

УДК 338.431

АГРОКОНСАЛТИНГ ПО ВОПРОСАМ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕСТЬЯНСКИХ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ

Епанчинцев В.Ю.

*ФГБОУ ВО «Омский государственный аграрный университет им. П.А. Столыпина»,
Омск, e-mail: vu.epanchintsev@omgau.org*

Агроконсалтинг крестьянских фермерских хозяйств по вопросам инвестиционной деятельности оказывает непосредственное влияние на повышение доступности государственной поддержки для малых форм хозяйствования. Инвестиции в агробизнес являются не только мощным стимулом для развития приоритетных подотраслей агропромышленного комплекса и фермерского движения, но и косвенным фактором устойчивого развития сельского поселения, с территорией которого связано производство сельскохозяйственной продукции. Деятельность информационно-консультативных систем в агропродовольственном комплексе направлена на эффективную передачу достижений научно-технологического развития товаропроизводителям, что определяет одну из важнейших функций сельскохозяйственного консультирования в части анализа возникающих или существующих проблем, а также принятия оптимальных решений по их преодолению. В статье проанализирован механизм консалтингового сопровождения фермеров от момента появления предпринимательской идеи по созданию или расширению собственного малого бизнеса до реализации инвестиционного проекта. Проведенное исследование раскрывает взаимосвязь уровня трудоемкости консалтинга и уровня ответственности исполнителя данных услуг за выполненные работы с содержанием видов агроконсалтинга по существу. В результате исследования предложены рекомендации по повышению качества консалтингового сопровождения инвестиционных проектов крестьянских фермерских хозяйств с учетом фактора неопределенности.

Ключевые слова: агроконсалтинг, инвестиционная деятельность, крестьянские фермерские хозяйства, агробизнес, государственная поддержка

AGRICULTURAL CONSULTING ON INVESTMENT ACTIVITIES OF PEASANT FARMS

Epanchintsev V.Yu.

Omsk State Agrarian University named after P.A. Stolypin, Omsk, e-mail: vu.epanchintsev@omgau.org

Agro-consulting of peasant farms on investment activities has a direct impact on improving the availability of state support for small businesses. Agribusiness investments are not only a powerful incentive for the development of priority sub-sectors of the agro-industrial complex and the farming movement, but also an indirect factor in the sustainable development of a rural settlement, with the territory of which agricultural production is connected. The activity of information and advisory systems in the agri-food complex is aimed at the effective transfer of the achievements of scientific and technological development to commodity producers, which determines one of the most important functions of agricultural consulting in terms of analyzing emerging or existing problems, as well as making optimal decisions to overcome them. The article analyzes the mechanism of consulting support for farmers from the moment of the emergence of an entrepreneurial idea to create or expand their own small businesses to implement an investment project. The study reveals the relationship between the level of labor intensity of consulting and the level of responsibility of the provider of these services for the work performed with the content of types of agricultural consulting in essence. As a result of the study, recommendations were proposed for improving the quality of consulting support for investment projects of peasant farms, taking into account the uncertainty factor.

Keywords: agricultural consulting, investment activities, peasant farms, agribusiness, governmental support

Инвестиции в крестьянские фермерские хозяйства (далее КФХ) являются одним из способов развития агробизнеса в современной экономической ситуации. Правительство Российской Федерации уделяет этому вопросу максимальное внимание, реализуются программы поддержки предпринимателей [1, с. 1]. Например, в животноводстве многие успешные в будущем фермеры начинают бизнес с нескольких голов скота, достигая со временем высоких показателей по количеству и уровню продуктивности животных. При этом появляется дефицит основного капитала, выраженный в том числе в недостатке покосов и пастбищ. Нередко возникает следующая

дилемма. Фермер налаживает каналы реализации продукции, нарабатывает стабильную клиентскую базу, однако расширить рынок сбыта не может ввиду элементарной нехватки производственных мощностей. Существенной поддержкой в обустройстве хозяйства для сельских предпринимателей является финансирование через государственные программы «Агростартап», «Начинающий фермер» (до 2020 г. включительно) и «Семейная животноводческая ферма». Средства, полученные в форме государственной поддержки, являются источником финансирования по приобретению сельскохозяйственных животных, техники, строительства и модернизации помещений, а так-

же земельных участков. Однако получение софинансирования со стороны государства на вышеуказанные цели требует достаточно трудоемкого по времени подготовки пакета документов, в состав которого входит непосредственно инвестиционный проект. Экономическое содержание данного проекта оформляется посредством составления бизнес-плана. Подготовка и дальнейшая реализация данного документа в условиях стремительной цифровизации экономики требует от фермера наличия знаний, умений и навыков не только в сфере технологической составляющей бизнес-процессов производства и переработки сельскохозяйственной продукции, но и достаточно высокого уровня профессиональных компетенций в сфере экономики сельского хозяйства, земельных отношений, а также информационных технологий. Очевидно, что вероятность того, что предприниматель способен (с учетом выполнения собственной трудовой функции по выращиванию сельскохозяйственной продукции) самостоятельно за короткий период подготовить качественный инвестиционный проект по требованиям региональных органов исполнительной власти или кредитной организации, близка к нулю.

В связи с этим актуальным вопросом инвестиционной деятельности малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе (далее АПК) является агроконсалтинг в части консалтингового сопровождения инвестиционных проектов крестьянских фермерских хозяйств в рамках функционирования информационно-консультативных систем.

Цель исследования: раскрыть содержание агроконсалтинга по современным вопросам инвестиционной деятельности крестьянских фермерских хозяйств от момента появления предпринимательской идеи по созданию или расширению собственного агробизнеса до реализации инвестиционного проекта.

Материалы и методы исследования

Объектом данного исследования являются организационно-экономические отношения между исполнителями услуг агроконсалтинга и заказчиками (крестьянскими фермерскими хозяйствами), возникающие в процессе консалтингового сопровождения инвестиционной деятельности крестьянских фермерских хозяйств.

Подготовка научной статьи основана на системном анализе, также в исследовании применялся мониторинг потребностей агробизнеса в части проведения прикладных исследований по вопросам инвестиционной деятельности КФХ, как специальный

метод сельскохозяйственного консультирования [2, с. 45].

Положения, изложенные в статье, имеют прикладной характер, поскольку направлены на решение практических задач агроконсалтинга в рамках функционирования информационно-консультативных систем. Эмпирическая база основана на многолетней практике сельскохозяйственного консультирования Омского государственного аграрного университета имени П.А. Столыпина (далее Омский ГАУ) по внедрению инвестиционных проектов и распространению передовых технологий в сельскохозяйственном производстве. По существу данная практика заключается в составлении и сопровождении инвестиционных проектов «под ключ» на договорной основе для крестьянских фермерских хозяйств, в том числе в целях получения грантовой поддержки со стороны государства.

Результаты исследования и их обсуждение

Специфика аграрного бизнеса обуславливает высокий уровень инвестиций (относительно сферы услуг или торговли) и длительный период окупаемости затрат [3, с. 40]. Как правило, при организации фермерского хозяйства предпринимателю на стартовом этапе необходимо авансировать в приобретение средств производства капитал, в несколько раз превышающий стоимость личного имущества. Данное обстоятельство влечет за собой привлечение внешних источников финансирования в форме получения государственной поддержки либо коммерческого кредита. Грантополучателем или заемщиком (в зависимости от ситуации) должен быть составлен инвестиционный проект в форме бизнес-плана, о котором сказано выше.

Этот факт является основной «формальной точкой» сопряжения структур агроконсалтинга и производителей сельскохозяйственной продукции, поскольку качественное консалтинговое сопровождение крестьянских фермерских хозяйств по вопросам инвестиционной деятельности оказывает непосредственное влияние на повышение доступности государственной поддержки для малых форм хозяйствования [4, с. 58].

Преимуществом такого сопровождения малых форм хозяйствования в АПК со стороны структур, оказывающих информационно-консультационные услуги, является активная передача актуальных научно-технологических разработок товаропроизводителям [5, 6]. При этом реализуется одна из важнейших функций информационно-консультативных систем – научить сель-

ских товаропроизводителей формировать свое мнение относительно возникающих в процессе составления и реализации инвестиционного проекта проблем и принимать экономически оправданные решения по их преодолению.

Схема на рисунке иллюстрирует механизм сопровождения фермеров структурами агроконсалтинга от момента появления предпринимательской идеи по созданию или расширению собственного малого бизнеса до реализации инвестиционного проекта.

Автор обращает внимание на то, что в статье анализируются инвестиционные проекты, инициированные КФХ, которые относятся к малым формам хозяйствования. При этом не затрагиваются фермерские хозяйства, являющиеся крупными производителями и переработчиками сельскохозяйственной продукции и, соответственно, реализующие более масштабные проекты. Например, с объемом инвестиций свыше 100 млн руб. и (или) строительством мегаферм, рассчитанным на поголовье крупного рогатого скота более 600 голов.

Практика деятельности в сфере сельскохозяйственного консультирования показывает, что технологии агроконсалтинга при работе с заказчиком меняются в зависимости от масштаба бизнеса, что определяется следующими основными моментами, представленными ниже:

- при консалтинговом сопровождении малых форм хозяйствования специалистам по аграрному консалтингу приходится общаться по организационным и технологическим вопросам непосредственно с фермером, тогда как в крупных сельскохозяйственных предприятиях – с представителями менеджмента организации;

- в КФХ, являющихся малыми предприятиями, как правило, чаще, чем в крупных предприятиях, меняются ключевые параметры проекта, влияющие на его

рентабельность, окупаемость и бюджетную эффективность;

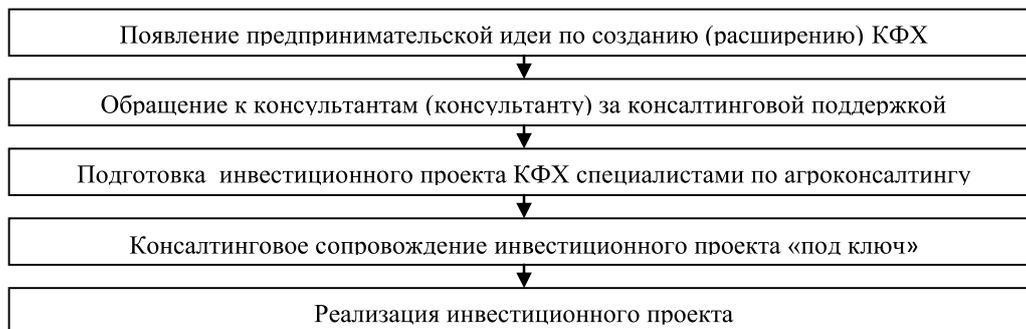
- в хозяйствующих субъектах малого бизнеса количество качественных учетных данных, необходимых для составления инвестиционного проекта, нередко близко к нулю (в лучшем случае достаточно скудная информация от компании-аутсорсера) относительно крупных предприятий, в которых организована работа экономической службы с наличием собственной бухгалтерии;

- методические требования к составлению проектов мелких и средних фермерских хозяйств минимум в два раза проще, чем по бизнес-планам крупных предприятий, при этом горизонт планирования в первом случае не превышает 5–6 лет, а во втором – 10 лет и более;

- каналы оперативной коммуникации небольших фермерских хозяйств со специалистами агроконсалтинга часто ограничиваются личными встречами и телефонными звонками (в отличие от полного набора современных средств коммуникации крупного заказчика), что в условиях повсеместной цифровизации бизнес-процессов делает процесс консалтингового сопровождения инвестиционной деятельности крайне громоздким, особенно в условиях пандемии 2020 г.;

- составление и сопровождение инвестиционного проекта КФХ с объемом инвестиций до 15–20 млн руб. требует от исполнителя временных затрат меньше в кратном отношении, нежели подготовка проекта для крупного заказчика с капиталовложениями более 50–100 млн руб.

Возможно, ученые-экономисты и представители профессионального сообщества аграрного консалтинга сочтут данное положение дискуссионным. Однако очевидным является то, что в большинстве случаев вопросы инвестиционной деятельности (как предмет консалтингового сопровождения) интересуют КФХ, являющиеся представителями малого бизнеса.



Механизм консалтингового сопровождения КФХ по инвестиционной деятельности

Таблица 1

Виды агроконсалтинга по вопросам инвестиционной деятельности КФХ

Содержание вида агроконсалтинга по вопросам инвестиционной деятельности КФХ	Уровень трудоемкости услуг агроконсалтинга	Уровень ответственности за выполнение консалтинговых услуг
Выполнение и сопровождение инвестиционных проектов КФХ «под ключ»		
– выполнение и дальнейшее сопровождение «под ключ» инвестиционных проектов по требованиям конечных пользователей проекта с учетом актуальных требований цифровой экономики	Высокая трудоемкость агроконсалтинга с учетом возможных корректировок и доработок инвестиционного проекта КФХ (в среднем 2–4 раза)	Максимальный уровень ответственности (в том числе финансовой) перед заказчиком. Высокий уровень оплаты за консалтинговые услуги (относительно других видов)
Консультирование КФХ по инвестиционным проектам		
– многократное или разовое консультирование КФХ по вопросам инвестиционного проектирования, в том числе о технологической и цифровой составляющей, а также целесообразности и экономическом эффекте предполагаемого фермером инвестиционного проекта	Трудозатраты по текущим консультациям специалистов по агроконсалтингу в пределах временного промежутка проводимых консультаций с учетом подготовки ответов на вопросы представителей КФХ по инвестиционной деятельности.	Ответственность только в пределах текущих вопросов консультирования КФХ по инвестиционным проектам. Почасовая оплата (в обычаях делового оборота) за консультации
Корректировка и доведение до необходимых требований к качеству работ инвестиционных проектов КФХ		
– корректировка, а также доведение до необходимых требований к качеству работ (со стороны пользователей) инвестиционного проекта, ранее начатого другими исполнителями, в том числе специалистами в области аграрного консалтинга	Высокая трудоемкость агроконсалтинга с учетом возможного отсутствия контакта с предыдущим разработчиком инвестиционного проекта КФХ и дополнительных корректировок консалтингового продукта	Уровень ответственности (в том числе финансовой) перед заказчиком в пределах дополнительного объема корректировки инвестиционного проекта. Уровень оплаты высокий, но ниже, чем при выполнении проектов «под ключ с нуля»

Данные табл. 1 отражают практические аспекты сопровождения инвестиционных проектов в рамках функционирования информационно-консультативных систем. При этом прослеживается связь между трудоемкостью агроконсалтинга и уровнем оплаты услуг со стороны заказчика. Чем выше трудоемкость, тем больше объем продаж консультантов и, соответственно, наоборот.

При этом виды агроконсалтинга по вопросам инвестиционной деятельности крестьянских фермерских хозяйств предлагается классифицировать следующим образом (табл. 1).

Следует отметить, что заказчика интересует, как правило, консалтинговое сопровождение по инвестиционной деятельности «под ключ», включающее все возможные доработки. Они могут возникнуть не обязательно по причине низкого качества составления инвестиционного проекта. Причиной таких доработок нередко может быть сам заказчик. Отметим лишь некоторые из них:

– текущее изменение требований к пакету документов по инвестиционному проекту со стороны органов государственной и муниципальной власти;

– управленческое решение главы КФХ о смене коммерческого банка, предоставляющего кредит (в каждой кредитной организации своя процентная ставка по кредитам и свои методологические требования к инвестиционному проекту);

– снижение или повышение суммы финансирования проекта с учетом условий неопределенности;

– текущие трудности КФХ, влекущие за собой временный отказ от составления и (или) реализации инвестиционного проекта;

– изменение состава расходов по гранту, который получает фермер в рамках государственной поддержки.

Остановимся подробнее на составе расходов по такому проекту. Пример плана расходов в финансовой структуре инвестиционного проекта из реальной практики консалтингового сопровождения КФХ (все персональные данные удалены) представлен в табл. 2.

Данный пример отражает приобретение основных средств и крупного рогатого скота с привлечением внешнего финансирования (гранта «Начинающий фермер» в рамках получения государственной поддержки) в сумме 5 млн руб. в 2020 г.

Таблица 2

План расходов в составе инвестиционного проекта КФХ

Наименование (статьи расходов) приобретаемого имущества	Единицы измерения	Количество	Цена за единицу, тыс. руб.	Сумма расходов, тыс. руб.
Телки молочного направления	головы	51	68,63	3500,00
Доильный аппарат	шт.	1	60,00	60,00
Охладитель молока	шт.	1	500,00	500,00
Земельный участок	пай	4	125,00	500,00
Фронтальный погрузчик	шт.	1	180,00	180,00
Косилка	шт.	1	175,00	175,00
Грабли-ворошилка валкообразователь	шт.	1	145,00	145,00
Пресс-подборщик рулонный	шт.	1	500,00	500,00
Итого	X	X	X	5 560,00

Таблица 3

Инвестиционные проекты КФХ, получившие грантовую поддержку с 01.06.2018 по 31.05.2020, подготовленные в Омском ГАУ «под ключ» в рамках агроконсалтинга

Крестьянское фермерское хозяйство	Сумма инвестиций, тыс. руб. / в том числе господдержка, тыс. руб.	Отрасль сельского хозяйства	Муниципальный район Омской области
С привлечением государственной поддержки (грант «Начинающий фермер»)			
КФХ Вайцель О.В.	5580/5000	Молочное скотоводство	Одесский
КФХ Иванов В.М.	3334/3000	Молочное скотоводство	Большереченский
КФХ Ощепков А.С.	3749/3000	Мясное скотоводство	Азовский немецкий национальный
КФХ Яров Х.А.	5560/5000	Молочное скотоводство	Любинский
С привлечением государственной поддержки (грант «Агrostартап»)			
КФХ Антонян А.Г.	3350/3000	Молочное скотоводство	Русско-Полянский
КФХ «Новая вежа»	3345/3000	Мясное скотоводство	Шербакульский
КФХ Тупицина Н.В.	3335/3000	Мясное скотоводство	Большереченский
С привлечением государственной поддержки (грант «Семейная животноводческая ферма»)			
КФХ Оспанов Е.Б.	16000/6043	Молочное скотоводство	Азовский немецкий национальный
КФХ Тимошенко Е.Г.	11600/6960	Молочное скотоводство	Большереченский
ИТОГО:	55853/38003	X	X

При сопровождении КФХ в получении гранта, в условиях цифровой экономики, основополагающим инструментом информирования заказчиков об актуальных направлениях, методах и задачах внедрения инноваций в государственной аграрной политике, служат информационно-консультативные системы, структурной составляющей которых являются консалтинговые центры (по функциональному принципу) научных и образовательных организаций сельскохозяйственного профиля. В частности, в Омском ГАУ услуги агроконсалтинга для хозяйствующих субъектов АПК (в том числе по вопросам инвестиционной деятельности КФХ) оказываются на протяжении более 20 лет. В табл. 3 представ-

лены некоторые инвестиционные проекты Омского ГАУ в отрасли животноводства, выполненные в рамках договорной деятельности по аграрному консалтингу, получившие грантовую поддержку на создание или развитие КФХ.

Таким образом, по мнению автора, выполнение и сопровождение инвестиционных проектов «под ключ» является наиболее эффективным как для исполнителя, так и для заказчика видом аграрного консалтинга относительно корректировки и доведения до необходимых требований к качеству работ инвестиционного проекта, а также текущего консультирования КФХ по инвестиционным проектам, особенно при получении государственной поддержки.

Выводы

Очевидно, что в условиях динамичного развития технологий будут меняться формы господдержки фермеров. Тем не менее в любой экономической ситуации каждый бюджетный рубль должен приносить отдачу. Следовательно, в целях минимизации до нулевой отметки негативных последствий реализации инвестиционных проектов (финансовых и правовых) для крестьянских фермерских хозяйств, оптимальным вариантом осуществления инвестиционной деятельности является наличие качественного сопровождения со стороны региональных структур аграрного консалтинга. Подводя итог исследования в рамках данной статьи по вопросам агроконсалтинга инвестиционной деятельности КФХ, необходимо отметить, что его ключевой особенностью является наличие высокого уровня компетенций специалистов аграрного консалтинга в области технологии производства продукции в конкретной отрасли сельского хозяйства, по которой составляется проект. Обозначенные знания, умения и навыки должны сочетаться со стрессоустойчивостью, с учетом количества возможных доработок и процедуры публичной защиты

инвестиционного проекта «под ключ» в условиях неопределенности.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства РФ от 26.04.2019 № 835-р «Об утверждении распределения иных межбюджетных трансфертов, предоставляемых в 2019 году и плановом периоде 2020 и 2021 годов из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации» (в ред. от 20.11.2019). [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_323900/ (дата обращения: 05.10.2020).
2. Демишкевич Г.М., Петров А.А. Формирование института сельскохозяйственного консультирования как приоритетное направление развития инновационной инфраструктуры АПК // Агротранспортная политика России. 2012. № 4. С. 42–45.
3. Конова Н.Н., Шелковников С.А., Глотко А.В. Роль агролизинга в системе государственной поддержки технического перевооружения сельскохозяйственных производителей региона // Лизинг. 2019. № 6. С. 39–46.
4. Глебова А.Г. Развитие рынка сельскохозяйственного консультирования в России // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. 2016. № 3 (28). С. 58–59.
5. Санду И.С., Демишкевич Г.М., Чепик Д.А. Формирование аграрной инновационной политики // АПК: Экономика, управление. 2015. № 10. С. 44–48.
6. Филимонова Н., Озерова М. Основные направления совершенствования экономического механизма аграрного сектора России // Международный сельскохозяйственный журнал. 2016. № 6. С. 20–23.