БИЗНЕС ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ

ЗЕМЛЯ В ИЛЛЮМИНАТОРЕ: умные цепочки стоимости

Часть 2. Инновационный эгоизм

В.Шульцева, старший научный сотрудник ИМЭМО РАН / vshul@imemo.ru

УДК 338.24, DOI: 10.22184/2070-8963.2018.76.7.72.79

На фоне ужесточения протекционизма в мировой экономике глобальные цепочки добавленной стоимости (ГЦДС) в цифровой "упаковке" наращивают свой производственный потенциал. Растет их численность, появляются новые брендовые лидеры, меняются миссии и дорожные маршруты, осваиваются новые территории.

Бизнес не может выжить только благодаря скорости и расширению, он должен бежать "умнее" своих конкурентов! Хорошо работают только нестандартные решения.

Ли Ван Вален, американский палеонтолог, эволюционист и теоретик биологии

Протекционистский "захват": начало конца или конец начала?

Слухи о смерти глобализации если не преувеличены, то, по крайней мере, весьма преждевременны. Разумеется, не секрет, что мировая фабрика после нескольких десятилетий блистательных побед и революционного преобразования экономики планеты снизила темпы развития. И это неудивительно. Перемены оказались столь глубоки, что "невидимой руке рынка" в новой смартреальности как никогда раньше нужен "умный и крепкий кулак". Геополитические войны в наше время ведутся преимущественно экономическими средствами. Очевидно, что любая система, сколь ни была бы она совершенна, нуждается в перманентной грамотной корректировке. Арсенал протекционистских мер растет, как снежный ком: от тарифного регулирования до санкций и пакета мер по кибербезопасности. Так, за период 2008-2017 годов было зарегистрировано более 5 тыс. "запретительных" акций и только 1,7 тыс. "либеральных". Более половины новых мер, ограничивающих импорт товаров, приходится на увеличение

тарифных пошлин, за которыми следует ужесточение требований в отношении таможенного администрирования. В списке также присутствуют количественные ограничения, препятствующие потокам иностранных инвестиций, экспорту продукции, и требования приоритета товарам местного производства. Среди них особое место занимают технические барьеры в торговле промежуточными товарами: технические регламенты, добровольные стандарты, критерии оценки соответствия. Эти меры, выполнение которых является часто сложным, особенно для малого и среднего бизнеса, а также развивающихся государств, активно используются для защиты национальных рынков даже в условиях либерализации международной торговли и снижения таможенных пошлин.

Так что нынешняя протекционистская торговая стратегия администрации США лишь высветила растущую волну противоречий. Тем не менее очевидно, что сетевая планетарная взаимосвязанность (экономическая, политическая, технологическая и потребительско-социальная, культурная) в век хай-тек необратима. Блестящая иллюстрация

сказанного – эффект, привнесенный миру глобальными цифровыми цепочками добавленной стоимости. Прогресс на этом направлении менее чем за три десятилетия позволил ряду беднейших стран не только вырваться из нищеты, но и войти в пул самых успешных, а когорте абсолютных чемпионов бизнеса уступить место новым гигантам ИКТ-индустрии (капитализация некоторых из них даже превосходит ВВП отдельных европейских государств).

Однако на этом поле игра предстоит долгая и трудная, ибо идеи тут выстреливают с периодичностью не реже, чем раз в 2-4 года, а технологический потенциал велик и непредсказуем. ИКТиндустрия - меч обоюдоострый. С одной стороны, это инструмент эффективного совершенствования всех сфер человеческой деятельности и "подушка" безопасности, с другой - угроза государственному и личностному суверенитету. Поэтому, несмотря на поражающие воображение масштабы цифровой глобализации и ее огромную ценность, десятки стран на пути ее развития строят защитные барьеры. Один из ярких примеров - пакет интернет-ограничений "Золотой щит" или "Великий китайский файрвол"; другой - ужесточение мер по защите интеллектуальной собственности и кибербезопасности. Среди более тонких форм цифрового протекционизма - блокирование сайтов с "противоречивым" содержанием, запрещение услуг обмена мгновенными сообщениями, проведение национального цифрового наблюдения и т.д. К примеру, в десятке стран запрещена услуга обмена сообщениями WhatsApp. Поэтому есть весомые основания считать, что глобализация вступает в новую, цифровую фазу развития, для которой на базе уже достигнутого опыта необходима соответствующая по важности повестки дня разумная и креативная регуляторная система.

В данной связи особенно важно подчеркнуть, что за истекшие годы именно благодаря "исправной работе" разделенного хай-тек-производства на карте планеты появились новые его лидеры. В потоках цифровых цепочек стоимости "упакованы" не только деньги, но и знания. Последние существенным образом переформатировали состав задействованных там лиц, расширили и повысили уровень их "профориентации". Многие фирмы, некогда находившиеся на дне "кривой улыбки Ши", ныне строят собственные "умные" цепочки и успешно адаптируют их к потребностям выбранного ими комфортного региона. Взрывные инновации, такие как АІ, 3D-печать, ІоТ, сегодня и в перспективе готовят новые дорожные тренды

и маневры цепочек – и вглубь, и вширь. Но это пока лишь короткие и длинные горизонты новой эпохи. Сегодня, вопреки глобальной непогоде, цифровые цепочки стоимости сами надувают себе паруса, повышают статус, меняют маршруты и устремляются к новым "теплым" берегам. Процесс переориентации производства сложен как для компании, так и для государства в целом. Под прицелом мирового бизнеса в рамках стратегии протекционизма – мировая фабрика "Азия". Самые крупные бенефициары ГЦДС: Япония, Китай и Индия. В их активе 68% мирового экспорта ИКТ-индустрии.

FACTORY ASIA: QUID PRO QUO?

Цифровое преображение планеты с самого начала определило who is who в масштабах развернутого грандиозного производственного хай-текстроительства. Самый высокий статус по праву имел Запад - главный мозговой центр, лаборатория и поставщик инноваций и стратегий развития. На огромный азиатский регион, располагающий дешевой рабочей силой и комфортными условиями для ведения бизнеса, были возложены рабочие функции, требующие более низкой квалификации по "материализации" прорывных решений в инновационные продукты и услуги. Огромные потоки иностранных инвестиций, локализация собственных и совместных производств, как отдельных фрагментов передовых технологий, так и конечного продукта... Наконец, вершина всего - экспортные реки уже готового продукта принесли ошеломительные дивиденды. Среди них главные - экономическая мощь и приобщение к мировой копилке новых знаний. Решающую роль в этом исторически кратком рывке к прогрессу сыграла политическая воля и харизма руководства авангарда азиатских стран, а также грамотно и креативно использованная помощь государств-инноваторов.

Ключ на старт

Первый и мощный посыл к формированию эшелонов хай-тек-цепочек пришел в регион от Страны восходящего солнца. В 1978 году Дэн Сяопин, в то время вице-премьер Госсовета КНР, впервые посетил Японию и был ошеломлен масштабами ее технологического развития. Завод Panasonic TV в Осаке произвел настолько сильное впечатление, что он обратился к основателю империи Matsushita Electric Industrial с просьбой: "Господин Мацусита, Вас зовут богом управления в Японии. Не поможете ли Вы нам продвинуть модернизацию Китая?". 83-летний Коносукэ Мацусита сразу же ответил: "Мы сделаем все возможное, чтобы внести свой

БИЗНЕС ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ

вклад в технологическое развитие Китая". В течение 1980-х годов он передал технологии, обучил китайских рабочих и помог модернизировать китайскую промышленность в рамках 150 специальных проектов. Китай узнал, как Matsushita делает всё: от электрических утюгов до трансформаторов и полупроводников. В свою очередь, японская сторона заработала расположение китайского правительства и получила беспрецедентный опыт производства и продаж на китайском рынке.

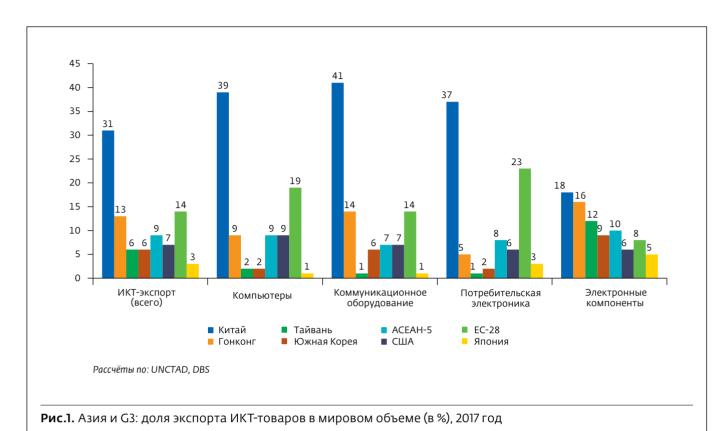
Инвестиции компании Panasonic в Китай были только началом первой волны японской экспансии в развивающиеся страны Азии. Второй мощный и, по существу, решающий шаг в формировании ГЦДС региона произошел в 1985 году, когда западные лидеры, напуганные феноменально быстрым ростом японской экономики, "посоветовали" ей ревальвировать курс национальной валюты (знаменитый документ "Плаза Аккорд"). В итоге иена выросла в 1,5 раза, а темп экономического роста в Японии упал с 8 до 2%. Очевидно, что высокая иена тут же "ударила" по конкурентоспособности экспорта, и японские компании были вынуждены спешно переводить сначала трудоемкие части своей промышленности, а позднее и поставлять хай-тек-продукты и услуги в другие страны, прежде всего, по соседству - в Восточную и Юго-Восточную Азию (до этого момента Япония была ориентирована исключительно на "домашние", а не на глобальные цепочки добавленной стоимости; крупные автомобильные и электронные компании, такие как Toyota и Sony, обычно были окружены малыми и средними предприятиями, которые поставляли весь пакет необходимой комплектации). В итоге была разрушена традиционная система, называемая "кейрецу". Национальные цепочки создания стоимости были "разделены" раз и навсегда. В то же время Страна восходящего солнца по сей день остается "трудной" для локализации на своей территории зарубежного бизнеса, особенно высокотехнологичного. Так, по данным ОЭСР, объем прямых иностранных инвестиций в страну сегодня составляет всего 3,5% ВВП, по сравнению с 19% в США или 29% в Германии. Даже в КНДР они находятся на уровне 12%. В то же время японские компании активно развивают свой бизнес за рубежом и создают там рабочие места. За прошедшие 30 лет суммарный объем инвестиций в регион оценивается в 400 млрд долл., в том числе 180 млрд были направлены в Поднебесную и по 60 млрд - в Сингапур и Таиланд. Как правило, эти инвестиции поддерживались государством в рамках национальной

программы в области развития, которая в основном финансировала инфраструктуру. В настоящее время в США на японских предприятиях в ИКТ-индустрии и автомобилестроении работают около 2 млн человек, в Китае – 10 млн (23 тыс. предприятий), в Таиланде – более 400 тыс.

"Негостеприимство" самой Японии имеет глубокие национальные исторические изоляционистские корни. В области же высоких технологий стремление к "самостийности" - мировой тренд. Это и инновационный эгоизм - нежелание делиться интеллектуальными наработками на прорывных направлениях - и проблемы в области кибербезопасности, и вытекающая отсюда защита государственной безопасности.

Сегодня Япония – инновационный локомотив азиатских ГЦДС. Ее вклад дорогого стоит, он уникален, ибо это сфера хай-тек главным образом в линейке деталей и компонентов. К примеру, сегодня эта страна поставляет в регион 21% полупроводников, 49% оптических компонентов, 57% датчиков изображения, 40% микроконтроллеров, 33% драйверов дисплея и 60% кремниевых пластин. Азиатские авиалинии, покупающие сегодня Boeing 787 Dreamliner, были бы немало удивлены, если бы узнали, сколько японских компонентов внутри этого "американского самолета" (центральное крыло, передний фюзеляж, туалеты, крыло, шины и проч.).

Главным драйвером стремительного развития национальной экономики, получившего название "Японское экономическое чудо", стало быстрое освоение наукой новых технологий. После признания в 1951 году суверенитета страны правительство сделало ставку на инновационное развитие. И не прогадало! Ученые начали долгий путь открытий и новейших разработок, чему способствовали масштабные закупки технологий и патентов в странахлидерах. Здесь на руку Стране восходящего солнца сыграло пренебрежительное к ней отношение со стороны государств-победителей, которые, рассчитывая на слабость капитулировавшей страны, продавали ей свои разработки за копейки. Купленные за рубежом патенты дорабатывались японцами и внедрялись в производство. И никто не ожидал, что всего за десятилетие в результате импорта высокотехнологичных продуктов Япония станет одной из значимых фигур на мировом рынке. Когда США опомнились и перестали продавать Японии свои патенты, было уже поздно, хитроумные восточные ученые уже создали собственную базу НИОКР, и экономика страны, как внутренняя, так и внешняя, уже твердо стояла на высокоразвитой научной платформе.



Наблюдая успех экспортно-ориентированной политики Японии, Гонконг, Корея, Сингапур и Тайвань, а также страны Юго-Восточной Азии и Китай открыли свои рынки для привлечения зарубежных инвестиций и стимулирования торговли. Правительства этих стран предложили "гостям-инноваторам" пакет преференций (беспошлинный импорт, налоговые льготы и пр.). Особенно опекаемы стали специальные экономические зоны и площадки экспортного производства, где нормой была свободная политика в отношении трудовых прав и экологических стандартов.

Поднебесная: марафон переходит в спринт

Китай подключился к ГЦДС в конце 80-х годов. По мнению экспертов, именно умные цепочки позволили Поднебесной достичь роста ВВП на уровне 10% в течение трех с половиной десятилетий, а затем остановиться на отметке 6-7% вплоть до наших дней. И это было далеко не просто. В 1976 году после культурной революции страна пребывала в разрухе. И именно благодаря предвидению Дэн Сяопина и его последователей смогла достичь ошеломляющих экономических рубежей. Ведь в тяжелом 1980 году на скрижалях его доктрины

трех стратегических рубежей была прописана НАУКА! Сигналом послужило письмо группы ученых из ЦК КПК, в котором был изложен план, как национальной экономике в короткий срок догнать мир в области хай-тек. Резолюция Дэн Сяопина была и молниеносна, и категорична: "Решение принять незамедлительно! Никаких проволочек!". С этого момента была запущена государственная машина поддержки и стимулирования национальных инноваций почти по всему спектру их появления, а также по масштабам и разнообразию форм. В данном контексте важно отметить, что с тех пор и по сегодняшний день китайское правительство зорко и крайне строго контролирует процесс выполнения заявленных обязательств в режиме постоянной корректировки - адаптации всех действующих лиц к стремительно меняющимся условиям рынка. Причем два главных и взаимосвязанных приоритета выдерживаются неукоснительно - национальный интерес и комфортность предпринимательского климата. Механизм живой и пока работает почти без сбоя вопреки росту геополитической напряженности и неопротекционизма, особенно со стороны США.

Однако основания для беспокойств есть, ибо корень многих из них сокрыт в национальной

БИЗНЕС ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ

специфике подходов и методов формирования собственной эксклюзивной модели ИКТ-индустрии. Так, если с самого начала японский хай-текэкспорт в ГЦДС был инициирован главным образом национальным бизнесом, то в Китае до 80% его объема генерировали иностранные компании. Поднебесная "подпитывала" индустрию из зарубежного кармана, а Страна восходящего солнца созидала сама, используя лицензированные технологии. Кроме того, Япония сразу и навсегда сделала ставку на производство высокотехнологичного оборудования и высокое его качество. Поднебесная же в борьбе за мировое лидерство в данной сфере использовала почти весь арсенал из "Тридцати шести стратагем" из трактата предков. Прежде всего, правительство выбрало два взаимосвязанных пути развития. Первый - превращение страны в открытую экспортную lowtech-платформу для зарубежного бизнеса, с широким привлечением дешевой местной рабочей силы (труд низкой квалификации - сборка и комплектация промежуточных компонентов). Самый яркий пример удачи в этом направлении - ныне здравствующая "Империя Apple". Второй и самый ценный ориентир - выращивание национальных лидеров мирового класса.

Сегодня Китай – колосс, мастерская ИКТ-индустрии планеты. Поднебесная – самый мощный в мире поставщик оборудования ИКТ, как в целом (31%), так и по основным его сегментам. В ее активе: 41% экспорта телекоммуникационного оборудования; 39% – компьютеров; 37% – потребительской электроники и 18%-электронных компонентов (рис.1).

Надо сказать, что в итоге страна добилась впечатляющих результатов на всех начертанных направлениях. Тем не менее победные реалии в объемах валовых экспортных потоков не отражают уровень главной "ценностной" характеристики инновационности продаваемых товаров. А правда такова, что основная их масса - это продукты низкой добавленной стоимости, созданные на более поздних этапах формирования ИКТ-цепочек. Это дно "кривой Ши". Япония и США преимущественно работают в верховье кривой. Их роль - проектирование, дизайн, маркетинг, производство высокотехнологичных компонентов. Уязвимость китайской цифровой индустрии в массовом производстве ИКТ-продукции остается одной из острых проблем, ибо нагнетаемая США санкционная напряженность нарастает, быстро растет средний класс и, соответственно, труд в Поднебесной существенно дорожает. Однако на втором направлении

победы весьма впечатляющи. Сегодня в авангарде мировой ИКТ-индустрии китайские компании: Huawei, ZTE, Alibaba, Tencent, Baidu, Xiaomi, Vivo, China Mobile и др.

Рецепт успеха в хай-теке "на все времена" Поднебесная видит в стратегии "Опоры на собственные силы" - максимальной поддержки "национальных инноваций". С сугубо практической точки зрения это означает, что МНК при локализации производства в Китае обязаны делиться собственными технологиями, строить учебные профшколы разного класса, лаборатории и научно-исследовательские центры. Растущий и огромный китайский рынок, казалось бы, для этого - весомый аргумент. Однако, как показал опыт всех прошлых лет, обещанное - не всегда обязательное, рычаг работает со скрипом. Инновационное Дао Поднебесной - усвоение и доработка уже действующих зарубежных высокотехнологических решений. Мировое сообщество аналитиков едино во мнении, что несмотря на серьезные усилия, китайцам не хватает собственного творческого мастерства. Поэтому поощрение вышеназванной генеральной стратегии, в том числе и на стезе, мягко говоря, заимствования мировых достижений в области ИКТ, по масштабам превзошло все ожидания, вышло далеко за рамки "творческого" и стало главной составляющей сегодняшнего успеха.

Примерно 40% китайского экспорта в США (эквивалент почти 200 млрд долл.) - это ИКТпродукция. Некоторые из этих экспортных товаров производят китайские фирмы Huawei, ZTE или Lenovo. Но подавляющая масса экспортируемого продукта исходит от американских брендов (Apple, Microsoft, Hewlett Packard и проч.), которые собирают и комплектуют свои изделия в Китае. В недавнем исследовании, проведенном специальной Комиссией по оценке безопасности американо-китайских экономических отношений (USCC, US-China Economic and Security Review Commission), отмечается, что каждая из семи американских ИКТ-топ-компаний в своих ГЦДС в среднем загружена на 51% продукцией, собранной в Поднебесной, а одна из них даже на 73%. Китайская мастерская из пула фирм по комплектации собирает оборудование под брендами американских компаний. В процессе многолетнего "сотрудничества" на этой площадке ситуация коренным образом меняется и превращается в полигоны явной и тайной борьбы за приобщение к хай-теку. Постоянное и стремительное инновационное обновление технологий ведет,

с одной стороны, к повышению квалификационного уровня рабочей силы и, соответственно, требований китайского правительства в направлении "сопричастности" - созданию СП, НИЦ, профобучения и передачи технологий. А с другой - со стороны компаний-инноваторов - к нежеланию делиться. По мнению USCC, на протяжении трех десятилетий происходит "великое интеллектуальное ограбление века". Передача американских ноу-хау и технологий в Китай (под нарастающим давлением китайской стороны) вместе с прямой кражей интеллектуальной собственности (китайский корпоративный шпионаж: пиратское ПО, коммерческие тайны) ежегодно обходится американской стороне не менее чем в 600 млрд долл. К примеру, по оценке Microsoft, 95% копий офисного ПО в Поднебесной - пиратские, и не менее 80% правительственных компьютеров используют версии незаконно скопированых или нелегально приобретенных операционных систем Microsoft Windows.

Иными словами, за эти годы Поднебесная "заработала" на этой площадке триллионы долларов, не заплатив ни одного юаня. Китай остается главным нарушителем интеллектуальной собственности в мире. Считается, что именно благодаря такой стратегии эта страна и добилась нынешнего благополучия. Нет, разумеется, Китай не изобрел шпионаж, но он блестяще овладел его искусством. В целом же, в прошлом и настоящем по накалу, агрессии и результативности войны за ИКТ-хайтек Поднебесная весьма успешно практикует высшую фазу стратегии инновационного меркантилизма – техно-национализм.

Справедливо, однако, отметить, что сегодня Китай успешней передовых западных стран концентрирует усилия на траектории 5G не только путем заимствования, у него в активе собственный пул наработок. Тем не менее торговая война с США становится все более напряженной и затрагивает самую опасную зону – кибербезопасность. Санкции в рамках протекционистских мер той и другой стороны предполагают глубокую трансформацию как в области специализации ГЦДС, так и пространственной переориентации. Американская сторона в противодействии Китаю строит четырехугольный редут, привлекая Японию, Австралию, Индию.

На родину шахмат! Вторжение

Индия - поздний гость в сообществе цепочек, но не последний по весу и значимости. Страна чудес - специалист не в материальном

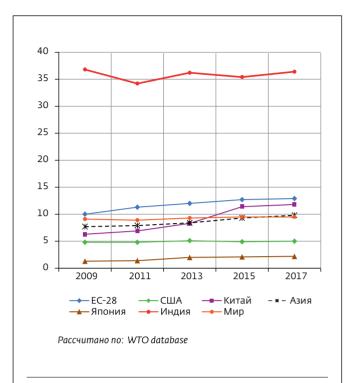


Рис.2. Региональный экспорт цифровых услуг (в %), 2009–2017 гг.

производстве, а в виртуальном. Она королева континента в области ИКТ-услуг. В региональном плане она уступает только ЕС-28 в целом! Страна генерирует 12% цифровых услуг миру, а это в масштабах континента – 48% и около 36% общего пакета азиатских услуг (рис.2). К сказанному стоит добавить, что в экспортной выручке ИТ-сегмента превалируют ИТ-услуги – 56,5%. На ВРМ, ПО и инженерные услуги соответственно приходится: 22,7 и 20,8%. В целом ИКТ-комплекс приносит стране 9,3% ВВП, а численность инженеров и ученых достигла 1,2 млн чел.

Курс на инновации был взят еще в 1954 году Д.Неру, декларировавшим концепцию превращения страны в "Сияющую или Блистательную Индию". Избранный в те времена (раз и навсегда!) путь национальной суверенности определил реализацию эксклюзивной модели формирования информационной индустрии. Корень успеха нынешнего лидерства Индии в экспорте ИТ-индустрии – это именно реализация идеи приобщения населения к знаниям, повышения уровня образования и квалификации огромной массы молодежи. Иными словами, страна сумела обратить рост населения в экономический дивиденд. Особенно очевидно это стало в 70-е годы,

БИЗНЕС ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ

когда правительство, желая подстегнуть развитие собственных хай-тек, потребовало от иностранных фирм, работающих в стране, предоставить все "реквизиты" на технологию производства. Категорический отказ Запада заставил индийских ИКТ-специалистов оттачивать свое мастерство в изоляции. Страна оказалась отрезанной от мирового технического прогресса. Отсутствие импортных компонентов и комплектующих элементов (100% пошлина на импорт персональных компьютеров практически свела к нулю их распространение в Индии) стимулировало развитие отечественного производства. Однако преуспеть на этом поле стране не удалось.

Тем не менее невысокая мощность собственных ПК способствовала тому, что индийцы лучше всех научились писать эффективные и лаконичные программы и коды. Ведь к этому времени страна уже вырастила профессиональную армию специалистов. Индия выбрала прикладную ступень индустрии и стала мировой звездой аутсорсинга. С конца 70-х до начала 90-х годов в стране появляются первые ИТ-гиганты, которые сегодня входят в рейтинг 100 крупнейших мировых компаний в области ИТ: Tata Consultancy Services, Wipro Technologies, Infosys Technologies Ltd, Satyam Computer Services Ltd и др. Математический склад ума и умение сглаживать конфликты часто помогают выходцам из Индии добиваться успеха на руководящих должностях в ведущих мировых корпорациях. Так, у большинства грандов мировых хай-тек-компаний (Microsoft, Google, Adobe и др.) руководители индийского происхождения. Индийская диаспора в США сегодня составляет около 3 млн чел. и активно помогает отечественному бизнесу. Однако на этом поле не без проблем. Обладая редким качеством создавать принципиально новое действо, страна как бы забыла об этом. Огромный поток экспорта ИТ-услуг сегодня - преимущественно уровня low-tech. Индийских айтишников хорошо знает и ценит Запад. С.Чейз, президент Intel в России, однажды заметил: "У нас в ходу выражение: если у вас что-то трудное, доверьте это американцам, если что-то очень трудное - индийцам. Если же ваша задача невыполнима - отдайте ее россиянам". Среди главных причин отставания - нищета 1,3 млрд населения и, соответственно, низкий уровень системы образования.

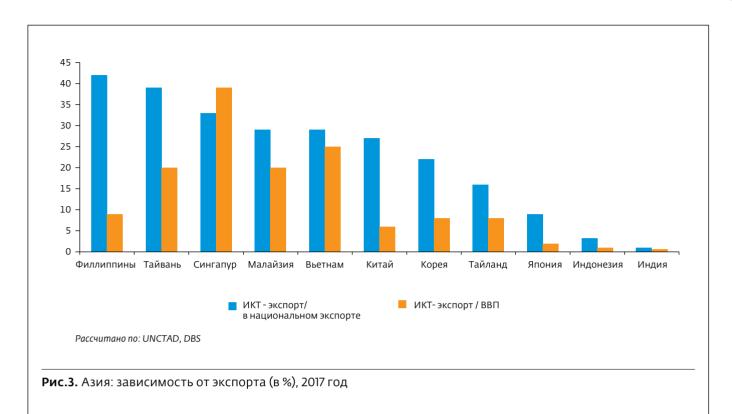
Однако грядут реальные перемены. Новый премьер Н. Моди, похоже, заставит-таки Индию проснуться. В 2017 году в годовщину Дня государственной независимости он обратился к стране и миру

с призывом: "Делайте в Индии! Продавайте где угодно, но производите здесь! У нас есть для этого и мастерство, и талант!". Официально программа индустриализации, нареченная Make in India, была принята в 2014 году и находится в процессе постоянного совершенствования. Главный приоритет стратегии – повышение доли производственного сектора до 25% ВВП к 2025 году с нынешних 16%. Она затрагивает 25 секторов экономики, от автомобильной промышленности до ИКТ и менеджмента бизнес-процессов.

Инфокоммуникационные технологии в Индии - одна из самых либеральных отраслей для взлета. Здесь пакет льгот особенно привлекателен по всем общепринятым параметрам, от регистрации бизнеса до уплаты налогов. Разумеется, есть и ограничения для поддержки национального бизнеса. К примеру, иностранный вендор обязан как минимум 30% своей продукции производить в Индии и не создавать сеть собственных магазинов, подобных Apple Store, но это все мелочи по сравнению с грандиозностью задач! Индия - великолепная стратегическая площадка для приземления ИКТ-цепочек. Тут огромная масса дешевой рабочей силы. Обучение на уровне комплектации и сборки - задача несложная. А дальше... время покажет. Десантирование гигантов хай-тек набирает обороты. Рынок смартфонов в настоящее время становится ключевым полем битвы для ИКТ-гигантов со всех стран света. Сегодня в Индии работают вендоры из Китая (Transsion, Lenovo, Vivo, Oppo, HomTom, OnePlus, а компания Huawei даже намерена с нуля уже в 2019 году возглавить список лидеров), Вьетнама, Кореи.

Индустрия насчитывает 145 заводов (в 2014 году их было всего два). В масштабах производства гаджетов китайская сторона владеет 47% рынка, южнокорейский лидер – 24% и 29% – Apple, Foxconn, Nokia, Wistron и местный бизнес. Samsung в стране отнюдь не новичок. В 1996 году компания открыла небольшой завод в городе Ноида по выпуску телевизоров, а через восемь лет добавила производственную линию смартфонов. В июле произошел ее "перезапуск", который позволяет увеличить почти вдвое ежемесячное производство мобильников – до 120 млн шт. Сегодня Samsung владеет в Индии тремя заводами, пятью НИЦ и дизайнцентром (70 тыс. занятых).

А что же сама Индия? В начале 2016 года компании Micromax, Karbonn Mobiles, Lava и др. имели 46% долю на отечественном рынке смартфонов, а сегодня – 9%. За два с небольшим года индустрия



гаджетов превратила Индию в Китай прошлых печальных лет. Если китайские фирмы от продаж собранных в Индии гаджетов в 2017 году (по розничной цене) получили 17 млрд долл., то Индия – только 952 млн (5,6%). Однако, по мнению представителей индийского регулирующего органа в области ИКТ (TRAI), печалиться не стоит: "Несмотря на то, что большинство телефонов в настоящее время только собраны в Индии, а не изготовлены с нуля, недалек тот день, когда мы увидим и национальное производство проводников и микропроцессоров. Это просто вопрос времени".

Вместо заключения

В короткой истории своего существования, исчисляемой лишь двумя-тремя десятками лет, все действующие лица многонациональных эшелонов умных цепочек, сформированных по всем фрагментам линейки мировой ИКТ-индустрии, накопили богатейший эксклюзивный жизненный опыт. Региональный аспект развития фирм-лидеров – это своего рода трофи, движение по дорогам пересеченной местности с естественными и искусственными препятствиями. Испытания на выживаемость! Хочешь жить – умей учиться! Умные цепочки подняли экономику многих ранее беднейших стран и позволили экспорту стать необходимой частью национального благополучия (рис.3).

Многие "контрактники" уже создали собственные умные цепочки и предлагают Западу свои ноу-хау и рабочие места. К примеру, этим летом председатель совета директоров тайваньской Foxconn Терри Гоу заложил первый камень в строительство LCD-завода в Висконсине (США). По оценкам, он обойдется в 10 млрд долл. и обеспечит 15 тыс. новых рабочих мест. "Телевидение было изобретено в Америке, а ЖК-дисплеи сейчас тут не производятся – сказал Гоу. – Мы собираемся изменить ситуацию, начиная с сегодняшнего дня, здесь, в Висконсине". Он также отметил, что это будет лишь первое предприятие Foxconn из серии, которые построит компания в нескольких штатах США.

Грядет время перемен. Политика национального протекционизма не всегда "полезна", ибо часто не заточена на текущие интересы экономики. В совокупности же с широким использованием новых технологий (АІ, ІоТ, 3D-печать и пр.), включая и прочие факторы грядущей мировой неопределенности, безусловно, надо быть готовым к изменениям и в протяженности цепочек, и в их географии, и в степени участия стран. Однако, очевидно, что ни одна страна мира не может располагать полным пакетом новых технологий и автаркический путь развития любого государства ведет только к его деградации.