

1.3. ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И РЕГИОНАЛЬНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО В ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ

Рогожин Александр Александрович

кандидат экономических наук, заведующий сектором ИМЭМО РАН

Среди главных факторов, способствующих инновационному буму в ЮВА следует в первую очередь упомянуть рост среднего класса и процесс распространения информационно-коммуникационных (цифровых) технологий (ИКТ) в странах региона. В регионе при общей численности населения порядка 628 млн чел. уже сейчас почти 260 млн пользователей Интернета, а к 2020 году их количество возрастет до 480 млн. Примечательна и демографическая специфика региона: 40% его населения в возрасте до 30 лет и 90% находящихся в этой возрастной когорте, имеет доступ к Интернету. Именно они в наибольшей степени способствуют росту цифровой экономики в странах ЮВА, активно пользуясь Интернетом для банковских операций, покупок, бронирования мест в отелях и найма такси¹.

Более 80% населения Сингапура являются пользователями Интернет, а в Малайзии и Брунее этот показатель превышает 70%. Сингапур – единственная страна ЮВА, которая находится в первой десятке индекса развития ИКТ, разработанного ООН. Из всех стран, входящих в АСЕАН, только Сингапур характеризуется как государство, «продвинутое в сфере ИКТ» в индексе развития ИКТ, составляемого университетом Тафта. Но в Лаосе и Камбодже он пока ниже 20%, ещё ниже уровень проникновения Интернета в Камбодже и Мьянме. Однако и в этих странах темпы нарастания данного показателя в последние годы заметно возросли.

Уровень проникновения Интернета на территории отдельных стран АСЕАН также весьма неравномерен: в Индонезии, к примеру, опрос 2014 года показал, что лишь Джакарта и Джокьякарта имеют уровень проникновения Интернета выше 50%, тогда как в некоторых районах Папуа и Калимантана он составил всего 20–23%. Постепенно растёт качественный уровень обеспечения Интернетом: начав практически с нуля в начале 2000-х гг., проникновение фиксированного широкополосного доступа к Интернет в Малайзии, Таиланде и Вьетнаме достигает 10%.

По оценке малазийского партнёра глобальной консалтинговой компании АТ Kearney – телекоммуникационного конгломерата Axiata, деловая активность, связанная с использованием Интернета, приносит странам ЮВА доход порядка 150 млрд долл. ежегодно, который распределяется примерно так (в %): онлайн-услуги и мобильная связь – 70, пользовательский интерфейс, включая оборудование и программное обеспечение – 20; контент и технологии, облегчающие его использование – 10.² По расчётам экспертов вышеназванных компаний, в случае успешного развития «цифровой революции» в странах ЮВА оно уже к 2025 году обеспечит дополнительный пророст объёма ВВП не менее чем на 1 трлн долл.

Благоприятные перспективы развития страновых рынков ИКТ и формирования регионального рынка, охватывающего все десять стран ЮВА привлекают немалые инвестиции: согласно новейшим оценкам, только в 2014 году вложения в эту сферу превысили 100 млрд долл. и с тех пор увеличиваются более чем на 15% ежегодно.

Страны ЮВА богаты не только природными ресурсами, но и талантами в сфере ИКТ. Иногда их изобретательность поражает: в этом году индонезиец-разработчик приложений Линду Пранаяма, вывел на рынок мобильное приложение для айфонов AyoPoligamy, которое помогает состоятельному мусульманину найти вторую, третью и четвёртую жену. Когда искатели приходят на обычные сайты знакомств, они не находят там искомым вариантов. Тут на помощь приходит очень удобный AyoPoligamy с весьма дружелюбным интерфейсом. К приложению обратилось почти 10 тыс мужчин, но, конечно, начались злоупотребления из-за некорректной информации, представляемой соискателями. Пришлось внести коррективы и теперь соискатели должны выкладывать не только идентификационную карту, но и письменные согласия уже имеющихся жён.

Разумеется, местные стартапы создают и куда более важные проекты. Например, сингапурский конгломерат Olam International, специализирующийся в области сельскохозяйственного производства, разработал проект использования ИКТ в различных отраслях сельского хозяйства:

Заметно улучшился и кадровый потенциал инновационной экономики в странах ЮВА, в том числе за счёт возвращающихся на родину специалистов по ИКТ. Выступая 30 сентября 2016 года в одном из самых роскошных отелей Сингапура, Mandarin Oriental, где впервые состоялся представительный форум финансистов, осуществляющих инвестиции в стартапы стран Южной и Юго-Восточной Азии (Asia PE-VC Summit), финансист мирового класса Марк Мобиус, культовый инвестор, исполнительный директор Franklin Templeton Investments сказал: «Где-то среди этих новых компаний уже зарождаются

¹ Vineles, Phidel. ASEAN Digital Economy A New Pillar? // S. Rajaratnam School of International Studies, Nanyang Technological University Commentaries (Singapore). №. 020. 9 February 2018. P. 1.

² Ibid., P. 2.

новые Microsoft и Google. Множество азиатов – не только индийцев и китайцев, но теперь и вьетнамцев, филиппинцев, индонезийцев, тайландцев, работавших в Силиконовой Долине, возвращаются сейчас домой. Они могут принести на родину те знания, тот опыт, который они обрели в Америке. Это поколение молодежи, которое верит в то, что они могут начать на родине свой собственный бизнес, создать свои стартапы. Но они нуждаются в поддержке не только правительственных структур, но и всех тех, кто готов финансово поддержать эти начинания»³.

Ярким примером этого явления могут быть *основатели Grab и Go-Jek, стартапов по краткосрочной аренде транспорта и организации службы такси в Сингапуре и Индонезии, которые были сокурсниками в Гарвардской школе бизнеса. Они увидели неудовлетворённую потребность в своих родных странах и заработали много денег на её удовлетворении. Рон Хосе (Ron Hose), основатель Coins.ph, филиппинского финансово-технологического стартапа, перебазировался из «столицы» венчурного капитала, Кремниевой долины в Манилу, чтобы создать там свою компанию. Он увидел более перспективные возможности для финансово-технологического бизнеса в Юго-Восточной Азии, где проникновение банковского сектора куда ниже, чем в западных странах и люди остро нуждаются в доступных финансовых услугах.*⁴

Немаловажен и позитивный настрой правящего класса стран региона: в отношении развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и в целом цифровой экономики. Лишь пара примеров: в ходе своего визита в Кремниевую долину в 2016 г. индонезийский президент Джоко Видодо произнёс амбициозную речь, в которой он поделился своей мечтой превратить ЮВА в «локомотив цифровой экономики». Правительство Малайзии объявило 2017 год Годом поощрения стартапов, средних и малых предприятий (не менее 90% из них так или иначе связаны со сферой ИКТ). Вьетнамское правительство объявило 2106 г. Годом стартапов.

Существенную роль играют масштаб региона, его привлекательные демографические показатели и отсутствие сильной конкуренции (по крайней мере, по сравнению с той, что наблюдается в других регионах). Индийцы повысили цены на услуги ИКТ-компаний на 20%. В Китае цены на них тоже растут.

Инновационная экономика в ЮВА, как и повсюду в мире основана на динамичном развитии стартапов, начинающих, как правило, с нуля и в организационном, и в финансовом плане. Финансирование стартапов в регионе стало более конкурентным и профессиональным, на нём появился целый ряд местных фондов прямых инвестиций/венчурного капитала, вышедших на арену вместе со всеми ведущими мировыми игроками, которые работали здесь уже продолжительное время. Опыт такого финансирования (особенно китайский и индийский), позволяет и ведущим компаниям Запада воспользоваться им в Юго-Восточной Азии. Сюда сегодня экспортируются многие опробованные китайские и американские технологические бизнес-модели.

ЮВА обладает значительным потенциалом, и уже появляются немалые возможности роста в этом регионе для инвесторов, готовых брать на себя долгосрочные обязательства и, что немаловажно, риски. Возможности привлекают ресурсы: в 2016 г. венчурные инвестиции в Северной Америке составили 70 млрд долл., в европейских странах – 20, в Китае – 34, в странах ЮВА – 30 млрд долл.. Консалтинговая компания KPMG приводит более высокий показатель вложений венчурного капитала в ЮВА – 39 млрд долл., почти в пять раз больше уровня 2011 г.⁵

Особенно активны в регионе китайские компании: их инвестиции в стартапы региона оцениваются почти в 3,3 млрд долларов и ориентированы на перспективу⁶. Китайские компании рассматривают регион как очень привлекательный, поскольку он характеризуется энергичным проникновением мобильной связи, более молодым населением, а также доминированием наличных расчётов в экономике, создающим благоприятные условия для внедрения мобильных платежей.

Приходу китайских компаний также способствует тот факт, что Юго-Восточная Азия обладает самой многочисленной в мире китайской диаспорой. Компании из КНР обычно нуждаются в местных партнёрах, чтобы успешно ориентироваться на этнически разнообразном рынке Юго-Восточной Азии. Это сотрудничество, как правило, успешно и приводит к неожиданным результатам. Яркий пример того – деятельность сингапурской Funding Societies. Расширив своё присутствие в Сингапуре, Индонезии и Малайзии, компания пытается войти и на китайский рынок. Она претендует на то, чтобы стать крупнейшей в Юго-Восточной Азии платформой для кредитования бизнеса по схеме Peer-to-business – модель, которую Funding Societies рассчитывает внедрить и КНР. «Мы активно приходим в Китай, представляя себя, делимся тем, что мы делаем, так что мы можем стать превосходным партнёром для

³ Рогожин А.А. Бум стартапов в Юго-Восточной Азии // Запад – Восток – Россия 2016. Ежегодник. – М.: ИМЭМО РАН, 2017. – С. 28.

⁴ Ken Koyanag. Asia's Venture Capital Firms Learn Silicon Valley Tricks // The Nikkei Asian Review. URL: <http://asia.nikkei.com/Business/Companies/Asia-s-venture-capital-firms-learn-Silicon-Valley-tricks> (accessed 23.04.2017).

⁵ Ibid.

⁶ Joyce Ho. Chinese Tech Companies Take The Lead In Battle For Southeast Asia // The Nikkei Asian Review. URL: <http://asia.nikkei.com/Business/AC/Chinese-tech-companies-take-the-lead-in-battle-for-Southeast-Asia?page=2> (accessed 25.07.2017).

китайских игроков, входящих в наш регион», заявил Кельвин Део (Kelvin Teo), сооснователь сингапурской Funding Societies, отметив, что его компания в свою очередь обеспечивает «быстрый вход на рынок» для китайских технологических игроков, стремящихся расшириться за рубежом и выйти на биржу. А ей самой уже тесновато на сингапурском рынке кредитования peer-to-peer, где действуют более тридцати игроков.

Однако при попытках китайских компаний обосноваться на рынке ИКТ региона имеют место и некоторые проблемы. Хотя принятие модели поглощения или партнёрства вместо естественного роста является эффективным способом локализации своих продуктов, китайские компании иногда сталкиваются с трудностями в получении полного операционного контроля над компаниями со своим участием, отметил Кельвин Део.

Кроме того, ужесточение контроля над движением капитала и сокращение кредитования внутри КНР также усложняют осуществления исходящих китайских инвестиций. Однако Самсон Ло (Samson Lo), глава отдела по азиатским слияниям и поглощениям в UBS Investment Bank, полагает, что активный выход китайских технологических компаний на внешние рынки, в том числе в ЮВА, останется долгосрочной тенденцией.

«Подобные сделки обычно осуществляются в форме привлечения средств для подготовки целевых компаний к IPO в будущем ... а не в виде слияний и поглощений в строгом смысле этого термин», заявил Ло, добавив, что масштаб сделок остаётся относительно небольшим и составляет от 100 до 200 млн долл.⁷

Гу Кай Мок (Ku Kay Mok), инвестор из паназиатской фирмы венчурного капитала Gobi Partners, считает, что Юго-Восточная Азия является «логичным рынком» для китайской экспансии, учитывая уже сложившееся доминирование модели ведения бизнеса, основанной на предоплаченных услугах и микроплатежах в быстроразвивающихся экономиках региона, где пользователи обычно предпочитают устройства с более низкой ценой – они как раз производятся в Китае.

Компании из КНР видят в Юго-Восточной Азии идеальное место для создания первых опорных пунктов в своей зарубежной экспансии. Между ними нередко развёртывается острейшая конкурентная борьба. Лидирует в этой игре гигант в области электронной торговли Alibaba Group Holding, председатель правления которого Джек Ма Юнь (Jack Ma Yun) заявил о том, что его компания за десять лет построит клиентскую базу размером 2 млрд человек.

Упредив приход Amazon в Юго-Восточную Азию через Сингапур, запланированный на этот год, Alibaba увеличила свою долю в региональном розничном онлайн-магазине Lazada Group до 83% в июне с. г., при этом скупая местных союзников в финансово-технологическом секторе, таких как тайландскую Ascend Money, филиппинскую Munt и сингапурскую M-Daq с помощью своего подразделения в области обслуживания онлайн-платежей Ant Financial, оцениваемого в 60 млрд долл.

Шэньчжэньская Tencent Holdings, являющаяся оператором мобильного мессенджера WeChat и веб-портала QQ.com, также вложила не менее 100 млн долл. в индонезийский стартап по краткосрочной аренде транспорта Go-Jek в мае с. г. после укрепления своего бизнеса по продаже контента в регионе с помощью филиппинской компании в области образовательных технологий ABC360, а также тайландских Ookabee U и Sanook.

Эти связи также протянулись в инфраструктурный сектор, который обеспечивает вызревание новых стартапов. Так базирующаяся в Шанхае компания-оператор коворкинг-центров Naked Hub провела слияние со своим сингапурским конкурентом JustCo 18 июля 2017 г. Последняя планирует открыть свои центры ещё в девяти точках в Юго-Восточной Азии до конца с. г., в том числе в Джакарте, Бангкоке, Куала-Лумпуре, Маниле и Ханое. Объединённая компания, как ожидалось, закрыла свой раунд C по привлечению финансирования в августе 2017 г., получив около 200 млн долл. от инвесторов, таких как специализирующийся на высоких технологиях инвестиционный банк China Renaissance.

Однако, как подчеркнул Гу Кай Мок (Ku Kay Mok), инвестор из паназиатской фирмы венчурного капитала Gobi Partners, конечной целью прорыва многих технологических игроков в Китае в Юго-Восточную Азию является контроль над «цифровыми кошельками» не охваченных банковскими услугами жителей региона, доля которых составляет около 73% от 600 млн населения, согласно докладу KPMG от 2016 г., «в конечном итоге, настоящую прибыль принесёт превращение в поставщика инфраструктурных услуг – в том числе в банки в Юго-Восточной Азии».

Этот прорыв уже начался. Так, предприниматель Тим Ли (Tim Lee), создал в 2011 г. базирующееся в Пекине мобильное приложение для онлайн-платежей QFPay, которая предоставляет небольшим торговым предприятиям устройства для оснащения их точек продаж и соответствующее программное обеспечение, позволяющие им принимать дебетовые и кредитные карты, платя меньше за их использование. QFPay с тех пор трансформировалась в основанную на программном обеспечении

⁷ Ibid.

систему, позволяющую торговым предприятиям использовать различные методы платежей, включая платежную систему WeChat Pay компании Tencent и Alipay – компании Alibaba Group Holding. Ли планировал уже в 2017 г. начать работу во Вьетнаме и Камбодже, ориентируясь для начала на обслуживание китайских туристов в этих странах⁸.

Китайская Didi Chuxing и японская SoftBank Group осуществили инвестиции в размере 2 млрд долл. в упоминавшуюся выше компанию по краткосрочной аренде транспорта Grab в Юго-Восточной Азии⁹.

Нарастающий интерес к развитию ИКТ в ЮВА проявляет крупный и средний капитал, как национальный, так и региональный китайский, причём с прицелом на глобальную экспансию в перспективе. Но в первую очередь с его помощью формируются региональные структуры в сфере ИКТ.

Так, например, индонезийский конгломерат Salim Group проявляет повышенный интерес к прорывным технологиям, выступив партнёром в программе инкубации стартапов совместно с NUS Enterprise, бизнес-подразделением Национального университета Сингапура. Открывшийся 28 июля с. г. центр BLOCK71 Jakarta является последним из элементов сети BLOCK71, созданной NUS Enterprise, включающей также центры в Сингапуре и Сан-Франциско. Ещё один центр вскоре откроется в Сучжоу в Китае.

Экстон Салим (Axton Salim), исполнительный директор Salim Group, заявил об интересе его конгломерата к стартапам – особенно тем из них, которые соответствуют существующим направлениям бизнеса его компании, варьирующимся от базового бизнеса по производству продуктов питания, Indofood Sukses Makmur, и заканчивая розничной торговлей, автомобилестроением, телекоммуникациями, инфраструктурой и другими направлениями бизнеса.

«Мы продолжаем взаимодействовать с новыми бизнесами и предпринимателями в поисках возможностей, которые улучшили бы существующие направления деловой активности Salim Group», заявил он. «Мы признаём, что технологии продолжают определять нашу жизнь, работу и развлечения, а в определённых областях они порождают серьёзные разрывы».

В мае 2017 г. Salim Group приобрела небольшой индонезийский банк в рамках реализации своего масштабного плана развития цифрового бизнеса, многие детали которого пока не раскрываются. Глава компании Антони Салим (Anthoni Salim) заявил, что группа планирует инвестировать «триллионы рупий» в системы цифровых платежей.

Говоря о планах менее масштабных, Салим сообщил, что группа уже инвестировала в Porbox, местный стартап, производящий автоматические замки для доставки почтовых отправок. Он также выразил заинтересованность в 8villages, которая разрабатывает образовательные и коммуникационные устройства для сельских жителей. Оба стартапа являются членами BLOCK71 Jakarta.

Салим заявил, что в центре BLOCK71 Jakarta, который принял уже 20 индонезийских и сингапурских стартапов, был выявлен целый ряд других возможностей. «Если они смогут стать элементами нашей цепочки формирования стоимости, мы инвестируем в них», добавил он, отметив значительные рыночные возможности, предлагаемые его конгломератом. «Через наши подразделения в различных отраслях стартапы получают платформу для рыночного испытания своих идей и продуктов».

NUS Enterprise также предлагает значительный доступ на рынок. «Сингапурские стартапы могут получить более лёгкий доступ на рынок Индонезии, а индонезийские стартапы смогут пользоваться ресурсами центров предпринимательства NUS Enterprise в США, Китае и Сингапуре, чтобы проникнуть на эти рынки», заявило руководство компании.

Среди сингапурских стартапов, присоединившимся к BLOCK71 Jakarta, можно выделить Cargo, онлайн-площадку для покупки и продажи автомобилей; Viddsee, сеть цифровых развлечений с короткими роликами, а также Circles.Life, оператора цифровых телекоммуникаций. «Мы надеемся, что BLOCK71 Jakarta обеспечит здоровый двусторонний обмен идеями, инновациями и опытом между Сингапуром и Индонезией», заявил Лим Н Киан (Lim Hng Kiang), министр торговли и промышленности Сингапура¹⁰.

Для освоения рынка ЮВА местные компании привлекают иностранных партнёров. Так, например, вышеупомянутая Salim Group планирует серьёзный прорыв в секторе электронной торговли в партнёрстве с южнокорейской компанией Lotte, готовясь вступить в схватку с хорошо финансируемыми соперниками, прежде всего из КНР, также стремящимися заполучить свою долю бурно растущего рынка онлайн-торговли в Индонезии.

⁸ *Ibid.*

⁹ *Ibid.*

¹⁰ *Erwida Maulia.* Salim Group Backs Digital Startup Incubator // The Nikkei Asian Review. 29.07.2017. URL: <https://asia.nikkei.com/Business/Companies/Salim-Group-backs-digital-startup-incubator> (accessed 29.07.2017).

Indo Lotte Makmur, совместное предприятие двух конгломератов, организованное на паритетных началах, планировало запустить торговую онлайн-платформу iLotte уже в июле 2017 г., вложив в этот проект на начальной стадии 88 млн долл. Сервис будет ориентирован на 20–30-летних женщин, предлагая косметику известных брендов, продаваемых в Южной Корее, а также другие товары, торгуемые на существующей онлайн-площадке Lotte.

Использование преимуществ развитой инфраструктуры, выстроенной на протяжении нескольких лет, позволит Salim добиться экономии за счёт масштабов в своём новом бизнесе в области электронной торговли, заявил Дани Сумарсоно (Dani Sumarsono), главный финансовый директор Indo Lotte, контролирующей онлайн-операции крупнейшего в Индонезии конгломерата. «Электронная торговля связана не только с цифровыми технологиями, но и с перемещением физических товаров», заявил он «Мы же инвестировали в инфраструктуру на протяжении длительного времени». «Компания Salim обладает обширной инфраструктурой, а мы сможем привнести наши ноу-хау и технологии», заявил Филип Ли (Philip Lee), бывший руководитель бизнеса Lotte в области электронной торговли в Южной Корее, который недавно был назначен президентом Indo Lotte.

Открытие офисов Indo Lotte в Джакарте в декабре 2016 г. прошло при участии главы конгломерата Антони Салима (Anthoni Salim), что стало знаком того, что Интернет-бизнес, центральным элементом которого является сотрудничество с компанией Lotte, является новым ключевым элементом роста его гигантского конгломерата.

Согласно данным Google и сингапурской Temasek Holdings, рынок электронной торговли Индонезии, увеличится до 46 млрд долл. к 2025 г., тогда как десятилетием ранее он составил всего 1,7 млрд долл. В рамках этого сценария на долю Индонезии придётся более половины всего рынка электронной торговли Юго-Восточной Азии, она уступит лишь Китаю и Индии, став третьим по размеру рынком в Азии за исключением Японии. Удвоение численности Интернет-пользователей с 92 млн чел. до 215 млн чел. станет движущей силой этого роста.

Обеспечение этого роста обойдётся недёшево. Преодоление проблемы хронических пробок в крупных индонезийских городах и отсутствия базовой инфраструктуры на удалённых островах является вопросом жизни и смерти для растущего бизнеса в области электронной торговли. Согласно данным Всемирного банка, издержки на логистику в Индонезии достигают 27% ВВП, тогда как в Таиланде этот показатель составляет 20%, а в Малайзии – 13%.

Однако обширная деловая и сбытовая сеть Salim может оказаться решающим преимуществом. Сеть Indomaret, включающая в себя более 13 тыс магазинов по всей стране может использоваться в качестве мест для оплаты и получения товара, заказанного онлайн. Между тем, транспортное подразделение, которое осуществляет доставку лапши быстрого приготовления, произведённой членом группы компанией Indofood Sukses Makmur, в более чем 30 тыс небольших городков по всей стране, также может помочь повысить эффективность онлайн-площадки. Также в настоящее время рассматриваются и другие возможности увязывания воедино традиционных и онлайн-каналов торговли.

Salim также создала совместное предприятие с базирующимся в Токио стартапом Liquid для изучения возможности проводить платежи с помощью отпечатка пальца, что даст онлайн-продавцам широкий спектр вариантов оплаты в обществе, где наличные остаются основным средством платежей, а кредитные карты есть менее чем у 10% взрослых.

Система Liquid позволяет заранее зарегистрировавшимся покупателям оплачивать покупки с помощью сканера отпечатков пальцев, размещенного в японских магазинах. Совместное предприятие первоначально испытает систему на 500 тыс работников компании Salim, планируя выйти на коммерческое использование этой разработки в течение года.

Другой индонезийский конгломерат Lippo Group разрабатывает сервис электронных платежей для его использования платформой MatahariMall.com, которую Lippo запустила в 2015 г. Компания Mitsui & Co. после этого провела крупномасштабный раунд по привлечению инвестиций в этот сайт, который выделяется, предлагая популярные японские игрушки и бытовую технику.

И другие международные игроки также присматриваются к Индонезии. Китайский лидер в области Интернет-торговли Alibaba Group Holding приобрела крупного местного игрока Lazada в 2016 г. Японская SoftBank Group вложила 100 млн долл. в Tokopedia, ещё одну крупную площадку онлайн-торговли¹¹.

Конечно, и риски велики: знаменитый Мобиус предостерёг игроков сектора прямых инвестиций и венчурного капитала, которые работают в сфере ИКТ о том, что «в этой сфере инвесторы всегда сталкиваются с высокими рисками, поскольку лишь один из десяти подобных проектов может оказаться успешным. Так что необходимо быть очень избирательными при принятии решения, во что вкладываться и как оценивать перспективы»

¹¹ Wataru Suzuki. Salim Group Joins Fight For Indonesian E-Commerce Share // Nikkei Asian Review. 11.03.2017. URL: <http://asia.nikkei.com/Business/Trends/Salim-Group-joins-fight-for-Indonesian-e-commerce-share> (accessed 11.03.2017).

Во многом происходящее в ЮВА напоминает ситуацию, которая наблюдалась ранее в Китае и Индии (в первую очередь это урбанизация и формирование среднего класса). Однако ключом к успеху является понимание того, насколько велики и масштабируемы эти возможности как каждой отдельной страны региона, следует оценивать и общерегиональные возможности ЮВА.

В страновом плане следует особо выделить Индонезию и Вьетнам. Индонезия является четвёртой страной в мире по численности населения, её средний класс увеличится вдвое в течение следующих пяти-десяти лет, в стране идёт стремительный процесс распространения цифровых технологий. Бурная урбанизация захватывает города второго и третьего ряда, а перспективы роста потребления на архипелаге огромны. В настоящее время в Индонезии работают 2 тыс стартапов в сфере ИКТ – больше, чем в любой другой стране ЮВА. Прогнозируется, что к 2020 г. число только нефинансовых стартапов в Индонезии увеличится более чем в шесть раз. В 2016 г. капиталовложения самих стартапов оцениваются в 16,4 млрд долл. (+8,4% по сравнению с 2015 г.), а прирост объема продаж стартапов достигнет 22% (в Индии – 0,24%, в мире – 0,15%).

Речь идёт уже и о крупных сделках. Так индонезийский стартап по бронированию поездок Traveloka (аналог Trivago) привлёк 350 млн долл. от американской Expedia, собрав за последний год в общей сложности 500 млн долл. финансирования в рамках своего регионального расширения). В своём заявлении, сделанном 27 июля 2017 г., обе компании сообщили об углублении сотрудничества в области подбора глобальных отелей. Expedia, чей глобальный бизнес онлайн-бронирования путешествий включает в себя сайты Hotels.com и Trivago, заявила, что партнёрство с Traveloka поможет ей продолжить свою экспансию в Азии.

«Traveloka является очевидным лидером в области онлайн-бронирования путешествий в Индонезии, при этом она активно расширяется в Юго-Восточной Азии», заявил Дара Хосровшахи (Dara Khosrowshahi), президент и глава Expedia. «Наше партнёрство выиграет за счёт опыта каждой из сторон и хорошего знания местных рынков, ускорив взаимный рост». Один из основателей и глава Traveloka Ферри Унарди (Ferry Unardi), заявила, что теперь компания имеет «доступ к уникальному и разнообразному набору международных объектов размещения». «Мы хотим работать с Expedia и расширять наши услуги как в Азии, так и за её пределами».

Traveloka предлагает услуги по бронированию отелей и транспортных услуг, включая авиаперелёты и железнодорожные билеты. Будучи основана в 2012 г., эта базирующаяся в Джакарте компания расширила свой бизнес на другие части Юго-Восточной Азии, включая Малайзию, Филиппины, Сингапур, Таиланд и Вьетнам. Её мобильное приложение было скачано более 20 млн раз, что сделало его одним из самых популярных приложений для бронирования путешествий в регионе.

До инвестиций со стороны Expedia Traveloka получила примерно 150 млн долл. в рамках двух раундов по привлечению финансирования со стороны East Ventures, Hillhouse Capital Group, JD.com и Sequoia Capital¹².

Особое внимание инвесторов привлекает рынок электронной торговли Индонезии. На фоне прогнозируемого роста объёма этого рынка в ЮВА (см. таблицу 1), Индонезия смотрится как наиболее перспективная страна. Однако уже сейчас определились и другие сферы цифровой экономики в этой стране. NetApp Indonesia, местное подразделение американской транснациональной компании, занимающейся хранением и управлением данными, прогнозирует три следующие тенденции в области информационных технологий в Индонезии: (1) превращение данных в «новую валюту»; (2) появление и торжество новых моделей платформ; (3) превращение облачных вычислений в ключевой источник корпоративного роста. Ана Сопиа (Ana Sophia), страновой менеджер NetApp Indonesia, пояснила, что множество компаний по всему миру в настоящее время переживают трудности, связанные с цифровой трансформацией.

¹² Erwida Maulia. Indonesia's Traveloka Raises \$350m from Expedia // The Nikkei Asian Review. 28.07.2017.

Ключевые рынки электронной торговли (в млрд долл.)
в Юго-Восточной Азии в 2015 г. и 2025 г.
Источник: Wataru Suzuki Salim Group Joins Fight For Indonesian
E-Commerce Share // Nikkei Asian Review. 11.03.2017 //
URL: <http://asia.nikkei.com/Business/Trends/Salim-Group-joins-fight-for-Indonesian-e-commerce-share>
(accessed 11.03.2017).



Тем не менее, цифровая трансформация не просто облегчает традиционные методы ведения бизнеса компаний, но и в некоторых секторах цифровая трансформация фактически стимулирует появление новых и инновационных моделей ведения бизнеса. Одним из подобных примеров является использование транспортных приложений на мобильных устройствах (таких как Grab, GoJek или Uber), с помощью которых потребители могут заказывать машину или мотоцикл (с водителем), что стало очень успешной и инновационной бизнес-моделью, однако произошло это за счёт доходов традиционного транспортного сектора, такси и автобусов) Помимо перевозки потребителя, разработчики транспортных приложений предлагают новые и креативные решения потребителям в других сферах: возможность заказать и доставить на дом еду (Go-Food) услуги массажиста (Go-Massage) или уборки (Go-Clean).

Существующим компаниям важно приспособиться к новой цифровой реальности, чтобы защитить свои будущие потоки доходов. Тем не менее, процесс их адаптации сопровождается проблемами, такими как потребность в новых человеческих ресурсах, способных осуществлять работу компании в новой цифровой реальности (в дополнение к традиционным услугам, которые могут быть выполнены более старшим поколением работников компании), а также заниматься управлением данными, ИТ-инфраструктурой и обеспечением взаимосвязанности (connectivity).

Страновой менеджер NetApp Indonesia Ана Сопиа полагает, что не только международные, но и большинство обычных компаний в Индонезии в настоящее время сталкиваются с этими вызовами. Часть существующих компаний уже приспособились, однако многие всё ещё ведут бизнес традиционным способом, хотя и среди них растёт понимание необходимости приспособливаться к цифровой реальности. Она выявила три глобальные тенденции в области информационных технологий, которые будут отмечаться в Индонезии в 2017 г. и далее.

Первая – данные являются новой валютой, заявила Сопиа. Бурный рост данных в цифровой экономике фундаментально изменил способ ведения бизнеса компаниями, в том числе их бизнес-модели, технологии и маркетинг. Некоторые компании, такие как вышеупомянутые транспортные приложения, оказываются полностью зависимы от данных. Другие нуждаются в цифровых данных, чтобы определять свою аудиторию и предлагать ей свои продукты и услуги. Данные и ранее использовались компаниями для анализа поведения и структуры своих клиентов. Однако, по мнению Сопиа, для многих компаний эти данные превратятся в ключевой двигатель их модели ведения бизнеса, превратившись в нечто гораздо большее, нежели просто статистика.

Вторая тенденция предполагает утверждение новых моделей платформ, например, Amazon Web Services (AWS), подразделения Amazon.com, которая представляет собой платформу облачных услуг, предоставляющую вычислительные мощности, место для хранения баз данных, предоставление контента и другие функции, призванные помочь в наращивании масштаба и росте бизнеса.

Подобные платформы интегрируют и упрощают различные услуги для клиентов (например, в области создания сложных приложений) и потому позволяют существенно сэкономить на издержках. Принимая во внимание наличие значительного числа молодой и креативной талантливой рабочей силы в Индонезии (среди инженеров и программистов), этот пул работников позволяет компаниям выбрать для себя комплексную модельную платформу, руководствуясь соображениями эффективности.

Третьей тенденцией являются облачные вычисления¹³. Эта технология обработки данных уже используется многими компаниями в Индонезии, отметила Сопиа. Доступность облачных вычислений даёт лёгкий доступ к ИТ-инфраструктуре, необходимой для инноваций. Одним из главных преимуществ этой технологии является её эффективность с точки зрения издержек, поскольку создание собственного центра работы с данными обходится компании куда дороже, нежели использование услуг уже готовых предприятий в этом секторе¹⁴.

Вьетнам – быстро развивающаяся страна с весьма благоприятными долгосрочными фундаментальными параметрами, такими как демография, темпы роста экономики, увеличение среднего класса и процесс урбанизации. Во многих отношениях экономический подъём Вьетнама повторяет Китай, однако специалисты в области ИКТ нередко выражают сомнения, что Вьетнаму удастся повторить успехи Китая в именно в этой сфере, без мощной поддержки со стороны государства. Здесь хотелось бы отметить два новых явления, способствующих этому процессу.

Первое – это принятие в странах региона новых регуляторных мер, облегчающих создание и функционирование подлинных локомотивов инновационной экономики – стартапов.

Правительство Вьетнама намерено существенно поддержать создание стартапов, надеясь на то, что они придадут новый, нетрадиционный импульс росту экономики. В конце 2016 года во Вьетнаме была принята «Национальная программа поддержки экосистемы инновационных стартапов во Вьетнаме до 2025 г.», имеющая силу закона и призванная создать экосистему поддержки стартапов. Они направлены на предоставление финансирования стартапам, находящимся на раннем этапе своего развития и имеющим высокий потенциал роста. Ожидается, что в период до 2025 г. будет поддержано 2 тыс проектов и 600 предприятий-стартапов.

Программа, как ожидается, будет регулировать создание местных фондов венчурного капитала, а также поможет направить инвестиции в стартапы, создаваемые в стране. Другой новый Закон о поддержке малого и среднего бизнеса, имеет специальный раздел, посвящённый компаниям-стартапам (в законе используется обобщающий термин «инновационные бизнесы»). В рамках этих законов законодательно прописаны подробные нормы, регулирующие создание и работу фондов венчурного капитала, а также сетей инвесторов-ангелов.

Положения новых законов, будучи реализованы на практике, могут бы существенно изменить представление международных инвесторов о Вьетнаме, позволив международным фондам вкладывать в эту страну больше инвестиций. Например, электронный кошелёк MoMo получил 28 млн долл. от Standard Chartered Private Equity (SCPE) и Goldman Sachs. Другие фирмы, такие как F88 и GotIt также получили финансирование в размере 10 млн долл. и 9,1 млн долл. соответственно. Кроме того, в начале 2016 г. 500 Startups, венчурный фонд, работающий со стартапами, находящимися на начальном этапе своего развития, создал фонд размером 10 млн долл. для инвестирования во вьетнамские стартапы.

К началу 2017 года иностранные инвесторы обошли местных инвесторов по общей стоимости сделок¹⁵. Заинтересованность в сотрудничестве с вьетнамскими стартапами в области ИКТ проявляют даже мировые лидеры отрасли, такие, например, как Intel, уже имеющая во Вьетнаме завод по производству полупроводников В Хошимине (в 2017 г. их выпуск удвоился) и планирующая построить в 2018 г. второе аналогичное предприятие¹⁶.

Закон улучшает также условия финансирования стартапов за счёт бюджетных средств: национальные фонды поддержки малого и среднего бизнеса федерального и регионального уровня смогут использовать до 30% своего капитала для инвестирования в стартапы.

Наиболее привлекательными секторами для сообщества стартапов во Вьетнаме продолжают оставаться торговля, образование и финансово-технологический сектор. В 2016 г. стартапы-финтехи заключили сделки на общую сумму 129 млн долл., тогда как в секторе электронной торговли объём привлечённого финансирования составил 34,7 млн долл. Образовательно-технологические стартапы заключили сделки на 20 млн долл.

¹³ Практика использования сети удалённых серверов, расположенных в сети Интернет, для хранения, управления и обработки данных, вместо размещения их на локальном сервере или компьютере.

¹⁴ 3 Key Information Technology (IT) Trends To Occur In Indonesia In 2017.
URL: <http://www.indonesia-investments.com/business/business-columns/3-key-information-technology-it-trends-to-occur-in-indonesia-in-2017/item7621> (accessed 17.02.2017).

¹⁵ Koushan Das. Da Nang emerging as Southeast Asia's next startup hub.
URL: <http://www.vietnam-briefing.com/news/da-nang-emerging-southeast-asias-next-startup-hub.html/> (accessed 05.07.2017).

¹⁶ Potential US investors check out Central Vietnam // The Nikkei Asian Review.
URL: <https://asia.nikkei.com/Business/Trends/Potential-US-investors-check-out-central-Vietnam> (accessed 07.03.2018).

Эксперты рынка разделяют мнение, что эти новые нормы помогут Вьетнаму снизить масштабы бегства капитала из страны и привлечь большие объёмы финансирования в созданный внутри страны бизнес. Значительное количество вьетнамских стартапов в настоящее время зарегистрированы в Сингапуре, пользуясь привлекательностью политики этого города-государства в отношении стартапов, в том числе и налоговыми льготами.

Как полагают австралийские эксперты, никогда ещё правительства Вьетнама не оказывало столь большую поддержку стартапам как в «Год стартапов», вслед за которым только за первые четыре месяца 2017 г. было зарегистрировано 39580 новых стартапов с общей суммой зарегистрированных инвестиций в размере 369,6 трлн. донгов (17 млрд долл. США). Число новых предприятий данного типа, таким образом, возросло на 14%, а количество зарегистрированных инвестиций на 54% по сравнению с первым кварталом 2016 г. Однако к такого рода показателям следует относиться осторожно, учитывая, в частности, что за тот же период 4057 стартапов полностью прекратили своё существование, а 27400 других приостановили деятельность.¹⁷

Самым крупным препятствием для стартапов Вьетнама является доступ к финансам. Несправедливый, неравный доступ к финансовым ресурсам и контрактам, особенно государственным, является давней проблемой во Вьетнаме, особенно для малых и средних предприятий. Именно поэтому в настоящее время большинство средств поступает от иностранных компаний, инвестирующих в рискованные предприятия, поскольку местные предприятия в недостаточной мере способны финансировать стартапы.

Отсутствие сильной экосистемы в области инновационных предприятий и отсутствие духа взаимовыгодного сотрудничества среди местных фирм представляет собой ещё одну проблему для роста стартапов во Вьетнаме – очевидно, что лучшие стартапы Вьетнама изолированы от национальной экосистемы. Правительство рассчитывает, что «Национальная программа поддержки экосистемы инновационных стартапов во Вьетнаме до 2025 г.» будет иметь общенациональный охват и в первую очередь улучшит качество стартапов, а не только умножит их число.

Вьетнамские эксперты полагают, что правительству следует выбрать приемлемую национальную модель инновационной предпринимательской деятельности, на пытаясь подражать американской модели, помня о её роли ведущего, а не посредника. В то время как правительство должно создавать наиболее благоприятные условия для здорового развития стартапов, ему следует избегать чрезмерной опеки. Это облегчит процесс конкуренции, что приведет к формированию новейшего поколения предприятий, в том числе и государственных, способных к конкурентной борьбе

В плане правового обеспечения не отстают от Вьетнама и другие страны ЮВА. В Индонезии принято новое регулирование, которое позволяет создавать микрофирмы венчурного капитала с более низкими требованиями к стартовому капиталу по сравнению с обычными компаниями, занимающимися венчурными инвестициями. Правительство также планирует создать больше налоговых стимулов для стартапов и малого бизнеса, чтобы стимулировать предпринимательство с стране, создать новые рабочие места и повысить покупательную способность населения.

В бюджете Малайзии на 2017 год предусмотрены многочисленные финансовые льготы для стартапов и занятого в них персонала, включая и иностранцев, и малазийцев, возвратившихся на родину после обучения или работы по специальностям, связанным с ИКТ.

Monetary Authority of Singapore – финансовый регулятор Сингапура – внёс на рассмотрение Комитета по проблемам экономики будущего (The Committee on the Future Economy) предложения о снижении налогового бремени для стартапов и их персонала, а также либерализации правил отчётности и аудита вплоть до полной отмены некоторых из них для стартапов. MAS ввёл новые правила регистрации венчурных капиталов, которые существенно сократят срок ожидания принятия решения об авторизации конкретных венчурных фондов. Планируется, что в 2018 г. управление венчурными капиталами будет также исключено из списка видов экономической деятельности, находящейся под прямым государственным контролем.

В Таиланде создано два целевых фонда для содействия стартапам – в министерстве ИКТ и финансов (в равных долях). Первый фонд специализируется на поддержке стартапов в сфере ИКТ, второй – преимущественно в здравоохранении, сельском хозяйстве и туризме

Важное явление – регионализация деятельности стартапов стран ЮВА. Если ранее сотрудничество между стартапами стран ЮВА носило преимущественно двусторонний характер и было основано на традиционных, как правило, личных связях, то ныне предпринимаются попытки объединить усилия стартапов в рамках специализированных региональных организаций. Так в ноябре 2016 г. в Куала-Лумпуре было объявлено о создании Союза компаний-ангелов АСЕАН (ASEAN Angel Alliance (AAA)). В него входят более тысячи компаний-ангелов из семи стран Ассоциации (Малайзии, Сингапура, Индонезии, Таиланда, Филиппин, Вьетнама и Камбоджи). Каждая страна в Союзе представлена национальным

¹⁷ Startups in Vietnam.
URL: <http://www.eastasiaforum.org/?p=72827> (accessed 17.06.2017).

объединением компаний-ангелов. Основная цель Союза – стимулировать трансграничные операции по синдицированию кредитов и займов и облегчить софинансирование деятельности стартапов, в первую очередь в сфере ИКТ.

Следует отметить также активизацию деятельности стартапов в регионе на двустороннем уровне: так сингапурские и вьетнамские стартапы выходят на рынок Мьянмы, индонезийские – проникают на рынок Сингапура и Таиланда, тайландские ищут возможности создания стартапов в Лаосе и Камбодже.

Так в сфере ИКТ рождается реальная региональная интеграция, анализом которой мы, к сожалению, занимаемся ничтожно мало, ограничиваясь изучением в основном институциональной и политической интеграцией стран ЮВА.