

УДК 657 65.052.5 DOI: 10.14451/1.218.271

СТАНОВЛЕНИЕ КИТАЙСКИХ ТНК И ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С РЫНКАМИ РАЗВИТЫХ СТРАН (НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ «ХУАВЭЙ»)

© 2023 Куликов Андрей Михайлович

Доцент, кандидат исторических наук. Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. Россия, Москва.

E-mail: hanyudao@mail.ru

© 2023 Амурская Марина Александровна

Доцент, кандидат экономических наук. Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. Россия, Москва.

E-mail: amurskaiam@mail.ru

В статье рассматривается история развития китайской корпорации «Хуавэй» на территории КНР, а также проблемы, с которыми компания столкнулась при выходе на рынки развитых стран (в первую очередь – США). Рассмотрены санкционные меры американского правительства в период президентства Дональда Трампа, принятые в отношении китайской телекоммуникационной корпорации во второй половине 10-х гг. XXI в. В статье также затрагиваются основные сложности, с которыми «Хуавэй» сталкивается в настоящее время на европейском рынке.

Ключевые слова: *Китай, Хуавэй, экономические санкции, США, торгово-экономические отношения.*

В наши дни китайская корпорация «Хуавэй» («华为») является одним из крупнейших производителей электроники и телекоммуникационного оборудования не только в КНР, но и за пределами материкового Китая. Сфера деятельности «Хуавэй» давно распространилась на азиатские и латиноамериканские рынки. Тем не менее, стратегия «Хуавэй» по выходу на рынок развитых стран сталкивается с протекционистской политикой США и ряда стран ЕС, находящихся в американском фарватере. Ниже мы рассмот-

рим ключевые моменты в истории одной из самых успешных китайских транснациональных корпораций и кратко поговорим о проблемах, с которыми «Хуавэй» сталкивается на рынках США и ЕС.

У истоков компании «Хуавэй» стоит бывший офицер Народно-освободительной армии КНР (НОАК), Жэнь Чжэнфэй (任正非, род. 1944). Жэнь родился в провинции Гуйчжоу, хотя родственники его происходили из богатой провинции Цзянсу на востоке Китая. В период

японской оккупации отец Жэня работал бухгалтером на военном заводе, подконтрольном правительству Гоминьдана. Впоследствии происхождение помешало Жэню вступить в китайский Комсомол, но в 1963 г. он успешно окончил Чунцинский инженерно-строительный институт (重庆建筑工程学院) по специальности отопительно-вентиляционного оборудования.

В 1974 г. будущий китайский предприниматель поступил на службу в 22-й полк инженерных войск НОАК, в составе которого приступил к строительству завода химических тканей в г. Лоян. Затем его перевели в подразделение информационных технологий исследовательского института НОАК.

В начале 80-х гг. на волне сокращений в армии, Жэнь переехал в бурно развивающийся г. Шэньчжэнь для работы в группе компаний «South Sea Oil Corporation» («南油集团»). В 1983 г. Жэнь становится вице-президентом дочерней компании «South Sea Oil Corporation», занимающейся производством электроники, но вскоре уволился из компании на волне скандала с потерей более двух миллионов юаней (среднемесячная зарплата в КНР в тот период не превышала 100 юаней).

В 1987 г., узнав о постановлении №18 администрации г. Шэньчжэня, разрешающего физическим лицам создавать частные компании в сфере высоких технологий, Жэнь Чжэнфэй с деловыми партнерами основал компанию «Huawei Technologies Co. Ltd.» (华为技术有限公司). Стартовый капитал будущей корпорации составил всего 21 000 юаней, что на одну тысячу превосходило минимальный уставной капитал, требуемый муниципалитетом Шэньчжэня для регистрации. В первое время компания не располагала собственным офисом и с целью экономии снимала жилое помещение.

В начале своей деятельности «Хуавэй» занималась продажей противопожарных сигнализаций и измерительной аппаратуры для промышленности и шахт. Тем не менее, объем закупленного оборудования не позволял компании держаться

на плаву и Жэнь Чжэнфан обратил внимание на сегмент коммутационных устройств – первоначально они закупались в Гонконге, но впоследствии Жэнь организовал простейшую сборку на складах в Шэньчжэне.

В этот момент на мировом рынке электроники главенствовали восемь ключевых производителей из семи развитых стран: японские «NEC» и «Фуджитсу», американская «AT&T Corporation», канадская «Northern Telecom Limited», шведская «Ericsson», немецкий «Siemens», бельгийский «Bell» и французский «Alcatel». Тем не менее, Жэнь вскоре принял решение наладить выпуск коммутаторов с микропрограммным управлением под собственным брендом «Хуавэй». Коммутаторы не относились к сложным типам устройств, однако, в связи с низкой себестоимостью, спрос на них в КНР был значительным.

Начиная с 1992 г. Жэнь начинает приглашать в «Хуавэй» студентов и выпускников из «Хуачжунского университета науки и технологий» (华中科技大学), «Университета Цинхуа» (清华大学) и других китайских вузов. Привлечение образованных кадров позволило компании перейти к собственным разработкам, параллельно расширяя операционную деятельность. 1990-е гг. прошли для «Хуавэй» как время утверждения на рынке материкового Китая.

К 1995 г. объем продаж «Хуавэй» составил 1,5 миллиарда юаней, при этом рост в основном происходил за счет сельских и областных рынков КНР. Продвижение в крупных городах материкового Китая «Хуавэй» начала лишь в 1998 г.

Глобальная стратегия «Хуавэй» прошла четыре основных этапа трансформации [4].

1. Продвижение продукции в специальном административном районе Гонконг (конец 90-х гг. XX в.).
2. Освоение рынков развивающихся стран Африки и Южной Америки. На этом же этапе компания активизирует деятельность в России (90-е гг. XX в. – начало XXI в.).
3. Выход на рынок развитых стран. Стратегическое внимание «Хуавэй» сосредоточено на

рынке северной Америки (начало XXI в.)

4. Освоение новых азиатских рынков в Малайзии, Сингапуре и Тайланде (вторая половина 2000-х гг.).

При этом некоторые направления (например, присутствие в Гонконге и странах Африки) развивались одновременно.

Экспансию на рынке развитых стран «Хуавэй» начинает с партнерства с крупными консалтинговыми агентствами западных стран: «IBM», «HayGroup» и «Fraunhofer-Gesellschaft». Далее следует создание центров R&D (Research and Development). Первый подобный центр «Хуавэй» появляется в индийском Бангалоре¹ (1999 г.), затем возникает центр в Швеции (2000) и сразу четыре в США (2001). Одновременно «Хуавэй» создает американское подразделение компании. Число инвестиций в центры R&D будет постоянно возрастать.

По мере расширения деятельности, китайская компания попадает в ряд скандалов, связанных с промышленным шпионажем. Так, в 2003 г. представители американской корпорации «Cisco» обвинили «Хуавэй» в незаконном использовании программного кода для маршрутизаторов, направляющих сетевой трафик. В результате судебной тяжбы «Cisco Systems» одержала победу и «Хуавэй», признав факт копирования, вынуждена была прекратить продажу маршрутизаторов, использовавших спорный код.

Тем не менее, международная деятельность китайской корпорации весьма успешна: в 2004 г. «Хуавэй» подписывает свой первый значительный договор в Европе – с голландским оператором «Telfort» на сумму 25 миллионов долларов. Еще через год «Хуавэй» становится ключевым поставщиком для британских телекоммуникационных компаний «British Telecom» и «Vodafone». В том же 2005 г. «Хуавэй» создает японское подразделение компании, а продажи на зарубежных

рынках впервые превышают аналогичный показатель в КНР.

Одним из ключевых конкурентных преимуществ «Хуавэй» на зарубежных рынках становится производство высокотехнологической продукции по сравнительно низкой цене. По ряду статей – на 70% ниже аналогов.

В 2008 г. американский деловой журнал «Businessweek» признает «Хуавэй» одной из влиятельных компаний в мире. Китайская корпорация занимает третье место по доле мирового рынка оборудования для мобильных сетей и производит первое крупномасштабное коммерческое развертывание технологии HSPA (High Speed Packet Access) в Канаде для корпораций «TELUS» и «Bell».

В том же году «Хуавэй» под давлением комиссии правительства США вынуждена отказаться от заявки на приобретение американской компании «3Com». Причиной послужили опасения американцев, связанные с национальной безопасностью (взаимоотношения Жэнь Чжэнфэя со структурами НОАК) и ростом влияния «Хуавэй» на внутреннем рынке США.

В 2010 г. «Хуавэй» меняет направление деятельности с «компаний коммуникационных технологий» на «компанию информационных и коммуникационных технологий».

В этот момент ключевые игроки на рынке телекоммуникаций постепенно уступают китайской корпорации: «Nokia Siemens Network» и «Alcatel-Lucent» вынуждены бороться за существование. Чуть лучше обстоят дело у шведской «Ericsson», но к 2012 г. объем продаж телекоммуникационного оборудования «Хуавэй» впервые превосходит и их.

В 2011 г. китайская корпорация расширяет поле деятельности и выходит на перспективный рынок смартфонов. К середине 10-х гг. «Хуавэй»

¹Кластер информационных и коммуникационных технологий в Бангалоре часто называют «Силиконовой долиной Индии». Первый в Индии Технологический парк программного обеспечения был создан в Бангалоре ещё в 1977 г.

²С 2013 по 2020 гг. бренд принадлежал корпорации «Хуавэй», но 17 ноября 2020 г. был куплен корпорацией «Shenzhen Zhixin New Information Technology Co., Ltd», контролируемой муниципалитетом Шэньчжэня. Продажа была связана с необходимостью обхода санкций США в отношении продукции «Хуавэй».

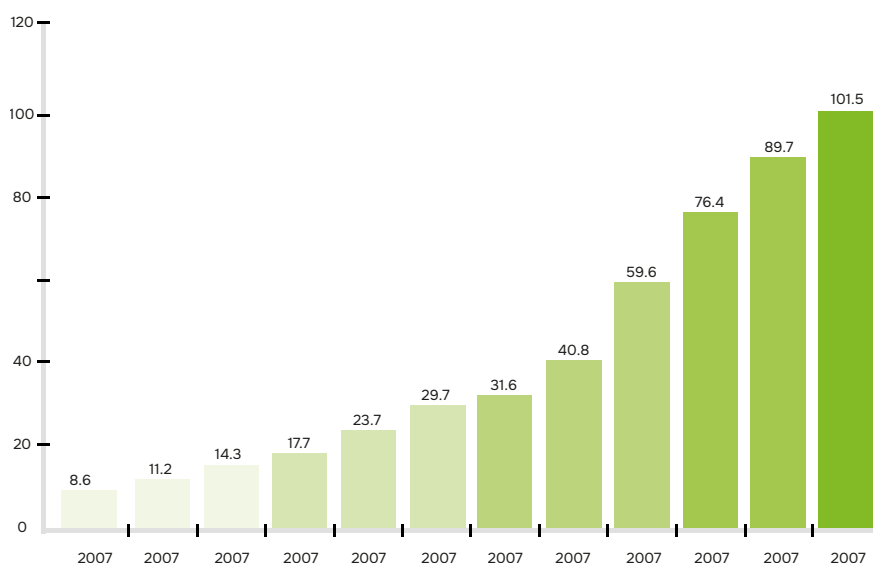


Рис. 1. Инвестиции «Хуавэй» в деятельность R&D в млрд юаней (2007–2018 гг.) [10].

становится третьим после «Apple» и «Samsung» производителем смартфонов в мире. К 2019 г. число поставок смартфонов «Huawei» и «Honor»² возрастает до 240 миллионов и ставит компанию на второе место в мире.

Несмотря на рекомендации правительства США для национальных мобильных операторов, сводившихся к ограничению или прекращению сотрудничества с китайской компанией, деятельность «Хуавэй» на североамериканском рынке расширялась: в 2015 г. американская корпорация «Google» заказала у «Хуавэй» создание смартфона «Nexus 6P». Кроме того, у «Хуавэй» появились серьезные намерения развивать сегмент оборудования для следующего поколения мобильной связи – 5G.

Следующий виток противостояния США – «Хуавэй» начался в 2018 г., когда в мае представители Пентагона запретил использование смартфонов «Хуавэй» и «ZTE» вблизи американских баз по всему миру. «Устройства могут нести неприемлемый риск для персонала, информации и миссии Департамента» – заявил представитель Министерства обороны США, Дэйв Истберн (Dave Eastburn).

1 декабря 2018 г. США арестовали в Ванкувере финансового директора «Хуавэй», Мэн Ванчжоу (孟晚舟, род. 1972), являющуюся дочерью пре-

зидента «Хуавэй». Поводом стало обвинение китайской компании в нарушении эмбарго на поставку телекоммуникационного оборудования в Исламскую республику Иран через дочерние структуры. Судебный процесс над Мэн Ванчжоу тянулся до 24 сентября 2021 г., когда она была освобождена в результате сделки с Министерством юстиции США. В тот же день в КНР были освобождены канадские бизнесмены Михаил Спэйвор (Michael Spavor, р. 1976) и дипломат Михаил Ковриг (Michael Kovrig, р. 1972), арестованные в 2018 г. по подозрению в шпионаже.

15 мая 2019 г. Министерство торговли США внесло «Хуавэй» в список торговых ограничений, запретив китайской компании приобретать компоненты у американских поставщиков, а президент США Дональд Трамп внес «Хуавэй» в черный список для затруднения сбыта продукции компании в США. Осенью того же года из-за санкций США, китайская корпорация лишилась возможности использования сервисов корпорации «Google» и поддержки операционной системы «Android» на новых устройствах. Все указанные меры стали эпизодами так называемой «торговой войны» между США и КНР, которая продолжается по сей день.

Известно также, что на Всемирной конференции мобильной связи в 2019 г. представители США

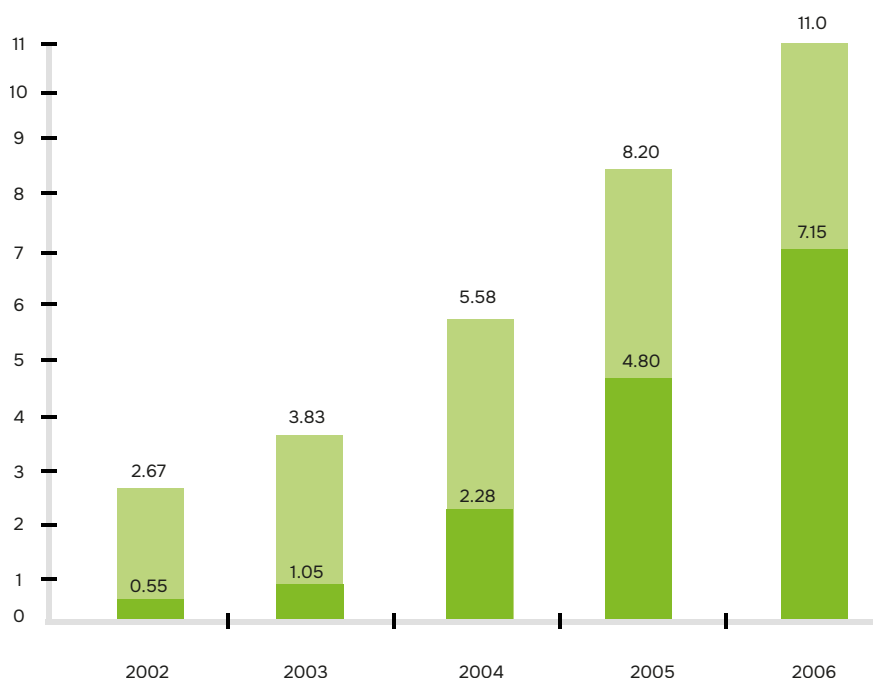


Рис. 2. Доля иностранного объема продаж «Хуавэй» в млрд долларов США (2002–2006 гг.) [2, с. 5].

провели встречи с европейскими политиками и сетевыми операторами с целью помешать «Хуавэй» участвовать в создании европейского сегмента сетей 5G [6].

Что касается стран ЕС, то позиция различных государств Евросоюза в отношении «Хуавэй» варьируется от позиции Венгрии «не видим доказательств, что оборудование Huawei может представлять угрозу безопасности», до позиции Национального управления по кибернетической и информационной безопасности Чехии, которое утверждает, что «использование оборудова-

ния и программных компонентов Huawei и ZTE представляет угрозу безопасности страны» [1, с. 76]. При этом в США, и представители «Хуавэй» неоднократно старались влиять на позицию европейских партнеров.

По всей видимости, в текущих условиях геополитической турбулентности, трудности компании «Хуавэй» на рынках развитых стран будут нарастать. Тем не менее, китайская компания уже сейчас является крупным игроком на рынке и вряд ли оставит попытки продвижения своей продукции в ЕС и США.

Библиографический список

1. Гемуева К. Huawei в странах ЕС: проблема участия в развитии сетей 5G // Научно-аналитический вестник ИЕ РАН. – 2020. – № 3. – С. 76.
2. Годовой отчет Huawei за 2006 г. – URL: <https://www.huawei.ru/annual-report>.
3. Годовой отчет Huawei за 2019 г. – URL: <https://www.huawei.ru/annual-report>.
4. Жэнь Цзе. Бренд «Huawei» и особенности глобальной стратегии его продвижения // Век информации. – 2017. – № 2–2. – С. 265–266.
5. Ли Ко. Исследование сдерживания и стратегических действий США в отношении Китая в эпоху глобальной цепочки ценности (перевод с кит. 全球价值链时代美国对华战略博弈的权力与制约研究). Диссертация на соискание докторской степени (博士学位论文). – Шанхай: Восточно-китайский педагогический университет (华东师范大学), 2022. – С. 301.
6. Ма Лэй. Причины санкций США против компании «Huawei» // Беларусь в современном мире: Материалы XVIII Международной научной конференции, посвященной 98-летию образования Белорусского государственного университета. Белорусский государственный университет. – 2019. – С. 68–71.
7. Фу Лина, Чжан Цзюнь, Фу Хантянь. Стратегическое исследование интернационализации китайских частных компаний. На примере «Хуавэй» (перевод с кит. 中国民营企业国际化战略研究—以华为公司为例) //

- Предпринимательская экономика (商业经济). – 2022. – 8 (552). – С. 89–92.
8. Хуан Вэньлян (黄文亮). Исследование результатов американских санкций в отношении деятельности Хуавэй (перевод с кит. 美国制裁对华为的绩效影响研究). Магистерская диссертация. – Магистерская диссертация (перевод с кит. 硕士学位论文), 2022. – 47 с.
 9. Шэнь Ипин (沈一平). Теоретическое изучение механизма конкуренции на основе американских санкций в отношении к Хуавэй (перевод с кит. 基于扎根理论的华为对美国制裁的竞争机制研究). Магистерская диссертация. – Университет финансов и экономики Цзянси (перевод с кит. 江西财经大学), 2022. – 63 с.
 10. Masahito A. Innovative Chinese Firms: A Case Study of Huawei's Corporate Strategies and the Impact of US China High-Tech War // Innovation in East Asia (BRC Research Report) / ed. by K. Kimura. – Bangkok : Bangkok Research Center, JETRO Bangkok/IDE-JETRO, 2020. – 34-51.