

# **РОЛЬ КОМПАНИИ ERAI (ENTERPRICE RHONE - ALPES INTERNATIONAL) В РАЗВИТИИ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА**

*Родыгина Наталья Юрьевна*

*Статья посвящена анализу роли французского государства в координации и разных формах стимулирования внешней торговли на современном этапе. Необходимо отметить тот факт, что роль помощи французскому бизнесу со стороны правительства не только не слабеет, но и расширяется и усложняется, основываясь на всесторонней помощи среднему и крупному бизнесу в выходе на внешние рынки. Именно поэтому на сегодняшний день так актуальна проблема, связанная с наличием надежного посредника, который скоординирует работу предприятия на территории страны и поможет адаптироваться к новым коммерческим условиям, значительно сократив затраты, которые связаны с открытием бизнеса в других городах и странах.*

*Ключевые слова: внешнеторговая деятельность, Франция, Рона-Альпы, экспорт, внешний рынок, ERAIMONDE.*

*JEL-коды: M 11, M 13*

## **Введение**

В данной статье будет исследован и проанализирован французский опыт государственного содействия малым и средним предприятиям по выходу на внешний рынок на примере компании ERAIMONDE.

В условиях современной мировой экономики, в которой организации работают не исключительно на национальных рынках, а рассматривают возможности деятельности на рынках зарубежных стран, многие компании сталкиваются с рядом проблем и сложностей. Затруднения возникают прежде всего потому, что, осуществляя деятельность на зарубежных рынках, многие фирмы зачастую не имеют достаточного объема знаний, опыта и экспертизы в данной сфере, то есть, в некоторой степени, необходимой поддержки.

В статье приводится детальный анализ французского предприятия ERAIMONDE, которое оказывает помощь экспортерам по выходу и размещению своих предприятий на рынках других стран. Также дан обзор основных функций компании и ее отличительные преимущества.

Целью работы является изучение значения организации ERAIMONDE на экспортеров основных французских региональных и национальных организаций, а также иностранных компаний, стремящихся выйти на французский рынок.

## **ERAI MONDE**

Выдающихся успехов в государственном содействии малым и средним предприятиям по выходу на внешний рынок добился регион Рона-Альпы.

Рона-Альпы – второй регион во Франции по размеру экспорта, имеющий наибольшее сальдо торгового баланса, традиционно открытый для Европы и для всего мира,

продемонстрировал прагматизм и способность к инновациям в области развития внешнеторговой деятельности, создав в 1987 году ERAI (Enterprice Rhone - Alpes International). Это было сделано по инициативе властей, Союза предпринимателей и торгово-промышленных палат региона.

### ***История превращения регионального агентства в частную структуру.***

Создание агентства ERAI произошло в 1987 г. и показало значительный потенциал для международного развития компаний региона Рона-Альпы

С 2010 г. вместе с 27 офисами по всему миру ERAI сопровождает каждый год от 500 до 600 региональных компаний мелкого и среднего бизнеса в развитии их дела на международной арене.

В 2014 г. с 8 000 обслуженными клиентами, с инкубаторами в 21 стране и признанным опытом, ERAI является стандартом во всем мире. Бюджет ERAI на 50% состоит из региональных субсидий и остальные 50% - это доход от реализованных продаж.

В 2015 г. на фоне политических конфликтов субсидии для ERAI прекращаются. После 27 лет существования ERAI распадается. Несколько филиалов возвращаются и решают продолжать авантюру. SAS DI приобретает филиал ERAI Russie, который становится основой для сети ERAI Monde, объединившей в себе бывших сотрудников ERAI. К сети присоединяются другие партнеры с идентичным опытом, чтобы обеспечить новый глобальный охват.

В январе 2017 года сеть расширяется до 75 стран с 200 партнерами по всему миру. Для того, чтобы достичь совершенства, компания выбирает лучших партнеров в каждой стране в абсолютно разных областях специализации (Агросектор - Медицина - Промышленность ...).

Партнерство ERAI MONDE регулярно обновляется благодаря постоянному поиску потенциальных клиентов во Франции.

Клиентская база компании становится все более и более упорядоченной, включая в себя компании с регулярным ежегодным доходом от 10 до 800 млн евро, тогда как доходы основной целевой аудитории варьируются от 50 до 200 млн евро ежегодно. Как правило, ERAI MONDE изучает рынки нескольких стран одновременно. Для того, чтобы удовлетворить растущий спрос, сопровождение углубляется за счет увеличения коммерческих представительств для долгосрочной перспективы.

ERAI MONDE является одной из крупнейших в мире сетей по сопровождению компаний в их международном развитии. Положительный опыт ERAI MONDE может быть использован в условиях современной России.

Представительства компании размещены на территории 80 стран. В них работают опытные франкоговорящие торговые представители, что позволяет экспорт-менеджерам контролировать их международное развитие, значительно увеличивая их мощь, при этом значительно снижая затраты на заказчика на зарубежные командировки.

ERAI MONDE оказывает помощь своим клиентам в поиске конечных покупателей, дистрибьюторов или поставщиков на одном или нескольких рынках одновременно.

Компаниям, которые уже имеют бизнес в стране, но которые пока не имеют местного представительства, ERAI MONDE предоставляет возможность нанять специального сотрудника, который будет работать в офисе компании нанимателя. Решение под ключ, эффективность, гибкость, с минимальным количеством усилий – это принцип работы ERAI.

ERAI MONDE также работает над проектами коммерческого и промышленного

размещения: создание дочерних компаний и совместных предприятий, а также проведение операций по слиянию и поглощению.

Клиентами ERAI MONDE являются как компании мелкого и среднего бизнеса, так и международные группы из различных секторов хозяйственной деятельности.

#### Преимущества ERAI MONDE

##### 1) Региональное присутствие

Партнерская сеть ERAI MONDE объединяет 250 партнеров в 80 странах, представительства компании есть на всех континентах. Таким образом, ERAI MONDE находится в непрерывном контакте с местным представителем, что дает возможность получать наиболее точную информацию.

##### 2) Локальная экспертиза

Все представители ERAI MONDE специализируются в развитии и внедрении бизнеса в определенной стране. Большинство из них универсальные эксперты, но есть и специалисты узкого профиля в таких областях, как, например, ERP-системы, медицина, агропромышленный комплекс и т.д.

##### 3) Межкультурный контакт

Все представители ERAI MONDE либо родом из страны, в которой они работают, либо уже в течение продолжительного времени проживают на ее территории и прекрасно разбираются в ее особенностях и менталитете. Все сотрудники владеют английским и французским языками, а многие из них также говорят и по-испански.

Коммерческое развитие ERAI MONDE включает в себя поиск партнеров (торговых агентов, дистрибьютеров, интеграторов):

- временная миссия от 1 до 4 месяцев;
- местный эксперт по развитию проводит полноценную экспертизу для заказчика в выбранной стране: идентифицирует наиболее интересных потенциальных партнеров для бизнеса и связывается с ними от лица компании-заказчика;
- заказчик находится в прямом контакте с потенциальным партнером;
- все действия максимально скоординированы;
- эксперт предоставляет регулярные отчеты о проделанной работе и ее результатах.

ERAI MONDE может взять на себя торговое представительство компании в целевых странах.

Это отличная опция для тех, кто нацелен на конечных потребителей в определенной стране, или для тех, кому необходим посредник на местах для продвижения своей компании на рынке.

- Средне- или долгосрочная миссия (минимум 6 месяцев).
- Компания-заказчик сама обучает консультантов, которые будут вести их досье.
- Консультанты становятся аутсорсинговыми торговыми представителями на местах.
- Консультанты выявляют целевую аудиторию и производят поиск потенциальных клиентов от имени заказчика.
- Консультанты регулярно отправляют отчетность.
- Компания-заказчик руководит миссией дистанционно.

Благодаря *виртуальному филиалу*, который объединяет коммерческое представительство и юридический адрес, у компании-заказчика почти моментально появляются видимость и авторитет в выбранной стране. Пакет включает в себя:

- адрес, номер телефона и временный офис в стране.

- консультанта на местах, работающего по договору совмещения и организующего поиск новых клиентов.

Все это даст потенциальным клиентам компании-заказчика ощущение ее непосредственного присутствия в конкретной стране. Это значительное преимущество (зачастую необходимое) для обеспечения развития в данной стране.

*Коллективные миссии ERAI MONDE* обеспечивают заказчику полную поддержку в выходе на новые зарубежные рынки.

ERAI MONDE предлагает компаниям стать членом делегации из 5 – 10 компаний для совместного первого шага на рынке конкретной страны.

Эти миссии продолжительностью от 2 до 3 дней позволят заказчикам разделить затраты и раскрыть потенциал своей деятельности на международном рынке. Оказавшись на месте, заказчик встретится с различными локальными специалистами (дистрибьютерами, потенциальными клиентами и т.д.), с которыми сможет обсудить свою предпринимательскую деятельность.

Заказчик сможет лично ознакомиться с существующими возможностями, а также обзаведется первыми важными контактами, что позволит ему оценить перспективы своего проекта на конкретном рынке.

Что касается проекта, с которым обращаются клиенты в ERAI MONDE, он должен быть серьезным, обоснованным и рентабельным как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Для получения финансирования по региональным и федеральным французским программам, проект должен предполагать увеличение экспорта продукции и содействие продвижению французских разработок на внешние рынки. Содержание проекта, географическая зона и фаза его реализации являются дополнительными моментами, которые следуют иметь в виду при поиске источника финансирования.

### **Заключение**

Благодаря двойному действию процессов децентрализации и глобализации, необходимые функции государственных организаций различного уровня становятся более очевидными. Естественно, при этом катализатором в реализации программ финансового содействия предприятиям-экспортёрам выступают местные институты, в то время как государству отводится регулирующая роль и функция арбитра в международной торговой системе.

Для успешной работы национальных предприятий (предприятий с резидентством в стране нахождения головной материнской компании) многие страны имеют специализированные органы по поддержке организаций, ориентированных на экспорт. Это могут быть как государственные предприятия, так и частные организации, которые в той или иной степени находятся под контролем государства. Так, французская ERAI MONDE осуществляет поддержку предприятий, занимающихся активной инновационной деятельностью, сопровождает компанию от момента первичного выхода на рынок до формирования представительства в данной стране, помогает в подборе партнеров, коммерсантов и торговых агентов в странах, где потенциально может осуществляться работа организации.

Именно поэтому так важна роль таких организаций, как ERAI MONDE, которая занимается деятельностью по содействию и поддержке экспортеров основных французских региональных и национальных организаций, а также иностранных компаний, стремящихся

выйти на французский рынок.

### Список литературы

1. Балашова С.А., Нахатакян Е.О. Систематизация подходов к оценке социально-экономического развития стран по индексу благосостояния // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. - 2017. - Т. 25. - № 2. - С. 219—232.
2. Завьялова Е.Б, Ткаченко М.В. Проблемы и перспективы применения механизмов государственно-частного партнерства в отраслях социальной сферы // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. - 2018. - Т. 26. - № 1. - С. 61—75.
3. Родыгина Н.Ю. Французский опыт работы на внешних рынках и использование его в России. - М.: Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации, Рос. гос. торгово-экон. ун-т, 2004.
4. Родыгина Н.Ю. Экспортные стратегии промышленно развитых стран: возможности использования для России. - М.: Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации, 2005.
5. Юденков Ю.Н. Финансовое обеспечение инвестиционных проектов в кризисной экономике // Российский научный журнал Скопус. - 2016. - №1. - С. 34-39.
6. Didier Chabanet. The Social Economy Sector and the Welfare State in France: Toward a Takeover of the Market? // International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations. - 2017. - Volume 28, Number 6. - P. 2360.
7. Wijburg G., Aalbers M.B. The internationalization of commercial real estate markets in France and Germany // COMPETITION & CHANGE. - 2017. - Volume 21, Number 4. - pp. 301-320.
8. Министерство экономического развития РФ. Информация о сотрудничестве России и Франции [Электронный ресурс]. URL: <http://economy.gov.ru>

## **THE ROLE OF ERAI (ENTERPRICE RHONE - ALPES INTERNATIONAL) IN THE DEVELOPMENT OF THE REGION'S FOREIGN TRADE ACTIVITIES**

*Natalia Yurievna Rodygina*

Moscow state Institute of international relations (University), MFA of Russia  
119454 Moscow, Pr. Vernadskogo, 76

*The article is devoted to the analysis of the role of the French state in coordination and different forms of stimulation of foreign trade at the present stage. It should be noted that the role of government assistance to French business does not only become weak, but is also expanding and becoming more complex due to the comprehensive assistance to medium and large businesses in entering foreign markets. That is the reason of the urgent problem associated with the presence of a*

*reliable intermediary, which will coordinate the work of the enterprise in the country and help to adapt to new commercial conditions, significantly reducing the costs associated with the opening of business in other cities and countries.*

*Key words: foreign trade activity, France, Rhône-Alps, export, foreign market, ERAI MONDE.*

*JEL-codes: M 11, M 13.*