

УДК 338.984:338.431

**БИЗНЕС-ПЛАН ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА  
КАК ПРОДУКТ АГРАРНОГО КОНСАЛТИНГА****Епанчинцев В.Ю.***ФГБОУ ВО «Омский государственный аграрный университет им. П.А. Столыпина»,  
Омск, e-mail: vu.epanchintsev@omgau.org*

Расчет бизнес-планов инвестиционных проектов составляет значительную часть в объеме услуг, оказываемых структурами аграрного консалтинга в Российской Федерации. Процесс подготовки и последующего сопровождения данного консалтингового продукта в большинстве случаев требует не только высокого уровня профессиональных компетенций исполнителей, но и слаженной работы команды разработчиков проекта. При этом пользователи бизнес-планов должны оперативно получить качественные ответы на все интересующие их вопросы в соответствии с требованиями методических указаний, на основании которых рассчитан и оформлен инвестиционный проект. В статье проведен анализ бизнес-планирования в аграрной экономике, как консалтинговой услуги, в условиях продолжающихся правовых и экономических последствий пандемии COVID-19. Проведенное исследование позволило классифицировать бизнес-планы инвестиционных проектов как продукта агроконсалтинга по различным критериям, с учетом требований цифровой экономики. Данная классификация учитывает не только традиционные критерии отраслевой специфики, источников финансирования и горизонта планирования проекта. Также предложены показатели, определяемые в зависимости от технологии подготовки исследуемого консалтингового продукта. По каждому классификационному признаку приведены результаты мониторинга консалтинговых услуг, проведенного в 2010–2021 годах в Омской области.

**Ключевые слова:** агроконсалтинг, агропромышленный комплекс, инвестиционный проект, классификация бизнес-планов, цифровая экономика, результаты мониторинга

**BUSINESS PLAN OF THE INVESTMENT PROJECT  
AS A PRODUCT OF AGRARIAN CONSULTING****Epanchintsev V.Yu.***Omsk State Agrarian University named after P.A. Stolypin, Omsk,  
e-mail: vu.epanchintsev@omgau.org*

The calculation of business plans for investment projects makes up a significant part in the volume of services provided by agricultural consulting structures in the Russian Federation. The process of preparation and subsequent support of this consulting product in most cases requires both a high level of professional competence of the performers, and well-coordinated work of the project development team. At the same time, customers of business plans must promptly receive high-quality answers to all their questions in accordance with the requirements of the guidelines, on the basis of which the investment project is calculated and executed. The article analyzes business planning in the agricultural economy as a consulting service in the context of the ongoing legal and economic consequences of the COVID-19 pandemic. The study was conducted to classify business plans for investment projects as a product of agricultural consulting according to various criteria, taking into account the requirements of the digital economy. This classification takes into account the traditional criteria of industry specifics, sources of funding and the horizon of project planning, and others. Indicators are also proposed, which are determined depending on the technology of preparation of the investigated consulting product. For each classification criterion, the results of the monitoring of consulting services carried out in 2010 – 2021 in the Omsk region are presented.

**Keywords:** agricultural consulting, agro-industrial complex, investment project, classification of business plans, digital economy, monitoring results

Экономическая политика Российской Федерации по расширению механизмов и инструментов государственной поддержки инвестирования капитала в аграрный бизнес регулярно определяет новые требования к инвесторам, претендующим на софинансирование своих проектов со стороны государства [1, с. 2]. Как правило, источником финансирования являются не только средства, вложенные инвестором, но и бюджетные гранты и субсидии. Кроме того, в условиях кассовых разрывов, обусловленных сезонным

характером сельскохозяйственного производства, долгосрочные кредиты составляют неотъемлемую часть финансовой модели абсолютного большинства стартапов в аграрном секторе экономики [2, с. 95]. При этом результат бизнес-планирования является ключевым звеном прединвестиционной фазы каждого проекта. На практике бизнес-план в организационном аспекте может быть подготовлен одним из трех способов: экономистами хозяйствующего субъекта (объекта планирования); сторонними специалистами аграр-

ного консалтинга на основе договорных отношений; либо частично экономистами сельскохозяйственной или перерабатывающей организации в рамках выполнения трудовой функции, а частично консалтинговой компанией. В данном исследовании бизнес-план инвестиционного проекта рассматривается исключительно как продукт аграрного консалтинга (далее агроконсалтинг). В условиях цифровой экономики расчет бизнес-планов инвестиционных проектов составляет значительную часть в объеме услуг, оказываемых структурами аграрного консалтинга в Российской Федерации.

В связи с этим актуальным вопросом функционирования информационно-консультативных систем в агропромышленном комплексе (далее АПК) является подготовка и дальнейшее сопровождение бизнес-плана. Достижение высокого уровня качества оказания данной услуги предполагает наличие высокопрофессиональной команды разработчиков проекта, способной оперативно рассчитать и оформить консалтинговый продукт, отвечающий требованиям конечного пользователя (в первую очередь инвестора), как по экономическому содержанию, так и по формальным признакам, которым должен соответствовать данный документ.

Целью исследования является анализ технологии бизнес-планирования в АПК как консалтинговой услуги, в условиях продолжающихся экономических и правовых последствий пандемии COVID-19, и составление на основе проведенного анализа классификации бизнес-планов инвестиционных проектов как продукта агроконсалтинга по различным критериям, с учетом требований цифровой экономики.

#### **Материалы и методы исследования**

Предметом исследования являются организационно-экономические отношения между исполнителями и пользователями бизнес-плана, возникающие в процессе подготовки и сопровождения инвестиционного проекта как продукта аграрного консалтинга. Объектом работы выступает бизнес-план, подготовленный как документ, имеющий юридическую силу в процессе реализации инвестиционного проекта в отраслях агропромышленного комплекса.

При написании статьи были применены как общенаучные методы синтеза и анализа, так и общеэкономический метод балансовой увязки, статистический метод относительных величин. Также в исследовании использованы прикладные методы

сельскохозяйственного консультирования и планирования соответственно: подготовки экономических решений на уровне хозяйствующих субъектов [3, с. 300] и нормативный метод планирования [4, с. 346].

Абсолютные и относительные показатели, отраженные в работе, получены в результате мониторинга, проведенного автором с 2010 по 2020 год. Объем репрезентативной выборки составил 824 случая подготовки бизнес-планов инвестиционных проектов структурами агроконсалтинга различных организационно-правовых форм: консалтинговых компаний, центров компетенций, научных организаций, бизнес-инкубаторов. В ходе мониторинга были исследованы услуги (в том числе выполненные под руководством или с участием в качестве исполнителя автора статьи) по написанию бизнес-плана инвестиционного проекта для хозяйствующих субъектов АПК и личных подсобных хозяйств (далее ЛПХ) Сибирского федерального округа.

#### **Результаты исследования и их обсуждение**

Консалтинговая услуга по расчету показателей инвестиционного проекта, а также оформлению его экономического, технологического и организационного содержания в бизнес-план согласно требованиям, предъявляемым к данному документу со стороны органов государственного и муниципального управления, кредитных организаций, инвесторов и других заинтересованных пользователей, пользуется достаточно высоким спросом у заказчиков – производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции. Практика показывает, что процесс подготовки и последующего сопровождения данного консалтингового продукта в условиях применения цифровых решений требует высокого уровня профессиональных компетенций исполнителей, а также эффективной координации команды разработчиков проекта [5, с. 18].

Предлагается классификация одного из продуктов агроконсалтинга – бизнес-планов инвестиционных проектов, которая принципиально разделяет бизнес-планы по критерию организационно-экономических особенностей аграрного бизнеса и критерию особенностей консалтингового сопровождения проектов. В первом случае классификационный признак экономического содержания проекта корреспондирует с удельным весом бизнес-планов данного вида по результатам проведенного мониторинга (табл. 1).

Таблица 1

Классификация бизнес-планов инвестиционных проектов как продукта агроконсалтинга по критерию организационно-экономических особенностей аграрного бизнеса (с результатами мониторинга консалтинговых услуг)

Классификационный признак в зависимости от экономического содержания проекта	Виды бизнес-планов в соответствии с признаком	Удельный вес бизнес-планов данного вида по результатам мониторинга, %
По отраслям АПК	По отрасли растениеводства	19
	По отрасли животноводства	51,5
	По переработке сельскохозяйственной продукции	18
	По нескольким отраслям АПК (комплексные бизнес-планы по отраслевому признаку)	11
	По отраслям, функционально связанным с АПК (например, агротуризм) [6, с. 120]	0,5
По целям подготовки бизнес-плана, определенным заказчиком (с учетом требований пользователей бизнес-плана)	Для собственников и (или) менеджмента хозяйствующего субъекта	7
	Для получения государственной поддержки	49,5
	Для получения заемного финансирования	21
	Для привлечения инвесторов (в том числе иностранных)	12
	Для нескольких пользователей (комплексные бизнес-планы, рассчитанные по требованиям разных пользователей)	10,5
По объекту планирования	Бизнес-планы сельскохозяйственных и перерабатывающих организаций	22
	Бизнес-планы сельскохозяйственных производственных кооперативов и СПоК	12
	Бизнес-планы К(Ф)Х, ИП	57
	Бизнес-планы ЛПХ	9
По горизонту планирования	Бизнес-планы с горизонтом планирования в будущем времени («классический» формат горизонта планирования)	92,5
	Бизнес-планы с горизонтом планирования в прошедшем и в будущем времени (формат горизонта планирования с ретроспективой)	7,5
По этапу жизненного цикла хозяйствующего субъекта, создающего (развивающего) аграрный бизнес	Бизнес-планы инвестиционного проекта по созданию аграрного бизнеса	55,5
	Бизнес-планы инвестиционного проекта по развитию аграрного бизнеса	44,5

Во втором случае доля бизнес-планов отражена в соответствии с особенностями технологии подготовки проектов согласно классификационным признакам, отражающим их прикладной аспект, имеющий практическое значение в аграрном консалтинге (табл. 2).

По мнению автора, прикладное значение заключается в том, что на всех этапах подготовки исследуемого консалтингового продукта рациональный анализ и учет особенностей сопровождения в зависимости от предложенных классификационных признаков позволяет разрешить достаточно сложную задачу, необходимость каче-

ственного выполнения которой усложняет работу многих исполнителей бизнес-планов инвестиционных проектов. Она состоит в том, что проектная команда нередко сталкивается с комплексной проблемой, которую образуют три ключевые составляющие: короткие сроки подготовки бизнес-плана при дефиците квалифицированных человеческих ресурсов в условиях неопределенности. В рассматриваемой ситуации проблема ограниченности ресурсов трансформируется до совокупности временной, кадровой и профессиональной составляющих, причем данный перечень не является закрытым [7, с. 146].

Таблица 2

Классификация бизнес-планов инвестиционного проекта как продукта агроконсалтинга по критерию особенностей консалтингового сопровождения (с результатами мониторинга консалтинговых услуг)

Классификационный признак в зависимости от технологии подготовки консалтингового продукта	Виды бизнес-планов в соответствии с признаком	Удельный вес бизнес-планов данного вида по результатам мониторинга, %
По уровню профессиональных компетенций, необходимых для подготовки бизнес-плана	Со стандартным уровнем профессиональных компетенций экономиста-исполнителя	55
	С повышенным уровнем профессиональных компетенций экономиста-исполнителя	45
По количеству исполнителей (разработчиков) бизнес-плана	Выполняемые одним исполнителем	42,5
	Выполняемые двумя и более исполнителями (командой разработчиков проекта)	57,5
По необходимости консалтингового сопровождения инвестиционного проекта	С дальнейшим сопровождением инвестиционного проекта	30,5
	Без дальнейшего сопровождения инвестиционного проекта	69,5
По степени самостоятельности выполненного объема работ по подготовке инвестиционного проекта	Выполняемые разработчиком «с нуля»	88
	Выполняемые разработчиком как продолжение работы предыдущего исполнителя	12
По правовым последствиям реализации (отсутствия реализации) инвестиционного проекта для компании – разработчика бизнес-плана	Без правовых последствий для разработчика бизнес-плана	99,2
	С правовыми последствиями для разработчика бизнес-плана	0,8

Тем не менее владение устойчивыми навыками квалифицированной дифференциации поступившего и (или) принятого в работу заказа не только по признакам экономического содержания проекта, но и по признакам, определяемым технологией подготовки консалтингового продукта, значительно поможет каждому разработчику бизнес-плана в АПК. Аргументом в защиту данной гипотезы является очевидная профессиональная готовность исполнителя с набором данных компетенций избежать «подводных камней» (способных повредить репутационные и финансовые риски консалтинговой структуры) в процессе подготовки инвестиционного проекта. Для того чтобы не быть голословным, целесообразно рассмотреть функционал механизма учета и применения классификационных признаков (факторов) в практике подготовки бизнес-планов по принципу «от обратного». То есть в зависимости от конкретной задачи аграрного консалтинга, которая решается посредством своевременного применения предложенных в таблицах 1 и 2 инструментов. Итак, анализируемых практических задач три.

1. Преодоление проблемы острого дефицита времени для качественной подготовки бизнес-плана решается оперативным

расчетом необходимого количества разработчиков (классификационный признак по количеству исполнителей бизнес-плана), исходя из трудоемкости выполнения консалтингового продукта, с учетом выполнения работы в дистанционном формате в условиях ограничений личного общения в период пандемии COVID-19. При этом необходимо определиться с наличием или отсутствием последующего сопровождения (классификационный признак в табл. 2 – по необходимости консалтингового сопровождения инвестиционного проекта), поскольку в первом случае не только увеличиваются трудозатраты агроконсалтинга, но и возникает необходимость привлечения дополнительных кадров для решения поставленной задачи.

2. Недостаток квалифицированных человеческих ресурсов является актуальной и наиболее серьезной проблемой для любой структуры аграрного консалтинга в условиях агрессивной внешней среды цифровой экономики, поскольку труд (человеческий капитал), наряду с информацией (информационным капиталом), является основным фактором производства при оказании услуг в сфере информационно-консультативных систем. Поэтому остановимся



на способах решения этой задачи подробнее. Объективная оценка уровня и количества компетенций, необходимых при подготовке консалтингового продукта (классификационный признак в табл. 2 – по уровню профессиональных компетенций, необходимых для подготовки бизнес-плана), становится необходимой еще на этапе принятия управленческого решения о приеме данного бизнес-плана в работу. Имеет смысл пояснить, что стандартный уровень включает набор имеющихся профессиональных компетенций исполнителя, позволяющий рассчитать плановые показатели, а также оформить инвестиционный проект со «стандартным» экономическим содержанием.

В соответствии с классификационными признаками, отраженными в табл. 1, исполнитель должен иметь знания, умения и навыки по экономике и планированию отраслей АПК; адекватно понимать формальные требования, предъявляемые конечным пользователем к данному консалтинговому продукту как документу; иметь четкое представление об объекте планирования. Также экономист должен владеть навыками (в том числе цифровыми) планирования деятельности действующего хозяйствующего субъекта и расчета проектов в сфере аграрного бизнеса «с нуля». Удельный вес бизнес-планов, для подготовки которых достаточно стандартного уровня профессиональных компетенций экономиста, по результатам мониторинга составляет большинство (55%) от объема проанализированных консалтинговых заказов. В качестве примера можно привести практику составления бизнес-планов, входящих в пакет документов для получения государственной поддержки по государственным программам индивидуальными предпринимателями (далее ИП), ЛПХ и крестьянскими фермерскими хозяйствами (далее К(Ф)Х) [8, с. 43].

В то же время повышенный уровень профессиональных компетенций может потребоваться не только для сложных расчетов крупномасштабных инвестиционных проектов, подготовленных по международным стандартам или требованиям федеральных органов государственной власти. В практике аграрного консалтинга далеко не в каждом случае экономист, имеющий опыт работы более трех лет, а также высшее образование (в том числе и квалификацию магистра) по профилю финансов, менеджмента, экономики или бухгалтерского учета, может справиться с поставленной задачей по составлению бизнес-плана. Причин возникновения такой ситуации может быть несколько:

– недостаточное владение технологическими особенностями сельскохозяйствен-

ного производства, наипаче по отраслям, которые достаточно редко встречаются в экономическом планировании (например, овцеводство или козоводство);

– недостаточный уровень цифровых компетенций, как правило, в части детальной стыковки показателей финансовой модели проекта с производственными показателями, отражающими его технологическую составляющую;

– низкий уровень владения нормативно-правовой базой, регулирующей вопросы налогообложения, бухгалтерского учета и отчетности, требующиеся при расчете и анализе финансовых показателей проекта;

– отсутствие опыта по бизнес-планированию в конкретном регионе, отрасли АПК или подготовке консалтингового продукта по определенным требованиям органов государственного и муниципального управления.

Для иллюстрации завершающей причины сравним анализ структуры формирования финансового результата по общепринятой модели прибыли аддитивного типа и по «заданному формату» бизнес-плана, составленного в целях получения государственной поддержки [9, с. 89]. В данном случае представлена авторская модель прибыли, которая рассчитывается  $K(\Phi)X$  и сельскохозяйственными потребительскими кооперативами (далее СПоК) при участии в конкурсах по получению грантов от 3 до 20 миллионов рублей на территории Сибирского федерального округа. Какие-либо персональные данные в таблице не размещены (табл. 3).

Модель прибыли по «заданному формату» с учетом применения нормативного метода планирования составлена в соответствии с требованиями региональных органов исполнительной власти. Факторная модель чистой прибыли планового периода (1 год) аддитивного типа является общепринятой при составлении финансовой и статистической отчетности хозяйствующих субъектов АПК. Расчет итоговых показателей в табл. 3 произведен методом балансовой увязки. Однако при одинаковом экономическом содержании в первом случае прибыль ниже на 1,277 млн рублей. Данная ситуация обусловлена разностью подходов в методике отражения в прогнозном отчете о прибылях и убытках (не является аналогом отчета о финансовых результатах в бухгалтерской отчетности) средств грантовой поддержки, получения и погашения заемных средств, инвестиционных расходов (капитальных вложений) и амортизации основных средств. По мнению автора, первый вариант противоречит экономической логике, хотя и соответствует методическим указаниям.

Таблица 3

Сравнительный анализ структуры формирования прибыли (финансового результата) по «заданному формату» бизнес-плана и по модели прибыли аддитивного типа

Модель прибыли по «заданному формату» бизнес-плана (первый вариант)		Модель прибыли аддитивного типа (второй вариант)	
Показатель	Значение, тыс. руб.	Показатель	Значение, тыс. руб.
Выручка	13578	Выручка	13578
Грант	9600	–	–
Кредиты	4800	–	–
Доходы (промежуточный итог)	27978	Доходы (промежуточный итог)	13578
Материальные затраты	4223	Материальные затраты	4223
Расходы на оплату труда	1296	Расходы на оплату труда	1296
Инвестиционные расходы	16000	–	–
–	–	Амортизация основных средств	1067
Расходы на возврат кредитных средств	744	–	–
Расходы на оплату процентов по кредитам	456	Расходы на оплату процентов по кредитам	456
Налоги и отчисления	812	Налоги и отчисления	812
Расходы (промежуточный итог)	23531	Расходы (промежуточный итог)	7854
Прибыль	4447	Прибыль	5724

Таким образом, если экономист не имел опыта расчета бизнес-планов по «заданному формату» и решит на основании полученного им в университете диплома руководствоваться общепринятой методикой, то подготовленный консалтинговый продукт будет однозначно отклонен региональным министерством сельского хозяйства как несоответствующий формальным требованиям с вытекающими репутационными и финансовыми последствиями для исполнителя со стороны заказчика. Решение рассмотренных задач усложняется в условиях неопределенности внешней среды, в связи с чем рассмотрим данную составляющую анализируемой комплексной проблемы ниже.

3. Структуре аграрного консалтинга (особенно в условиях ограничений в период пандемии COVID-19) невозможно предусмотреть все потенциальные изменения, как в отношении подготовки и сопровождения консалтингового продукта, так и непосредственно в ходе реализации инвестиционного проекта, которые могут возникнуть в условиях неопределенности. Однако учет в практике согласно критериям, предложенным в табл. 1 и 2, особенностей подготовки и сопровождения бизнес-планов, а также организационно-экономических составляющих агробизнеса позволяет повысить качество услуги, а также значительно снизить возможные риски ее исполнителя. В частности, проекты с горизонтом планирования

(классификационный признак в табл. 1 – по горизонту планирования) в будущем времени не вызывают вопросов, поскольку это стандартный формат. Тем не менее в 7,5% случаев экономисту придется производить расчеты «задним числом». Например, когда точкой отсчета вложения инвестиций является 2017 год, бизнес-план составляется в 2021 году с учетом уже произведенных капитальных вложений, а расчет проекта для целей получения государственной поддержки на основании срока окупаемости производится до 2026 года включительно. В этом случае все ретроспективные показатели с 2017 по 2021 год должны подтверждаться доказательной базой по свершившимся за этот период фактам хозяйственной жизни. При этом разработчик консалтингового продукта должен отдавать себе отчет в том, готов ли он работать с первичными документами, разыскивая необходимые числовые показатели в большом массиве бухгалтерской информации (как правило, на бумажных носителях и с отсутствием отдельного отраслевого учета по приобретенным активам). В противном случае увеличивается риск затягивания сроков подготовки планового документа, что будет неприемлемо для заказчика.

Также во избежание непредсказуемой ситуации структурам агроконсалтинга следует классифицировать предстоящий заказ по двум классификационным признакам, отраженным в табл. 2:

– по степени самостоятельности выполненного объема работ в части подготовки инвестиционного проекта;

– по правовым последствиям реализации (отсутствия реализации) инвестиционного проекта для компании – разработчика бизнес-плана.

В первом случае необходимо определиться с адекватной стоимостью консалтинговой услуги. Практика показывает, что трудоемкость подготовки абсолютного большинства инвестиционных проектов (с учетом цифровых решений [10, с. 73]), выполняемых разработчиком как продолжение работы предыдущего исполнителя, составляет от 50 до 90 процентов от того же показателя при подготовке проекта «с нуля». В то же время на этапе заключения договора стоимость может быть занижена со слов заказчика, так как проект «почти готов». Если при расчете бизнес-плана «с нуля» реальные затраты труда по подготовке планового документа максимально прозрачны, то в ситуации доработки за третьим лицом есть риск попасть в финансовую ловушку, когда выручка от продаж по договору окажется ниже себестоимости услуги.

Во втором случае целесообразно оценить правовые риски выполнения заказа. При этом речь идет не о регулировании договорных отношений в рамках действующего гражданского законодательства. Как видно из таблицы 2, в 0,8% случаев подготовки бизнес-плана могут возникнуть проблемы со стороны правоохранительных органов, инициированные ходом реализации проекта. Например, при нецелевом использовании бюджетных средств или кредита коммерческого банка, мошеннических действиях (как правило, с применением цифровых технологий) по отношению к инвестору разработчик планового документа с очень высокой степенью вероятности может стать участником уголовного процесса как на стадии досудебного производства, так и непосредственно на стадии судебного разбирательства. Несмотря на отсутствие состава правонарушения со стороны представителей структуры агроконсалтинга, возникнут транзакционные издержки по причине затраченного времени на письменные объяснения, дачу показаний, посещение правоохранительных органов, уже не говоря о репутационных рисках.

Таким образом, проведенное исследование позволило классифицировать бизнес-планы по общеэкономическим критериям, отражающим объективную реальность процесса составления инвестиционных проектов в АПК, а также критериям, учитывающим технологию подготовки консалтингового

продукта в условиях цифровой экономики. Выполнение предложенных практических рекомендаций по подготовке и сопровождению проекта структурой аграрного консалтинга способствует решению комплексной проблемы дефицита квалифицированных человеческих ресурсов при недостатке времени в условиях неопределенности.

### Выводы

Динамичное развитие цифровых технологий, наряду с постоянным обновлением нормативно-правовой базы, регулирующей требования органов государственной и муниципальной власти, инвесторов и кредиторов к инвестиционным проектам в АПК, вносит постоянные коррективы в части расчета показателей и порядка оформления бизнес-плана как продукта аграрного консалтинга. При этом особенности подготовки и консалтингового сопровождения проекта в современном аграрном бизнесе с учетом требований цифровой экономики определяются следующим образом.

1. Передача входящей и исходящей информации в ходе составления бизнес-плана в большинстве случаев происходит посредством цифрового взаимодействия исполнителя, заказчика и иных пользователей инвестиционного проекта. В условиях преодоления последствий пандемии COVID-19 применение цифровых технологий при организации коммуникаций в процессе подготовки проектов в АПК только усиливается.

2. Прозрачность бизнес-плана, обусловленная повышением уровня государственного регулирования производства и переработки сельскохозяйственной продукции и контроля процесса подготовки и реализации инвестиционных проектов в агропромышленном комплексе на всех этапах (фазах) жизненного цикла проекта.

3. Применение разработчиками инвестиционных проектов современных программных продуктов для расчета финансовой модели и других составляющих бизнес-плана наряду с применением цифровых решений отраслевыми органами государственной и муниципальной власти при анализе инвестиционных проектов в АПК.

4. Постоянная актуализация и повышение уровня профессиональных компетенций в сфере цифровых технологий экономистов – разработчиков бизнес-планов инвестиционных проектов в отраслях агропромышленного комплекса.

Исходя из результатов проведенного исследования, необходимо отметить, что экономическое содержание инвестиционного проекта в аграрном бизнесе, претендую-

щего на бюджетное и (или) заемное финансирование, оформляется документом (бизнес-планом), имеющим юридическую силу. Он должен быть составлен по определенным единым фиксированным требованиям, как правило, предусматривающим высокие трудозатраты и профессиональный уровень экономических компетенций исполнителя. В связи с этим держатели проекта обращаются к сторонней организации, являющейся структурой аграрного консалтинга, которая рассчитывает, оформляет и сопровождает бизнес-план. На основании проведенного в Сибирском федеральном округе с 2010 по 2020 год мониторинга услуг информационно-консультативных систем в АПК в работе систематизированы признаки проекта в зависимости от экономического содержания и технологии его подготовки как консалтингового продукта, что позволило составить единую классификацию бизнес-планов инвестиционных проектов как продукта аграрного консалтинга.

#### Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 14.07.2012 N 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» (ред. от 14.05.2021). [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/77306329/> (дата обращения: 15.07.2021).
2. Санду И.С., Чукин Ф.С. Теоретико-методологические аспекты инвестирования в сельском хозяйстве // Экономика и управление: проблемы, решения. 2020. Т. 1. № 8 (104). С. 94–98.
3. Помогаев В.М., Алещенко В.В. Развитие системы информационно-консультационного обеспечения АПК в условиях формирования регионального агропищевового кластера (на материалах Омской области) // Вестник Омского государственного аграрного университета. 2016. № 2 (22). С. 294–301.
4. Зинина О.В., Ткачук Н.С. Бизнес-планирование в АПК: специфика, методики // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2021. Т. 10. № 1 (34). С. 345–349.
5. Суровцева Е.С., Сухочева Н.А. Бизнес-планирование развития К(Ф)Х на грантовой основе // Экономика сельского хозяйства России. 2017. № 7. С. 12–19.
6. Новиков В.Г., Савченко Е.А. Системный подход к разработке и реализации региональных туристических проектов // Географическая среда и живые системы. 2020. № 3. С. 112–127.
7. Петров С.В. Командообразование в условиях ограниченных ресурсов // Путеводитель предпринимателя. 2020. Т. 13. № 2. С. 145–151.
8. Гонова О.В. Разработка бизнес-проекта повышения производственно-экономической эффективности крестьянского (фермерского) хозяйства // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2019. № 1 (57). С. 37–44.
9. Емельянова Ю.С. Роль и необходимость государственной поддержки инвестиционных проектов в агропромышленном комплексе РФ // АПК: Экономика, управление. 2020. № 2. С. 88–92.
10. Лапенков В.Ю. Цифровая трансформация в консалтинге // Креативная экономика. 2019. Т. 13. № 1. С. 49–62.