

КНР: ИННОВАЦИОННЫЙ БИЗНЕС ХАЙГУЙ (РЕЭМИГРАНТОВ)

А.В. АФОНАСЬЕВА
Кандидат экономических наук
Институт Дальнего Востока РАН

К началу XXI в. Китай создал благоприятные условия для инновационной деятельности - был накоплен капитал, достаточный для финансирования инновационных проектов, успешно функционировали сотни технопарков и бизнес-инкубаторов, часть стартапов* переросла в полноценные компании, которые вышли на рынок.

Одним из значимых аспектов нынешних результатов и ресурсов для достижения будущих успехов является возвращение в КНР из-за рубежа высококвалифицированных китайских специалистов и выпускников иностранных вузов, или *хайгуй* - реэмигрантов, доля которых в инновационном бизнесе КНР, по авторским оценкам, составляет порядка 70%.

Вернувшиеся специалисты и выпускники вузов реэмигрантами не являются. В статье они именуются таковыми только для удобства изложения. Большинство из них, несмотря на длительное проживание за рубежом, сохранили китайское гражданство, поэтому их деятельность в КНР официально рассматривается как деятельность граждан КНР.

Реэмигранты, в строгом смысле слова, - это *гуйцяо*: лица, вернувшиеся из-за границы на историческую родину и восстановившие гражданство. Но сегодня в Китае под термином *гуйцяо* чаще понимают вынужденно вернувшихся китайцев, обладающих низкой квалификацией.

В Китае *хайгуй* заняты и в государственном (30% реэмигрантов), и в частном (70%) секторах экономики¹. Половина занятых в частном секторе открывает собственный бизнес, что связано с наличием хороших шансов развития бизнеса за счет разницы в научно-техническом развитии в странах пребывания потенциальных реэмигрантов и в Китае. Открывать собственное дело в развитых странах Запада реэмигрантам-*хайгуй* невыгодно из-за высокой конкуренции и перенасыщенности рынка. Вести же бизнес в КНР, используя знания, связи в бизнес-кругах, доступ к передовым технологиям, полученный в процессе обучения и работы в развитых странах, значительно выгоднее.

По данным статистики, 35% *хайгуй*² открывают собственные компании в КНР, причем более 75% из этих компаний - инновационные³.

КАКИЕ КОМПАНИИ СОЗДАЮТ РЕЭМИГРАНТЫ

Китайские эксперты выделяют три основные модели компаний, созданных реэмигрантами в КНР.

1) формирование команды + бизнес-план + высокотехнологичные отрасли + рискованные инвестиции** + выход на зарубежные рынки

В Китае большинство успешных инновационных компаний реэмигрантов (*AsiaInfo-Linkage, Sohu.com, SouFun Holdings, Neusoft Group, Baidu.com, Dangdang.com*) были созданы по этой модели, результатом успешного функционирования которой стало распространение Интернета в КНР.

2) формирование команды + традиционные отрасли + эффективная зарубежная модель ведения бизнеса + инвестиции и выход на внутренний рынок

Компании, созданные по этой модели, инновационными не являются, но добиваются значительных успехов, главным образом, за счет передовых методов управления, заимствованных у крупных иностранных компаний.

3) индивидуальная инициатива предпринимателя + международные связи + китайские ресурсы + посреднические услуги + развитие компании

Компании этого типа также не являются инновационными, но требуют от создателя высокого уровня образования, креативного мышления, знания внутреннего рынка. Наиболее успешные - *New Oriental Education & Technology Group, Korn/Ferry International Inc.*, инвестиционная *ChinaEquity, SINOTRUST* и ряд других⁴.

Далеко не все компании, созданные реэмигрантами-*хайгуй*, развиваются и приносят прибыль. Успешно функционирует и процветает только 1/3, другая треть едва сводит концы с концами, и 1/3 компаний - закрывается⁵.

Перспективы инновационной компании реэмигрантов зависят, главным образом, от квалификации и личных качеств конкретного предпринимателя и привлечения рискованных инвестиций в инновационные проекты.

Основные характеристики успешных предпринимателей-*хайгуй* отражены в таблице 1.

Как видно из таблицы 1, успеха в открытии собственной компании чаще всего добиваются *хайгуй*-мужчины в возрасте от 31 до 40 лет (64,8%), имеющие степень магистра или доктора (точнее, ученой степени *PhD*) (82,27%). Большая часть успешных предпринимателей обучалась в США - 54,74%. Почти все они имели опыт работы за границей в научно-исследовательских центрах, известных компаниях или ТНК (в т.ч. в КНР) не менее пяти лет, у некоторых из них был опыт работы в КНР до отъезда на учебу за рубеж. Вернувшиеся специалисты, проработавшие за границей всего один-два года, как правило, не могут создать жизнеспособную компанию в КНР.

Участие большинства успешных предпринимателей-*хайгуй* в различных общественных организациях (торговых палатах, отраслевых организациях и

* Стартуп, или стартуп-компания (от англ. *start-up* - запускать) - компания с короткой историей операционной деятельности. Как правило, такие компании созданы недавно, находятся в стадии развития или исследования перспективных рынков (прим. авт.).

** Рисковые инвестиции - капиталовложения для финансирования новых, растущих или борющихся за место на рынке предприятий и фирм (стартупов), и поэтому сопряженные с высокой или относительно высокой степенью риска (прим. авт.).

Таблица 1

Основные характеристики успешных предпринимателей-хайгуй (%)*

Пол	Мужчины	89,58
	Женщины	10,42
Возраст	Менее 30	12,36
	31-35	31,09
	36-40	33,71
	Более 40	22,84
Уровень образования	Бакалавр	3,6
	Магистр	33,94
	Доктор (главным образом, PhD)	48,33
	Стажер	11,8
	Участник постдокторских исследований	2,2
Страна/территория обучения	США	54,74
	Европа	13,8
	Канада	9,8
	Япония	9,1
	Англия	8,7
	Австралия	3,2
	Прочие	2,16
Опыт работы за границей	В среднем 6,5 лет	
Опыт работы в КНР	В среднем 5,1 лет	
Опыт ведения бизнеса	В среднем 6,3 лет	
Членство в общественных организациях	Есть	85,88
	Нет	14,12
Сфера деятельности компании	Высокие технологии	76,84
	Консалтинг	6,8
	Обработывающая промышленность	5,4
	Сфера услуг	5,4
	Обучение	4,4
	Образование	0,4
	Медицина	0,4

* *Примечание:* по результатам опроса 300 хайгуй-предпринимателей.

Источник: Хайвай гаоцэнцзы жэньцай юй жэньли цзыюань цзяньшэ [Зарубежные высококвалифицированные кадры и формирование трудовых резервов]. Пекин, 2009. С. 174.

т.п.) расширяет их представление о перспективных сферах создания компании, облегчает им поиск кад-

ров и партнеров, позволяет получить информацию о других компаниях, и т.д.

ОСНОВНЫЕ СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕЭМИГРАНТОВ

По статистике, абсолютное большинство успешных компаний реэмигрантов (76,84%) создаются в сфере высоких технологий. Команда учредителей и управленцев набирается из числа *хайгуй*, получивших образование и опыт работы за рубежом.

Важная составляющая успеха - привлечение рискованных инвестиций. Практически все успешные инновационные компании *хайгуй*, имеющие хорошую репутацию в КНР и за рубежом, сумели привлечь рискованные капиталовложения в свои проекты, и эти инвестиции уже принесли хорошую отдачу создателям компаний и инвесторам.

Рисковые инвестиции - это не только капиталовложения, они ведут за собой формирование новых механизмов управления и новой команды управленцев. Ранее у китайских предпринимателей отсутствовали представления о бизнес-плане и о важности роли команды для открытия компании. Эти понятия пришли в КНР благодаря *хайгуй*, занятым в сфере рискованных инвестиций. В настоящее время они являются главами практически всех международных венчурных фондов в КНР.

Показательными являются примеры *PE/VC* фондов**, таких как *IDG* и *CDH*, созданных при содействии вернувшихся специалистов.

В 1993 г. по инициативе компании *IDG* (вице-президент - реэмигрант) была создана первая в КНР китайско-иностранная венчурная компания***. В 1998 г. *IDG* совместно с Министерством науки и технологий КНР учредила венчурный фонд, который за 7 лет выделил \$1 млрд на открытие компаний в сфере высоких технологий. Наиболее известные компании, получившие рискованные инвестиции от *IDG*, - *AsiaInfo-Linkage*, *Sohu*, *Dangdang*, *Baidu* и др.⁶

В апреле 2002 г. *China International Capital Corporation* (гендиректор, его зам. и другие управленцы - *хайгуй*) совместно с *China National Investment and Guaranty Co.* учредили компанию, управляющую фондом *CDH*.

Фонд имеет 2 ветви: одна оперирует в иностранной валюте, объемом \$100 млн, другая - в китайской валюте, 135 млн юаней (\$22 млн). Главное преимущество *CDH*, по оценкам его руководителей, заключается не в объеме капитала и не в международных связях, а в профессиональной команде управленцев, состоящей из реэмигрантов-*хайгуй*. Благодаря хорошим связям фонд заручился поддержкой таких международных инвестиционных банков, как *Morgan Stanley*, *Goldman Sachs*, и провел *IPO* (*Initial Public Offering*) - первичное публичное предложение акций⁷.

** *PE/VC* фонды - фонды прямых инвестиций и венчурные фонды (*Private Equity & Venture Capital Funds*) (прим. авт.).

*** Венчурные компании - организации, создаваемые для осуществления инновационной деятельности. Представляют собой деловое сотрудничество собственников компании (инноваторов) с владельцами венчурного капитала по реализации проектов с высокой степенью риска и возможностью получения значительного дохода (прим. авт.).

Таблица 2

Динамика прямых частных инвестиций
(Private Equity) в КНР

Годы	Объем инвестиций (\$ млрд)
2001	0,37
2002	0,42
2003	0,48
2004	1,18
2005	8,9
2006	6,2
2007	17,8
2008	9,6
2009	17,2
2010	6,1
2011	29,0
2012	22,4
январь-май 2012	5,56
январь-май 2013	1,84

Рассчитано автором по: <http://cvs.source.chinaventure.com.cn/listorga-nization.action>

Фонды прямых инвестиций (PE) и венчурные фонды (PE/VC)⁸ создаются не только крупными иностранными компаниями под руководством вернувшихся специалистов. Сегодня в КНР многие реэмигранты-хайгуи, успешно создав свою компанию, самостоятельно открывают PE/VC фонды, ускоряя тем самым развитие средних и малых компаний.

Показательна история одного из основателей венчурного фонда Northern Light - реэмигранта Дэн Фэна. В 1997 г. в США им была основана, а в 2002 г. продана компания по обеспечению сетевой безопасности (крупнейшая китайская компания в Силиконовой долине). Вернувшись в КНР, в 2005 г. Дэн Фэн основал Northern Light, нацеленный на инвестирование IT-компаний на самой ранней стадии их развития, и на сегодняшний день фонд профинансировал более 20 средних и малых компаний в КНР. Дэн Фэн объяснил свой выбор желанием внести больший вклад в экономическое развитие КНР⁹.

Дело в том, что предприниматель, независимо от степени успешности, оказывает влияние лишь на деятельность своей компании, а влияние венчурного инвестора распространяется на различные сферы, даже на экономику в целом. Собственный венчурный фонд позволяет реэмигранту установить связи, организовать свою команду, аккумулировать финансовые средства, заняться поиском рискованных инвестиций.

Рассмотренные выше примеры говорят о значительной заинтересованности иностранных компаний и лично реэмигрантов в развитии индустрии PE/VC в КНР. На правительственном уровне вопросом развития в стране рискованных инвестиций занялись в 2000-х гг.

В 2001-2008 гг. венчурный капитал (VC) в КНР рос, в 2009 г. его объем сократился на 41%, а в 2010 г. - еще на 27%. В 2011 г., поднявшись до рекордного уровня в \$10,68 млрд, в 2012 г. резко сократился до \$3,7 млрд. В первой половине 2013 г. тенденция спада продолжалась. Так, в январе-мае 2013 г. объем венчурного капитала составил \$0,44 млрд, что на 68,6% ниже относительно аналогичного периода 2012 г.

Несколько иная тенденция у прямых частных инвестиций (PE). В 2001-2005 гг. их объем рос, в 2006-2010 гг. не было четкой тенденции роста либо падения объемов инвестирования. В кризисный 2009 г. объем PE вырос на 79% относительно 2008 г., а в 2010 г. сократился на 64,5% по сравнению с 2009 г. В 2011 г. объем прямых частных инвестиций поднялся до рекордного за 2001-2012 гг. уровня в \$29 млрд, снизившись в 2012 г. до \$22,4 млрд. Данные за январь-март 2013 г. позволяли говорить о сохранении тенденции спада на первую половину текущего года (см. табл. 2).

Мировой финансово-экономический кризис оказал негативное воздействие на индустрию рискованных инвестиций в КНР, привел к сокращению объемов инвестирования. Увеличение объема PE в создание новых предприятий в 2009 г. можно отнести к разряду исключения, тем более что в 2010 г. их объем опустился ниже уровня 2008 г.

В 2011 г. Китаю удалось выйти на рекордный, сопоставимый с западными странами, уровень рискованных инвестиций в инновационные проекты; существенно возросло и число самих проектов. Тенденция

сокращения в 2012 г. сохранилась и в первой половине 2013 г, а во втором полугодии китайские эксперты ожидали возобновления роста.

Таким образом, можно говорить о важной роли реэмигрантов в развитии индустрии рискованных инвестиций в КНР. И это особенно ценно в условиях существующей в КНР (несмотря на достаточное количество финансовых ресурсов) проблемы финансирования инновационных компаний.

Местные китайские инвесторы осторожны в выборе инвестиционного проекта, не желают рисковать, отдавая предпочтение проектам, которые должны принести моментальную и очевидную прибыль. У большинства местных китайских инвесторов отсутствуют специальные знания по тем областям, на которые ориентированы инновационные проекты, т.е. потенциальные инвесторы недостаточно понимают суть инновационных проектов, которые им предложено инвестировать.

Трудности финансирования инновационных компаний в КНР объясняются следующими причинами:

- узкий ассортимент финансовых продуктов на финансовом рынке КНР. Отсутствие финансовых продуктов, пригодных для средних и малых инновационных компаний, находящихся на стадии своего становления (большинство компаний хайгуи как раз относятся к этому виду);
- сложность процедуры получения кредитов. Зачастую для этого требуется административное вмешательство правительства, т.е. коммерческие операции требуют административного вмешательства;
- отсутствие специального закона об открытии

компаний. В настоящее время в КНР существует лишь «закон о компании», который обязывает и учредителя компании, и инвестора платить налоги, т.е. ведет к двойному налогообложению. В КНР разработан, но так и не был принят закон «Методы регулирования инвестиций в открытие бизнеса». Этот закон отменяет двойное налогообложение инвестора и инноватора¹⁰. Если законодательная проблема будет преодолена, китайские инвесторы станут охотнее финансировать инвестиционные проекты;

- недооценка инновационных разработок компаний реэмигрантов-хайгуи на внутреннем рынке КНР. Сюда же следует отнести местный протекционизм, несовершенную систему защиты интеллектуальной собственности и другие факторы, усиливающие финансовые трудности инноваторов;

- сложность решения административных вопросов. На стадии продвижения готового проекта/продукта возникают существенные трудности, связанные со сложностью решения административных вопросов за пределами технопарка, что также сказывается на финансовом благополучии конкретных компаний.

ЗАРУБЕЖНЫЕ РИСКОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Наличие вышеуказанных причин ставит под сомнение скорое разрешение проблемы финансирования инновационных компаний в КНР. В этой связи заманчивым вариантом являются зарубежные рискованные инвестиции.

Иностранные инвесторы готовы к рискам, обладают специальными отраслевыми знаниями. Зарубежные рискованные инвестиции в свое время помогли подняться таким крупнейшим компаниям реэмигрантов-хайгуи, как *Sohu.com*, *NetEase* и др. Их успех привлекает все больше последователей - новых хайгуи-инноваторов.

Но к зарубежным рискованным инвестициям следует относиться осторожно, т.к. велика вероятность поглощения иностранной компанией молодой инновационной компании реэмигранта. Отметим, что большая часть зарубежных рискованных инвестиций в инновационные компании привлекается из *PE/VC* фондов, созданных иностранными компаниями, которыми управляют хайгуи. Существует также практика создания *PE/VC* фондов самими реэмигрантами, рассмотренная нами выше.

В КНР пока нет универсального плана по финансированию инновационной компании на стадии ее развития. Поэтому реэмигрантам приходится рассчитывать на местные, не регулируемые центром, фонды по развитию инноваций. Отсутствие контроля со стороны центра приводит к нерациональному расходованию средств фондов.

Несмотря на ряд проблем, инновационным компаниям реэмигрантов-хайгуи удалось добиться существенных успехов. В настоящее время акции 29 китайских инновационных компаний торгуются на крупнейшей американской фондовой бирже *NASDAQ*, 24 из них - компании хайгуи¹¹. Есть также весьма успешные инновационные компании реэмигрантов, которые еще не провели *IPO*, но занимают серьезные позиции на китайском рынке.

Таблица 3

Доля *Baidu* и *Google China* на интернет-рынке КНР (%)

Годы	<i>Baidu</i>	<i>Google China</i>
2006	43,9	13,2
2007	58,1	22,8
2008	60,1	25,9
2009	58,4	35,9
2010	75,5	19,6
2011	76,1	19,8
2012	78,6	15,6

Составлено автором по: http://www.cio.com/article/23386/Google_China_Search_Revenue_Lags_Yahoo_Baidu; <http://www.marketingpilgrim.com/2007/10/google-challenges-baidu-for-china-market-share.html>; <http://www.reuters.com/article/2008/01/25/us-baidu-china-share-idUSSHA11273420080125>; <http://www.thempro/Baidu-takes-full-advantage-Google%E2%80%99s-pull-out-China>; <http://news.softpedia.com/news/Google-Gains-Search-Ad-Share-in-China-Again-179191.shtml>; <http://www.chinainternetwatch.com/1353/sem-2011/>; <http://www.chinainternetwatch.com/1972/china-search-engine-market-share-in-2012>

КОМПАНИИ-КОПИИ

Среди успешных инновационных компаний реэмигрантов есть как подлинно инновационные компании, так и «копии» ведущих западных инновационных компаний. Правительство Китая, наряду со стимулированием создания инновационных компаний, поощряло развитие в КНР технологий «не новейших в мире, но новых для Китая». В итоге, с 1990-х гг. в КНР стали появляться «копии» ведущих западных инновационных компаний, созданные реэмигрантами-хайгуи. Не являясь инновационными по своей сути, они внесли весомый вклад в технологическое развитие КНР за счет использования зарекомендовавших себя передовых иностранных технологий, не применявшихся ранее в КНР.

Рассмотрим некоторые из созданных реэмигрантами «копий» ведущих американских инновационных компаний: *Baidu.com* (копия *Google.com*), *Dangdang.com* (копия *Amazon.com*), *Chinacars.com* (копия *American Automobile Association*).

Наиболее показательным является соперничество *Baidu* и *Google China* в борьбе за китайский рынок (см. табл. 3).

Компания *Baidu* была учреждена в 1999 г. в Пекине, и уже в 2005 г. через *IPO* вышла на *NASDAQ*¹². Китайский филиал компании *Google* (*Google China*) был открыт только в 2006 г.¹³, когда *Baidu* уже занимала серьезные позиции на рынке.

С момента своего выхода на китайский рынок компании *Google China* ни разу не удалось обойти *Baidu*. В 2012 г. ее доля на рынке КНР сократилась до 15,6%, что ниже уровня 2007-2011 гг. Сокращение доли *Google China* связано с трениями ее руко-

водства с правительством КНР по вопросу отмены цензуры, который возник после хакерских атак на адреса электронной почты китайских правозащитников, базирующихся на ее портале. Компания даже заявляла о намерении уйти с китайского рынка.

Трения между руководством *Google China* и правительством КНР благоприятно сказались на деятельности компании *Baidu*, чья доля на рынке КНР в 2012 г. поднялась до 78,6% (см. табл. 4).

Примерно по одинаковому сценарию с *Baidu* развивалась и компания *Dangdang.com*, открытая в 1999 г. в Пекине по аналогии с американской компанией гигантом *Amazon.com*. В 2003 г. *Dangdang.com* стала доходной, в конце 2010 г. через IPO вышла на Нью-Йоркскую фондовую биржу (NYSE).

До 2007 г. *Dangdang.com* имела более сильные позиции на китайском рынке по сравнению с *Amazon.cn* (18% и 12%, соответственно)¹⁴. В 2008 г. доля *Dangdang.com* снизилась до 14,5%, а *Amazon.cn* выросла до 15,1%¹⁵. В 2012 г. эти компании занимали 1,5% и 2,3% китайского рынка¹⁶, соответственно, существенно проигрывая двум другим крупнейшим китайским компаниям, специализирующимся на электронной торговле - *Tmall* и *360by*.

Таким образом, начиная с 2008 г., можно говорить о примерно равных позициях на китайском рынке электронной торговли компании-копии и компании-оригинала (с небольшим перевесом в сторону оригинала).

На глобальном рынке *Dangdang.com* - не конкурент *Amazon.com*, хотя ее доля на мировом рынке электронной торговли составляет все же 13,3%¹⁷. *Dangdang.com* специализируется на электронной торговле внутри страны. У нее нет иностранных филиалов и иностранно-язычной версии сайта, т.е. компания ориентирована только на китайского потребителя.

Обратимся к другому примеру. В 2001 г. в Пекине была создана компания-копия *Chinacars.com*, которая практически является китайской «версией» *American Automobile Association* (AAA), основанной в 1902 г. в Чикаго. *Chinacars.com* (CCC) предлагает быструю помощь при проблемах на дороге, а также стандартный набор услуг компании AAA: страховую поддержку и ремонт автомобилей¹⁸.

В Китае CCC конкурирует с шестью местными китайскими компаниями, наиболее крупная из них - пекинская *United Automobile Association* (UAA). Количество членов UAA - 1,2 млн человек¹⁹, что на 300 тыс. меньше, чем у CCC. То есть, несмотря на то, что компания CCC представляет уменьшенную копию крупнейшей американской автомобильной ассоциации AAA, на китайском рынке ее позиции сильнее, чем у местных конкурентов.

ЧТО МОГУТ И НЕ МОГУТ КОМПАНИИ-КОПИИ

Рассмотренные примеры позволяют сделать следующие выводы:

- компании-копии могут составить конкуренцию оригинальным компаниям только на внутреннем китайском рынке. Они занимают либо лидирующие позиции на внутреннем китайском рынке, вытесняя с него филиалы оригинальных компаний (пример

Baidu и *Google China*), либо практически одинаковые позиции на китайском рынке (пример *Dangdang.com* и *Amazon.cn*);

- на глобальном рынке ни одна из рассмотренных компаний-копий не достигла больших успехов и не в состоянии составить конкуренцию оригинальным компаниям;

- компании-копии могут и не пересекаться с оригинальными компаниями на внутреннем китайском рынке (пример CCC и AAA);

- компании-копии могут занимать лидирующие позиции на внутреннем китайском рынке по сравнению с местными конкурентами, либо обладать равной с местными компаниями долей рынка, либо проигрывать местным конкурентам в борьбе за рынок.

Отметим, что управленцами филиалов американских компаний в КНР, таких как *Google China*, *Amazon.cn*, *MySpace China* и т.д., также являются реэмигранты-*xaiyuyi*, но не все из них в состоянии составить конкуренцию *xaiyuyi*-владельцам компаний-копий на внутреннем китайском рынке. Это следствие того, что филиалы оригинальных компаний открывались в КНР позже, чем компании-копии. Владельцы компаний-копий предвидели возможную конкуренцию с оригинальными компаниями и заблаговременно занимали самые выгодные позиции на внутреннем китайском рынке.

Несмотря на сильные позиции инновационных компаний-копий на внутреннем китайском рынке, у них отсутствуют серьезные перспективы стать лидерами на глобальном рынке, т.к. не обладают такими ресурсами и репутацией, как глобальные лидеры. Кроме того, рискованные инвесторы (как иностранные, так и китайские) отдают предпочтение не компаниям-копиям, а подлинно инновационным компаниям.

Сравним позиции успешных подлинно инновационных компаний реэмигрантов в КНР (*NetEase*, *Sohu.com*, *AsiaInfo-Linkage*, *SouFun*) и наиболее успешных компаний-копий (*Baidu* и *Dangdang.com*).

Все рассмотренные подлинные компании реэмигрантов-*xaiyuyi* по объему валового дохода уступают самой крупной компании-копии *Baidu*, а *AsiaInfo-Linkage* и *SouFun* уступают и компании-копии *Dangdang* (см. табл. 4).

Подлинно инновационные компании имеют сильные позиции на внутреннем китайском рынке. Так, *NetEase* занимает 60% рынка электронной почты в КНР²⁰; *Sohu.com* - 32% рынка информационно-развлекательных интернет-порталов²¹; *AsiaInfo-Linkage* - 55% рынка биллинговых систем*, 52% рынка CRM-систем** и 39% рынка BI-систем***, используемых китайскими операторами связи²²; компания *SouFun* - 58,9% рынка поиска недвижимости в Интернете²³.

Однако на глобальном рынке вышеназванные компании не представлены, либо представлены

* Биллинговая система — важнейший элемент программного обеспечения любой операторской деятельности (обычная телефонная связь, звонки с мобильных телефонов, доступ в Интернет).

**CRM-система - система управления взаимоотношениями с клиентами.

***BI-система - бизнес-аналитическая система (прим. авт.).

Таблица 4

**Валовой доход компаний-копий
и подлинно инновационных компаний в КНР,
\$ млн**

	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
«инновационные» компании-копии				
Baidu	725,4	1290,9	2364,9	3637,9
Dangdang	237,7	372,1	590,2	847,1
подлинно инновационные компании				
NetEase	612,7	898,2	1189,0	1337,5
Sohu.com	515,2	612,8	852,1	1067,2
AsiaInfo-Linkage	213,8	343,4	481,0	547,9
SouFun	127,0	224,5	343,8	430,3

Составлено автором по: <http://investing.businessweek.com/businessweek/research/stocks/financials/financials.asp?ticker=BIDU:US&dataset=incomeStatement&period=A¤cy=US%20Dollar>; <http://investing.businessweek.com/businessweek/research/stocks/financials/financials.asp?ticker=DANG:US&dataset=incomeStatement&period=A¤cy=US%20Dollar>; <http://investing.businessweek.com/businessweek/research/stocks/financials/financials.asp?ticker=NTES:US&dataset=incomeStatement&period=A¤cy=US%20Dollar>; <http://investing.businessweek.com/research/stocks/financials/financials.asp?ticker=SOHU:US>; <http://investing.businessweek.com/research/stocks/financials/financials.asp?ticker=ASIA:US>; <http://investing.businessweek.com/research/stocks/financials/financials.asp?ticker=SFUN:US>

очень слабо. В аналитических обзорах различных сегментов глобального рынка имена этих компаний не фигурируют, в отличие от компании-копии *Baidu*, чья доля на глобальном рынке в разное время составляла 4,5-7,02%.

Складывается впечатление, что подлинно инновационные компании реэмигрантов-хайгуэй развиваются медленнее, чем компании-копии, т.к. они были

открыты раньше или одновременно с *Baidu* и *Dangdang.com*, а результатов добились меньших, либо равных с ними. Более быстрое развитие компаний-копий можно объяснить наличием у них готовых, проверенных временем схем и бизнес-планов, «срисованных» у крупных иностранных компаний. Подлинные же компании сами разрабатывают стратегию развития, тестируют и внедряют новые продукты, что требует больше времени.

Подлинные компании реэмигрантов-хайгуэй (как и компании-копии) не пострадали в период кризиса 2008-2009 гг., их прибыль продолжала расти. Несмотря на ряд трудностей, они уже добились существенных результатов, принеся Китаю ощутимую выгоду, и будут, как представляется, стремительно развиваться в будущем и станут серьезной силой, способной содействовать превращению КНР в инновационное государство.

* * *

Достигнутые реэмигрантами-хайгуэй результаты в развитии инновационного бизнеса в КНР стали возможными, прежде всего, благодаря успешной реализации стратегии возвращения высококвалифицированных специалистов из числа зарубежных китайцев в КНР, планомерной работы руководства КНР с зарубежной китайской диаспорой, высокому интеллектуальному и экономическому потенциалу зарубежной китайской диаспоры, ее историческим связям с этнической родиной.

Опыт Китая в возвращении на родину высококвалифицированных специалистов и ученых представляет особую ценность для России, т.к. наша страна, как и КНР, испытывает дефицит высококвалифицированных кадров, при том, что в настоящее время за границей проживает и трудится значительное число высококвалифицированных специалистов и ученых российского происхождения.

Хотя у РФ нет исторически сложившихся связей с зарубежной российской диаспорой и внятной политики по возвращению специалистов российского происхождения, она, при должном подходе, могла бы сыграть весомую роль в модернизации родины.

¹ Хайвай гаоэнцэ жэньцай юй жэньли цзыюань цзыяньшэ [Зарубежные высококвалифицированные кадры и формирование трудовых резервов]. Пекин, 2009. С. 225.

² Там же.

³ Там же. С. 174.

⁴ Ван Хуэйяо. Хайгуэй шидай [Эпоха хайгуэй]. Пекин, 2005. С. 148.

⁵ Хайвай гаоэнцэ жэньцай юй... С. 178.

⁶ Ван Хуэйяо. Дандай чжунго хайгуэй [Хайгуэй в современном Китае]. Пекин, 2007. С. 63.

⁷ Там же. С. 64.

⁸ Прямые частные инвестиции (*Private Equity*) - инвестиции в акционерный капитал компаний, акции которых не зарегистрированы на фондовой бирже и не участвуют в свободном обращении на фондовом рынке. Они используются, как правило, для проведения НООКР, увеличения оборотного капитала, приобретения новых компаний или улучшения структуры баланса.

Венчурный капитал (*Venture Capital*) - капитал инвесторов для финансирования новых, растущих или борющихся за место на рынке предприятий и фирм (стартапов), и поэтому сопряженный с высокой или относительно высокой степенью риска (*прим. авт.*).

⁹ Ван Хуэйяо. Указ. соч. С. 67.

¹⁰ Ян Хай. «Хайгуэй» чуане жунцзы дэ сяньчжуан, вэньти хэ дуйцэ [Современное финансовое состояние, вопросы и стратегия созда-

ния компаний «хайгуэй»] // Чжунго шэхуэй кэсюеюань яньцзюшэнянь сюэбао [Научный журнал аспирантуры АОН КНР]. 03.2008. № 2. С. 60.

¹¹ Там же.

¹² Fannin Rebecca A. Silicon dragon: how China is winning the tech race. USA. 2008. P. 4-5.

¹³ Ibid. P. 14.

¹⁴ http://globaltechforum.eiu.com/index.asp?layout=rich_story&channelid=4&categoryid=30&title=China+internet%3A+The+long+mar ch+to+e-commerce&doc_id=11038

¹⁵ <http://www.cptoday.com.cn/En/News/2008-12-04/65.html>

¹⁶ <http://www.chinainternetwatch.com/tag/b2c/>

¹⁷ http://www.3dnews.ru/software-news/amazon_com_samii_nadezhnii_brend_ameriki/

¹⁸ Fannin Rebecca A. Op. cit. P. 46-47.

¹⁹ Ibidem.

²⁰ <http://www.chinahourly.com/bizchina/2533/>

²¹ <http://www.china-online-marketing.com/news/china-tech-companies/sohu-com-inc/>

²² <http://www.asiainfo.com/file/ASIA%20-%20Corporate%20Presentation%20-%20May.pdf>

²³ <http://ir.soufun.com/phoenix.zhtml?c=233487&p=irol-news-Article&ID=1527996&highlight=>