

# МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

## Хуацяо как специфическая форма развития предпринимательства в Восточной Азии

Муминов Нозим Гаффарович, кандидат экономических наук, доцент;  
Хамидова Наргиза Мирюсуп кизи, магистрант  
Национальный университет Узбекистана имени Мирзо Улугбека (г. Ташкент)

*В статье рассматривается хуацяо как одно из нетрадиционных способов развития предпринимательства в странах Юго-Восточной Азии.*

**Ключевые слова:** хуацяо, этнические китайцы, зарубежная (китайская) диаспора, соотечественники за рубежом.

**П**од воздействием многих факторов во второй половине XX века сформировался восточноазиатский тип предпринимательства, характерный в первую очередь для этнических китайских стран и территорий (КНР, Гонконг, Тайвань, Сингапур, Макао), Японии и Южной Кореи, в среде китайских эмигрантов, проживающих в ЮВА.

Традиционная структура рабочих отношений в среде хуацяо (выходцы из Китая, проживающие в других странах. К ним относятся как граждане КНР, временно проживающие за границей, так и потомки китайских эмигрантов более ранних волн, являющиеся гражданами стран, в которых они проживают) базируется на принципе совместных, групповых усилий, направленных на достижение общих целей. Специфическая система найма на работу, обучения рабочих и служащих также несут сильный отпечаток конфуцианской этики. Система найма в явной и опосредованной форме базируется на традиционных связях — «гуаньси», так как человек, с которым устанавливают личные отношения, воспринимается как более надежный и достойный доверия, нежели незнакомец.

Моральное самосознание общества породило своеобразный кодекс честной трудовой деятельности. Дисциплина, послушание, чувство участия в общем деле составляют его основу, и мотивация к труду базируется на них, а не только на получении заработной платы. Желание работать максимально эффективно и с максимальной отдачей относится ко всем членам сообщества, от неквалифицированных рабочих до образованной элиты. Постоянный труд считается залогом социальной стабильности общины, личного уважения и обеспеченности будущего.

Важной чертой восточноазиатского предпринимательства вообще и китайского в частности является семейственность бизнеса, то есть передача управления

по наследству, как правило, от отца к сыну, причем на всех уровнях, от малого бизнеса до крупнейших корпораций. Наследники при этом должны пройти большую часть производственных ступеней, овладеть навыками работы на разных уровнях. Если же новый руководитель не способен справиться с работой, то он «теряет лицо».

Другим отличительным качеством является взаимодействие между экономическими агентами. Как правило, предприниматели-хуацяо имеют дело с лично знакомыми, проверенными опытом и временем партнерами, отдают предпочтение контактам с соотечественниками. Они не поддерживают деловые отношения с людьми с сомнительной репутацией, «потерявшими лицо». В этом выражается конфуцианский принцип дружбы только с равными или более достойными, принцип взаимопомощи и поддержки, который распространяется на всех родственников, знакомых, и, в конечном счете, соотечественников.

Клановость, четкое разделение на «своих» и «чужих» по национальному и территориальному принципу свойственно бизнесу хуацяо. Этот своеобразный принцип «опоры на собственные силы» во многом предопределил как быстрый рост китайских общин, так и активное втягивание КНР в систему «китайского разделения труда». [1]

Еще одна традиционная конфуцианская норма выполняет важнейшую функцию в условиях современной инновационно-информационной экономики — это общий культурный уровень всех членов общества. Не случайно страны Восточной Азии, сравнительно недавно вставшие на путь форсированного развития рыночной экономики, и особенно предприятия и компании, принадлежащие хуацяо, добились впечатляющих успехов в сложных современных наукоемких областях, в современном банковском и страховом бизнесе.

Вместе с тем, степень и характер конфуцианского влияния на экономическое развитие Китая, новых индустриальных стран и сообществ хуацяо сложны и неоднозначны. В международных научных кругах последнее время значительное внимание уделяется изучению этого вопроса, особенно в свете разразившегося в 1997 г. финансового кризиса, который многими представлялся как результат неудач китайского типа предпринимательства, основанного именно на конфуцианской этике. Но, как показали последующие события, страны, в экономике которых решающее значение имели хуацяо, сумели в короткие сроки избавиться от последствий кризиса.

Социальная структура китайской диаспоры определяется неформальными связями, прежде всего, семейного в самом широком смысле характера. Она позволяет с легкостью преодолевать государственные границы, различные политические и идеологические разногласия. Если представить такую структуру графически, она может иметь форму расходящихся кругов, причем, чем круг ближе к центру, тем отношения в его рамках теснее. В нисходящем порядке картина выглядит так: семья, клан, место происхождения (на уровне уезда, провинции). Семья, семейные отношения — основа общества, причем семья включает не только ближайших кровных родственников, но и родственников по браку.

Формирование китайских общин в условиях часто враждебно настроенных обществ, что выражалось даже в политических и экономических репрессиях, не могло не наложить отпечаток на деятельность хуацяо. Это влияние выразилось в укреплении семейно-клановых уз на экономическом уровне, высокой степени осторожности (например, до сих пор финансовые структуры хуацяо обладают наиболее низким в мире соотношением кредитов к депозитам), сокрытию своего истинного материального состояния как на личном уровне, так и на уровне фирм, что, кстати, существенно затрудняет экономические исследования в этой области.

Все указанные факторы легли в основу особого типа предпринимательского поведения, свойственного хуацяо, который иногда именуется западными специалистами «китайским капитализмом».

Предпринимательская этика хуацяо берет основы в конфуцианстве. Она базируется на желании улучшить материальное положение своей семьи и добиться уважения к своим родным.

Центральными компонентами предпринимательской этики являются семейственность, сконцентрированность в одних руках командных позиций, ориентированность в будущее. Для хуацяо характерно совмещение функций собственника и управляющего.

Без такого совмещения трудно было бы, видимо, жить в чуждой для этнических китайцев среде бизнес-обитания в других странах, когда человек может полагаться только на себя и свою семью. Низкие накопления капитала на начальном этапе побуждали вести бизнес на основе неоплачиваемых трудовых услуг родственников. Все крупнейшие компании хуацяо в недавнем прошлом были лишь мелкими предприятиями, поэтому стереотипы, свойственные их поведению тогда, сохра-

няются и на новом уровне процветания. Все не члены семьи в широком смысле считаются аутсайдерами и поэтому не допускаются на самые высокие ступени управления. Именно поэтому холдингам хуацяо несвойственна широкая эмиссия акций, рассматриваемая как «распыление» собственности во внешней среде.

Кроме того, для предпринимателей-хуацяо характерно отсутствие своеобразного «майората», то есть передачи основной части наследства в одни руки. Как правило, семейное достояние делится примерно поровну между детьми.

Предприятия, принадлежащие предпринимателям-хуацяо, представлены в основном мелким и средним бизнесом. Однако наибольшее влияние на экономику региона имеют крупнейшие холдинги, которые обладают схожей структурой и отличительными чертами. Обычно конгломерат, принадлежащий этническим китайцам, состоит из двух частей: финансовой и нефинансовой. Финансовая компонента включает в себя банки, страховые и финансовые компании, нефинансовая — производство, торговлю, недвижимость и услуги. Подобный организационный характер обеспечивает постоянный доступ к инвестиционным ресурсам и позволяет не ставить свою компанию в чрезмерную зависимость от внешних источников финансирования. Традиционно китайские предприниматели расценивают рост капитализации путем акционирования компании как потерю семейного контроля над бизнесом.

Важнейшей характеристикой бизнес-стратегий хуацяо является налаживание личных отношений с местными и центральными властями, которые должны облегчить бюрократические процедуры, расширить доступ к финансовым средствам и т. д. Личные отношения также являются основой делового партнерства, залогом честных операций и взаимного процветания. Китайские предприниматели культивируют личные связи до степени персонифицирования экономических взаимодействий.

Однако под воздействием глобализации традиционная структура крупнейших фирм, принадлежащих зарубежным китайцам, начинает меняться. Выходя на высший уровень мировой экономики, хуацяо вынуждены принять существующие, выработанные западными корпорациями правила, чтобы получить доступ к крупным потокам капитала и рынкам сбыта продукции. Не последнюю роль в этом играет давление международных финансовых институтов, не оставляющих попыток открыть непрозрачную завесу над «экономической кухней» китайских компаний. Конгломераты хуацяо обнаруживают в последние годы тенденцию к акционированию своих владений, найму высококвалифицированных управленцев высшего звена со стороны. В более развитых Гонконге, Тайване, Сингапуре право собственности и управления компанией разделены в большей степени, чем в странах ЮВА [2; р. II.].

Тем не менее, особый тип деловой этики китайской диаспоры все еще силен, он позволил ей добиться значительных экономических результатов в странах проживания, а в настоящее время — наилучшим образом на-

ладить отношения с КНР, став своеобразным двигателем открытия Китая внешнему миру.

В силу многочисленных факторов (географическая близость, культурная общность, наличие родственных связей) хуацяо сыграли активную роль в реформировании китайской экономики. О масштабах их влияния могут свидетельствовать 2 показателя: доля китайской диаспоры в иностранных инвестициях и во внешней торговле.

В целях упрощения анализа странами и территориями со значительной китайской диаспорой будут считаться Гонконг, Макао, Тайвань, Сингапур, а также китайские общины стран ЮВА — Индонезии, Малайзии, Филиппин, Таиланда, данные по которым приводятся в совокупности. Интересно, что практически все капиталовложения в Китай из указанных стран принадлежат именно хуацяо.

Важной причиной бурного роста экономических связей по линии хуацяо можно считать удачное «вписывание» КНР в рамки бизнес-стратегий хуацяо. По мере экономического роста КНР страны пребывания хуацяо испытывали все возрастающее давление со стороны де-

шевых товаров, производимых в Китае китайскими компаниями. Отсюда естественный ход: многие предприятия стали переносить низшие звенья производственных цепочек в КНР. Материковый Китай привлекал соотечественников и стратегической перспективой емкого рынка. Плюс к этому, правительство Китая предоставило хуацяо особые льготы, что также стимулируется активность китайской диаспоры.

В ЮВА практически все стратегически важные посты находятся в руках хуацяо. Страны АСЕАН, испытывая давление местного китайского капитала и учитывая его интересы, действуют по своим правилам. Поэтому экономическое сотрудничество КНР-АСЕАН представляет собой весьма своеобразный вариант развития интеграционных процессов в современном мире.

Экономическая эффективность деловых контактов китайцев очень велика. Во многом благодаря зарубежным китайцам в КНР было налажено производство многих видов продукции, освоены рыночные методы управления, изменился образ жизни. Тесное взаимовыгодное сотрудничество, сыграло огромную роль во вхождении КНР в мировой и региональный рынок.

#### **Литература:**

1. Стровский, Л.Е., Цзян Цзин. Роль хуацяо в развитии Китайской экономики. <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-huatsyao-v-razvitii-kitayskoy-ekonomiki-1>
2. Ethnic-Chinese Business Organizations in East Asia, 1998.