

О плюсах и минусах французской системы индивидуального предпринимательства



Доминик Мента — директор по контролю за качеством Национального агентства содействия предпринимательству (Agence Pour la Creation d'Entreprises, APCE)

Будучи директором Национального агентства содействия предпринимательству, не могли бы вы немного рассказать о вашей организации?

APCE играет роль своего рода национальной «обсерватории», отслеживая заодно и новейшие европейские, и международные тренды, и в таком своем качестве способна влиять на принятие решений властными структурами. Ее деятельность направлена на создание и развитие вспомогательных структур для поддержки новообразуемых компаний, а также тех, кто хотел бы присоединить новое предприятие или продать собственное дело — на локальном, региональном, национальном и европейском уровнях. Агентство реализует свои экспертные ноу-хау родственными организациями и вооружает их новейшим целевым инструментарием, помогая обеспечить успех проектам.

Сотрудничаете ли вы с аналогичными организациями в других регионах Франции?

В регионах нет похожих организаций, существует лишь наше общенациональное агентство. Мы действительно сотрудничаем с регионами — с городами и департаментами, но при этом можем решать разные задачи. Мы правительственное агентство поддержки предпринимательства, а с их стороны могут выступать местные агентства развития. Таким образом, наше сотрудничество может заключаться в оказании им всемерного содействия в создании собственных веб-сайтов, к примеру для Нижней Нормандии или Парижского региона. В настоящее время мы помогаем шести регионам: Шампань-Арденны, Парижский регион, Нижняя Нормандия, Гайана в Южной Америке, Реюньону в Индийском океане и Па-де-Кале. В ближайшие месяцы этот список расширится.

Помимо континентальной Франции и заморских территорий есть ли у вас контракты на оказание содействия другим странам или регионам в Европе?

Не слишком много. Мы сотрудничаем с европейскими организациями по развитию предпринимательства, но там речь идет скорее об обмене полезным опытом из разных частей Европы. Время от времени мы выполняем отдельные программы по заказу европейских структур, но это не входит в число наших основных задач.

Каков в среднем бюджет вашего агентства?

Не уверена, что это открытые цифры. Могу лишь сказать, что половину бюджета составляют средства, выделяемые правительством, а половину мы зарабатываем самостоятельно через партнерские программы, центр профессиональной подготовки. Многие виды нашей деятельности приносят доход.

А какие критерии вы используете для оценки своей эффективности?

Число созданных за год новых предприятий может служить достаточно объективным показателем, хотя вряд ли когда-нибудь удастся повторить прошлогодний рекорд — 662 тыс. стартапов! Цифра и впрямь выглядит неправдоподобной: еще два года назад было 350 тыс.

Другим показателем может служить количество посещений нашего сайта людьми, которые впоследствии используют нашу информацию или в партнерстве с нами выстраивают свои взаимоотношения с основными игроками на предпринимательской арене Франции. Также число тех, кто приходит в наш центр подготовки, а надо сказать, что мы работаем только с профессионалами. Наша цель — выйти на 3,5 тыс. человек в год со всей Франции, сейчас через центр проходят ежегодно до 1 тыс. человек — очень неплохой показатель.

Так что бизнес у нас идет хорошо, и правительство со своей стороны обращается к нам за помощью в развитии предпринимательства и осуществлении собственных программ в этом направлении.

Какие отличительные особенности свойственны французской инновационной системе?

Целью APCE является поощрение к занятию собственным бизнесом молодых людей, женщин, безработных и т. д. Не одним только инновационным бизнесом, но предпринимательством в самом широком смысле. Соответственно, мы не фокусируем внимание исключительно на инновациях. Мы предоставляем информационные услуги, позволяющие людям открыть собственное дело. За год наш веб-сайт фиксирует 8,5 млн посещений. Там есть раздел, посвященный инновациям, где мы информируем о французской системе в помощь новообразуемым предприятиям.

И какова доля инновационных предприятий в общем числе?

Очень низкая — 3, может быть, 5%. Но это если иметь в виду исключительно инновации в технологиях, не затрагивая другие сферы.

Пару лет назад был принят закон, значительно облегчивший создание новых компаний...

Совершенно верно. Но там речь шла исключительно о самых мелких компаниях с малым годовым оборотом, не превышающим 32 тыс. евро для сферы услуг и 80 тыс. для торговли. Их действительно создать очень просто — это можно сделать на сайте или в специальном регистрационном центре. Равным образом и процесс их ликвидации, если у кого возникнет такое желание, максимально упрощен. И еще для нас во Франции очень важно, что индивидуальные предприниматели, как мы их называем, в отличие от других освобождены теперь от уплаты социальных налогов, если за какой-то месяц их оборот оказался равен нулю.

На ваш взгляд, так сказать, изнутри, в чем состоят сильные и слабые стороны новой системы?

Положительным моментом системы является ее простота. Мы живем в стране, где множество законов были приняты давным-давно, но они связаны друг с другом и возводят на пути предпринимателя труднопреодолимые бюрократические барьеры. В противоположность им новая система индивидуального предпринимательства максимально упрощена. Немаловажно также, что, если у человека просто появляется хорошая идея, он может попытаться ее реализовать, не опасаясь тяжелых последствий в случае неудачи, потому что можно закрыть свое дело на несколько месяцев, а то и без указания сроков, и это не будет возлагать никаких обязательств.

Как я уже говорила, поскольку оборот равен нулю, а социальные налоги платить не нужно, закрытие предприятия не влечет за собой никаких расходов. Так работает система, пока предприятие не вырастет. Тогда уже владелец перестает быть индивидуальным предпринимателем и переходит в статус компании или акционерного общества.

Какие минусы у этой системы? Знаете, если люди начинают относиться к бизнесу как к какому-то очень простому занятию, они пренебрегают подготовительной проработкой своих проектов, открывают дело без бизнес-плана, без изучения рынка. И вот тут-то начинаются проблемы, поскольку у них нет клиентской базы, к работе с заказчиками они не подготовлены.

Ведется ли какая-нибудь статистика, сколько стартапов таких индивидуальных предпринимателей впоследствии вырастают в более крупные компании?

В настоящий момент у нас таких данных нет. Наша информационная система к этому еще не готова, поскольку сбор статистики — дело весьма трудное.

Когда речь заходит об инновационной системе, имеются в виду различные ее участники: компании, предприниматели, университеты, где ведутся научные исследования, правительственные органы, ответственные за развитие инновационного процесса...

Еще и инкубаторы...

И инкубаторы. Что бы вы могли сказать об этих главных действующих лицах применительно к Франции?

Во Франции есть министерство высшего образования и научных исследований. Оно выступает в качестве главного действующего лица и каждый год устраивает конкурс для инновационных предприятий. Далее следу-

ют местные организации, занимающиеся инновациями, а также финансовая структура под названием OSEO, которая представляет собой банк, оказывающий содействие новым инновационным предприятиям путем предоставления им целевых грантов и кредитов. Существуют и другие структуры, но я занимаюсь только предпринимательством.

Способны ли новые предприятия выжить и развиваться самостоятельно без тех мер государственной поддержки, о которых вы упоминали?

Пожалуй, я не совсем корректно употребила термин «гранты»: впоследствии предприниматели должны их погашать, так что это скорее беспроцентные кредиты. Содействие инновациям оказывают многие структуры: банки, например, заинтересованы ссужать деньги новым инновационным предприятиям, если те способны представить хороший бизнес-план, информацию о потенциальных клиентах и т. п. Проблема в том, как пройти путь от научных исследований до инновации, превратить результат исследований в рыночный продукт. Как мне кажется, в других странах ситуация похожа. Связующим звеном, причем весьма заинтересованным, между научными исследованиями и инновациями выступает во Франции организация под названием Retis (Le Réseau Français de l'Innovation — Французская инновационная сеть).

Помимо правительственного проекта индивидуального предпринимательства принимались ли в этой области другие значимые законодательные акты? Что характерно для нынешней государственной политики по отношению к предпринимателям?

В нынешней государственной политике я бы выделила два момента. У нас есть такая категория, как «молодое инновационное предприятие» (jeune entreprise innovante), — своего рода опознавательный знак для новых инновационных компаний. Это важно, поскольку такой статус позволяет им получать реальные преимущества при исчислении налога на прибыль. Существует также категория «новые университетские предприятия» — обладатели этого статуса тоже получают послабления с точки зрения подоходного и социальных налогов. Это очень важно, поскольку они выступают своеобразным связующим звеном между университетами и частными компаниями. Есть еще и специальный налоговый кредит на прибыль, но он относится не только к новым, но и ко всем инновационным предприятиям. Вот, собственно говоря, наши три главные «продукта» в этой области.

Вы имеете в виду продукты вашего агентства?

Нет, агентство предоставляет только информационную поддержку.

Какие факторы содействуют, а какие, наоборот, препятствуют развитию инноваций как части французского предпринимательства?

Франция — это страна с развитой социальной системой. В сфере предпринимательства у нас действует продвинутая программа, ориентированная на безработных. То есть безработный, желающий открыть свое дело, может рассчитывать на содействие в различных формах. В частности, министерство труда использует

так называемую процедуру пасре (дословно с французского «выращивание жемчужин»). Те, кто ей пользуются, получают содействие начиная со старта проекта и на протяжении первых трех лет его осуществления. В этот период они могут также получить некоторое финансирование (беспроцентный кредит), что для них немаловажно. Кроме того, на этот срок для них снижаются или временно отменяются социальные налоги, и даже на какое-то время может сохраняться пособие по безработице. Я считаю, это эффективная практическая помощь людям, оставшимся без работы, желающим открыть собственное дело. По нашим оценкам, от 30 до 40% безработных во Франции предпринимают попытку создать для себя рабочие места.

Как вы оцениваете систему образования?

Научить людей мыслить категориями предпринимательства является важной составной частью нашей работы. У нас есть сайт, полностью посвященный внедрению предпринимательства в образовательные программы — от начальной школы до высшей. Ежегодно мы проводим конференцию с участием работников образования — учителей, профессоров, на которой они делятся опытом работы в школах и университетах. В нашей базе данных немало примеров конкретных действий по продвижению предпринимательства. К примеру, в регионе Овернь-Ницца есть страничка «Овернь построит молодежь» (Jeunes creeront Auvergne) и онлайн-газета Des Clicks, адресованные молодым предпринимателям. Все это делается в школах и университетах, чтобы побудить и других преподавателей попробовать организовать что-то подобное в своей школе или университете. Я привела пример Оверни, но подобные акции практикуются практически в каждом регионе.

Кто финансирует такого рода проекты — правительство или сами университеты?

Наша база данных ведется на государственные средства. В регионах спонсорами могут выступать местные власти, иногда удается привлечь и частных спонсоров.

Насколько важную роль играют во Франции инновационные парки и бизнес-инкубаторы?

Не берусь утверждать с точностью, но, скорее всего, очень малую.

А центры конкурентоспособности? Насколько ощущается их воздействие?

У некоторых да, у некоторых нет. Во многом зависит от политики, которую выбирает для себя инкубатор, и от района, где он действует, поскольку их деятельность взаимосвязана с тем курсом в отношении предпринимательства, который проводят местные власти. Где-то даже немногие шаги в традиционных секторах уже можно приветствовать, тогда как в других местах внимание фокусируется на конкретных сферах для инноваций — оптике, биологии и т. д. Универсального ответа на ваш вопрос дать не получится.

Вы рассказывали о социальных гарантиях, система которых во Франции весьма развита. В некоторых странах говорят, что у них не принято рисковать, и объясняют это частично особенностями общественного сознания, негативно воспринимающего неудачи, что, в свою очередь, сдерживает предпринимательство, поскольку заставляет людей избегать риска. В других местах, как в США, например, риск считается неотъемлемой частью инновационного бизнеса. Насколько готовность рисковать присуща французам, насколько сильно в них желание создать новую компанию, открыть собственное дело?

Я бы сказала, что у нас боязнь риска является главным сдерживающим фактором, мешающим большинству людей начать собственное дело: их страшит неудача, они боятся ее последствий. По сравнению с ситуацией в Соединенных Штатах, как я ее представляю, здесь, потерпев провал, труднее снова встать на ноги. На практике это означает, что многие проекты так никогда и не стартуют, а другие окажутся не такими крупными и амбициозными, как могли бы, потому что люди не хотят рисковать по-крупному. Часто это становится крупным минусом, так как их проекты не достигают

«критической массы», чтобы стать по-настоящему успешными и высокодоходными.

Каков ваш прогноз будущего развития инновационной системы во Франции?

По моему убеждению, чтобы развивать в будущем инновационную систему, нам нужны предприниматели. Нужно, чтобы инженеры занимались техникой, а не мигрировали бы в финансовый сектор за более высокими зарплатами, заодно навсегда расставаясь с мечтой создать собственную компанию. Нужно, чтобы больше выпускников покидали стены вузов, «заразившись» предпринимательским духом. Это, в свою очередь, будет означать, что мы правильно делаем, демонстрируя людям, как предпринимательство может стать их дорогой в будущее, а также помогая налаживать связи между университетами и компаниями, поощряя их к созданию дочерних совместных предприятий.

Какими средствами и через какие механизмы возможно свести вместе университеты и частный бизнес?

Во Франции, когда мы говорим о содействии чему-то, мы, как правило, подразумеваем снижение налогов (социальных, на прибыль и других), кредиты. А думать следует прежде всего об образовании, нежели о том, сколько дать денег прямо или косвенно. Менять во Франции в большей степени надо общественную ментальность.