Организация клуба предпринимателей с активным вовлечением Администрации

ДИАГНОСТИКА РАБОТЫ МО город ШИХАНЫ С ИНВЕТОРАМИ

■ Город Шиханы

■ Целевое значение



8-факторная модель

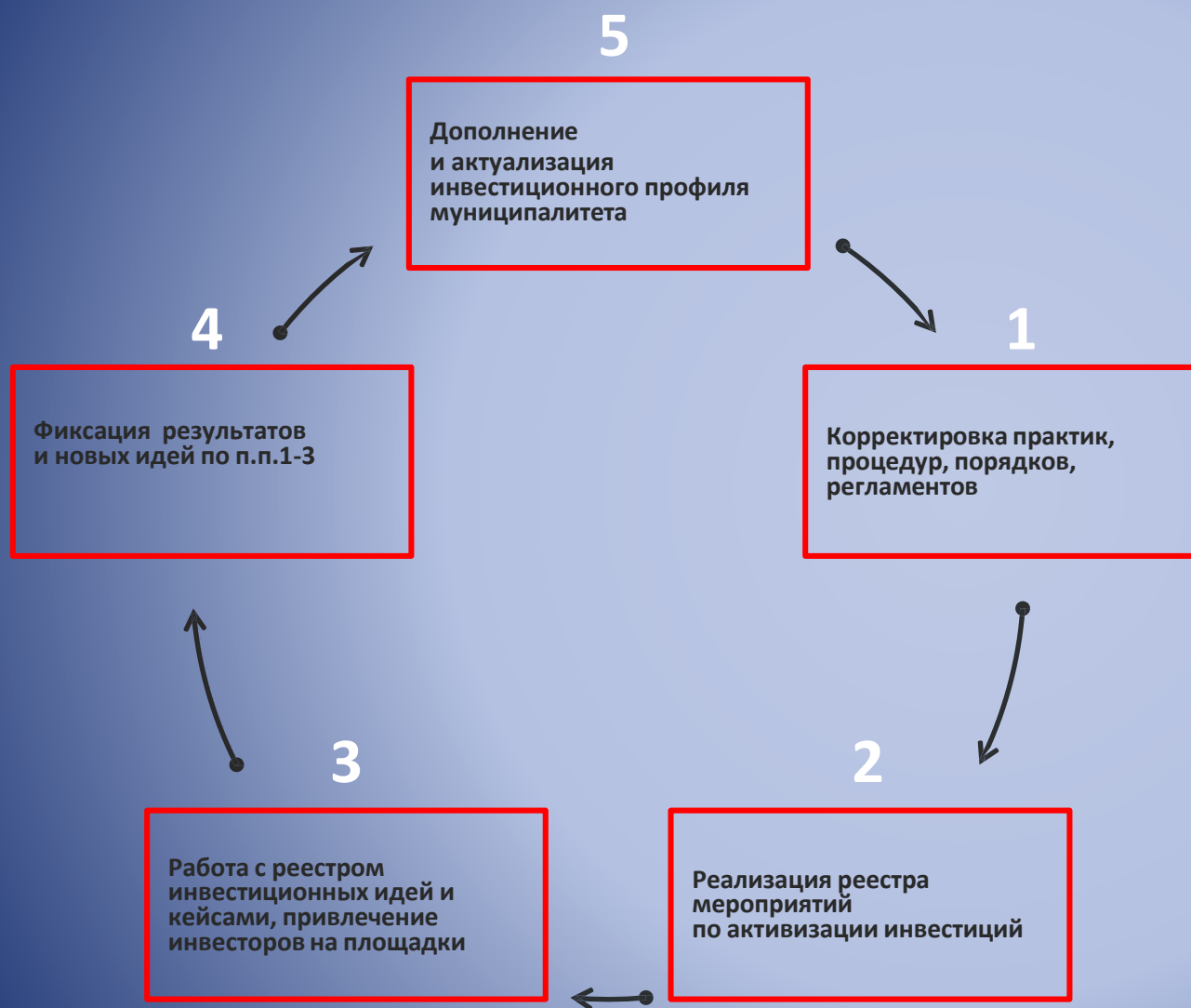
- Привлечение инвесторов
- Сопровождение инвесторов
- Создание контента
- PR
- Документооборот, НПА
- Команда МО и региона
- Активность
- Полезность инвестору

80
баллов max



30 баллов

РАЗВИТИЕ КОМАНДЫ МО город ШИХАНЫ



ИНДИКАТОРЫ ПО ЭТАПАМ

1

- динамика удовлетворенности предпринимателей
- динамика готовности к развитию

2

- динамика объема инвестиций
- динамика создания рабочих мест
- динамика уровня оплаты труда

3

- процент реализации проектов
- количество обращений потенциальных инвесторов

4

- процент реализации реестров (корректировок, мероприятий, инвестиций)
- процент обновления реестров

5

- актуальность профиля
- глубина реализации профиля
- все пункты реестров распределены и активны

КОНТАКТЫ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ



ОТВЕТСТВЕННОЕ ЛИЦО В АДМИНИСТРАЦИИ МО город ШИХАНЫ	ФИО ответственного лица	Номер телефона ответственного лица	Адрес приема обращений ответственному лицу	Электронная почта
1. Глава муниципального образования город Шиханы	Лещенко Антон Владимирович	8(84593)40-3-52	Саратовская область, г. Шиханы, ул. Ленина, д. 12	shihadm@mail.ru
2. Инвестиционный уполномоченный муниципального образования город Шиханы	Ларин Дмитрий Андреевич	8(84593)40-4-34	Саратовская область, г. Шиханы, ул. Ленина, д. 12	shihadm@mail.ru
3. Председатель комитета экономики муниципального образования город Шиханы	Лоскутов Владимир Павлович	8(84593)40-4-53	Саратовская область, г. Шиханы, ул. Ленина, д. 12	otekzato@mail.ru
4. Директор АО «Корпорация развития Саратовской области»	Храпугин Александр Владимирович	8(8452)23-23-68	Саратовская область, г. Саратов, ул. Чернышевского, д. 203, оф. 402	a.hrapugin@saratovcorporation.ru