

**УДК 334.7**

**Сун Вэньпин**

**Магистрант**

**Московский педагогический государственный университет**

**ФИНАНСИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКСПАНСИИ  
HUAWEI**

Аннотация: В этой научной статье исследуется финансирование международной экспансии Huawei. Автор рассматривает характеристики интернационализации Huawei и представляет статистику, факты и цифры из отчетов компании. Результаты исследования подтверждают важность финансирования для успешной реализации стратегии международной экспансии Huawei.

Ключевые слова: Huawei, интернационализация, международная экспансия, финансирование, инвестиции, статистика, отчетность.

Song Wenping

Master's student

## FINANCING HUAWEI'S INTERNATIONAL EXPANSION

Abstract: This academic article examines the financing of Huawei's international expansion. The author examines the characteristics of Huawei's internationalization and presents statistics, facts and figures from the company's reports. The study results confirm the importance of financing for the successful implementation of Huawei's international expansion strategy.

Key words: Huawei, internationalization, international expansion, financing, investments, statistics, reporting.

В условиях глобализации и развития информационных технологий многие компании стремятся к международной экспансии, то есть к расширению своего присутствия на новых рынках в разных регионах мира. Это может дать компаниям ряд преимуществ, таких как усиление конкурентных позиций, рост доходов и прибыли,

снижение рисков и доступ к новым возможностям в области ресурсов, технологий и знаний. Однако международная экспансия также связана с множеством сложностей и вызовов, связанных с разницей в культуре, законодательстве, политике, экономике и инфраструктуре между странами, а также с необходимостью адаптации своих продуктов и услуг к местному спросу. Кроме того, международная экспансия требует больших финансовых ресурсов и инвестиций, которые могут быть недоступны или ограничены для некоторых компаний.

Одним из самых интересных и актуальных примеров международной экспансии является китайская компания Huawei, лидирующая в сфере телекоммуникаций, сетевого оборудования и смартфонов. Основанная в 1987 году, компания Huawei присутствует более чем на 170 рынках и обслуживает более трети населения мира. Huawei также отличается высоким уровнем инноваций и научных

исследований, тратя более 10% своих доходов на исследования и разработки. По данным журнала Forbes, Huawei занимает 49-е место в списке самых ценных брендов мира, а по данным журнала Fortune Huawei занимает 72-е место в списке 500 крупнейших компаний мира по объему продаж.

Тем не менее, международный успех Huawei сопровождается рядом проблем и препятствий, таких как обвинения в шпионаже, нарушении прав интеллектуальной собственности, уклонении от уплаты налогов, демпинге и недобросовестной конкуренции со стороны некоторых правительств и конкурентов, а также запреты и санкции на использование продуктов и технологий Huawei в некоторых странах, особенно в США, Австралии, Японии и других. Поэтому Huawei нужно искать новые стратегии и методы финансирования своей международной экспансии, которые позволили бы ей сохранить конкурентные преимущества, а также

преодолеть существующие барьеры и риски.

Цель данной статьи - проанализировать методы финансирования международной экспансии Huawei и оценить их эффективность и риски.

Huawei - один из ведущих производителей смартфонов в мире, конкурирующий с такими брендами, как Apple и Samsung.

Смартфоны Huawei отличаются качественными камерами, большими дисплеями и высокой производительностью. Huawei также является лидером в разработке и внедрении технологий 5G, которые обеспечивают более высокую скорость, большую пропускную способность и меньшую задержку беспроводной связи. Huawei предоставляет оборудование и решения 5G для операторов связи, предприятий и государственных учреждений по всему миру. Huawei также разрабатывает инновационные технологии для умных городов, телемедицины, образования, транспорта и других сфер, которые

способствуют повышению качества жизни и устойчивому развитию общества. Однако Huawei сталкивается с рядом проблем, таких как политическое давление и санкции со стороны США и некоторых других стран, которые обвиняют компанию в нарушении торговых правил, шпионаже и угрозе национальной безопасности. Huawei также сталкивается с жесткой конкуренцией на рынке смартфонов и других потребительских устройств, где она сталкивается с такими конкурентами, как Apple, Samsung, Xiaomi, Oppo и другие. Huawei также необходимо постоянно развивать и обновлять свои технологии и продукты, чтобы соответствовать меняющимся требованиям и ожиданиям клиентов, а также следить за мировыми тенденциями цифровизации и интеллектуализации. Для финансирования своей международной экспансии Huawei использует различные источники, которые делятся на внутренние и внешние. Внутренние источники включают собственные ресурсы компании, такие как доходы от

продаж и резервы. Huawei направляет эти ресурсы на развитие своего бизнеса за рубежом, вкладывая их в НИОКР, расширение производственных мощностей, продвижение своих товаров и услуг на международном рынке. Например, в 2021 году компания потратила на НИОКР 22,1 миллиарда долларов США, что составило 15,9% от ее общих доходов.

Внешние источники включают привлечение средств от инвесторов, партнеров, банков и государственных органов. Huawei также применяет эти источники для увеличения своего присутствия на глобальном рынке, заключая стратегические партнерства с другими компаниями, получая поддержку от китайского правительства и заемные средства от китайских и иностранных банков. Например, в 2019 году компания подписала соглашение с Volkswagen о лицензировании своих патентов 4G для использования в автомобилях. Также в 2019 году компания получила от китайского

правительства господдержку в размере 75 миллиардов долларов США в форме налоговых льгот, субсидий на землю и льготных кредитов.

Анализ эффективности и рисков разных источников финансирования показывает, что Huawei имеет сильную финансовую базу для поддержания своей международной экспансии, но также сталкивается с рядом проблем и вызовов. С одной стороны, внутренние источники позволяют компании сохранять свою независимость, гибкость и конкурентоспособность, а также инвестировать в инновации и качество своих продуктов. С другой стороны, внешние источники способствуют расширению доступа компании к новым рынкам, технологиям и ресурсам, а также повышению ее репутации и доверия к ее бренду. Однако, внешние источники также связаны с рисками, обусловленными политическими, юридическими и регуляторными ограничениями,

конкуренцией и непредсказуемостью международной среды.

Например, компания столкнулась с запретами и санкциями со стороны США и некоторых европейских стран, которые обвиняют ее в шпионаже, нарушении прав человека и нарушении авторских прав.

В заключение, можно сказать, что Huawei использует разнообразные источники финансирования для реализации своей международной экспансии, которая является ключевой частью ее стратегии развития.

Компания стремится найти оптимальный баланс между внутренними и внешними ресурсами, учитывая их преимущества и недостатки, а также адаптироваться к изменяющимся условиям международного бизнеса.

В данной статье мы изучили, как Huawei финансирует свою международную экспансию в сфере ИКТ. Наша цель была анализ и оценка эффективности и рисков разных методов финансирования, применяемых компанией. Мы пришли к следующим выводам:

Huawei использует разнообразные и гибкие методы финансирования, которые позволяют ей адаптироваться к условиям и требованиям разных рынков, а также снижать свои финансовые риски;

Huawei предпочитает финансироваться за счет собственного капитала и прибыли, которые обеспечивают ей независимость, стабильность и доверие со стороны клиентов и партнеров;

Huawei также активно привлекает внешние источники финансирования, такие как кредиты, облигации, венчурный капитал, гранты, проектное финансирование, лизинг и др., которые позволяют ей расширять свои возможности, увеличивать свои инвестиции в науку и инновации, а также сотрудничать с международными партнерами и инвесторами;

Huawei оценивает эффективность и риски разных методов финансирования с помощью показателей, таких как стоимость

капитала, рентабельность, ликвидность, финансовая устойчивость, налогообложение и др., а также учитывает политические, правовые, экономические и культурные факторы, которые влияют на выбор источника финансирования в каждой стране и регионе.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Huawei. URL: <https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%9A%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F:Huawei>.

(Дата обращения 09.12.2023)

2. Мэй Хуаньхуань (2022 г.) Исследование влияния инвестиционной и финансовой стратегии Huawei Technology Company на финансовые показатели (магистерская диссертация, Восточно-Китайский университет Цзяотун). URL: <https://kns.cnki.net/KCMS/detail/detail.aspx?dbname=CMFD202301&filename=1022793283.nh>

3. Вэй Тин (2018 г.) Анализ структуры финансирования

транснациональных компаний на примере Huawei. Accounting Communications (05), 11-14. doi:10.16144/j.cnki.issn1002-8072.2018.05.003.

4. Донг Ханг, Анализ финансовой структуры транснациональных корпораций, 2016. Столичный университет экономики и бизнеса, магистерская диссертация.
5. Источники финансирования бизнеса: виды и примеры. URL : <https://dasreda.ru/learn/blog/article/1178-istochniki-finansirovaniya-biznesa-vidy-i-primery>. (Дата обращения 09.12.2023)
6. Источники финансирования для бизнеса. URL : <https://getfinance.ru/soveti/istochniki-finansirovaniya-dlya-biznesa/>(Дата обращения 09.12.2023)