

**ТНК во ВЬЕТНАМЕ:
АКЦИОНЕРНЫЕ и НЕАКЦИОНЕРНЫЕ СПОСОБЫ
ОРГАНИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРОИЗВОДСТВА**

Интеграционная политика, ориентированная на снижение торговых и инвестиционных барьеров, открытие перспективного потребительского рынка закономерно привлекла к Вьетнаму пристальное внимание крупных транснациональных корпораций (ТНК)¹, которое в значительной степени выразилось в увеличении притока в страну прямых иностранных инвестиций (ПИИ). В 2014 г. накопленные ПИИ в Социалистическую Республику Вьетнам (СРВ) составили 250 млрд. долл. США. Однако ПИИ сегодня являются лишь одной из форм участия ТНК в экономической деятельности страны. Во Вьетнаме получают распространение контрактные формы сотрудничества с формально независимыми экономическими субъектами: производство по контрактам и аутсорсинг услуг по информационным технологиям (ИТ), франчайзинг, управленческие контракты. Влияние ТНК на экономику принимающей страны становится разноплановым и повсеместным.

Тесное переплетение всех участников производственного процесса, усложнение форм ведения бизнеса, расширение масштабов глобального производства становится общемировым экономическим трендом. Различные акционерные и неакционерные формы сотрудничества говорят об особенностях включения страны в международное производство и разделения труда, которые, с одной стороны, определены стратегиями ТНК по выходу на национальный рынок страны, а с другой стороны – продуманной и целенаправленной политикой государства. То, насколько диверсифицированы связи, защищены права сторон при проведении бизнес-операций, свидетельствует о трудностях и рисках в процессе включения страны в международные цепочки создания стоимости, а также о том, насколько политика правительства эффективна в использовании выгод от раз-

личных форм международного сотрудничества для достижения национальных целей развития.

Формы сотрудничества с ТНК

В зависимости от цели построения международной сети производства (освоение внутреннего рынка или производство для дальнейшего реэкспорта) ТНК меняют стратегии выхода на национальные рынки, что влияет не только на место размещения производства, но и на выбор метода контроля, координации международных операций. ТНК увеличивают координацию деятельности независимых партнерских фирм или совместных предприятий через механизмы «интернационализации» и «экстернализации», которые варьируются от долевой собственности или совместных предприятий (ПИИ – акционерные формы сотрудничества), различных контрактных форм (неакционерное сотрудничество²) до контроля, основанного исключительно на конкурентных преимуществах (торговля) (схема. 1). Решение о выборе модели сотрудничества принимается на основании подсчета транзакционных издержек.

Схема 1.



Источник: Составлено по: Worlds Investment Report 2011, Non-equity modes of international production and development / Ed. by Y. Zhan. Switzerland, 2011. P. 226.

На выбор стратегии ТНК по освоению рынка страны может оказывать влияние географическая близость или схожесть менталитетов. Например, японские и южнокорейские ТНК предпочитают проводить во Вьетнаме стратегию внедрения и закрепления на рынке собственной продукции³, что определяет акцент на ПИИ, в то время как европейские и американские ТНК более активно используют стратегию освоения вьетнамского рынка через передачу технологий, а при производственном сотрудничестве, особенно в легкой промышленности (производство одежды и обуви), делают **большой** акцент на контрактном производстве.

1. Акционерные формы сотрудничества

Поскольку прямые иностранные инвестиции ПИИ⁴ являются одним из основных инструментов реализации стратегий ТНК⁵, а также, поскольку статистика по ним, как правило, наиболее полная и доступная, именно эти данные с точки зрения формы и секторов инвестирования традиционно используются для анализа аспектов влияния иностранных компаний на развитие принимающей страны. Хотя существуют две основные формы ПИИ: создание новых мощностей и производств (СНП) и форма слияний и поглощения (СиП); классификация форм инвестиционного сотрудничества может сильно варьироваться по разным странам. Например, вьетнамская статистика включает в ПИИ капитал государственно-частного партнерства, которое де-юре относится к сложным формам контрактного сотрудничества. Инвестирование через портфельные инвестиции также выражает участие иностранного капитала в бизнес-процессах, происходящих в стране.

1.1 Прямые иностранные инвестиции

После вступления СРВ во Всемирную торговую организацию поступления ПИИ в страну заметно выросли. Однако, несмотря на то, что с 2007 г. прошло уже 8 лет, структура инвестиций в значительной степени не претерпела заметных изменений. Преобладающей формой ПИИ во Вьетнаме является создание здесь 100% иностранных предприятий – на них приходится 68,5% всех накопленных ПИИ, тогда как на совместные предприятия пришлось только 24% – по данным на январь 2015 г. (табл.1).

Таблица 1.

Формы инвестиций в СРВ на 20.01.2015 г.

Формы инвестиций	Количество проектов	Накопленные инвестиции (млн долл. США)	Накопленные инвестиции, %
100% иностранный капитал	14213	172 568,45	68,53
Совместные предприятия	2 945	60 101,96	23,87
Договоры ВОТ,ВТ,ВТО	12	8 175,02	3,25
Договоры ВСС	215	5 137,51	2,04
Акционерные компании	193	4 586,88	1,82
Создание дочерних компаний	1	98,01	0,04
Всего	17 579	251 825,62	100

Источник: Ministry of planning and investment of Vietnam. См.: <http://fia.mpi.gov.vn/tinbai/3206/Tinh-hinh-dau-tu-nuoc-ngoai-nam-2014> (дата посещения: 15.09.2014).

Выбор этой формы инвестирования вызван рядом факторов. Во-первых, создание предприятия со 100% иностранной собственностью открывает длительные перспективы деятельности фирмы в стране, что не может не рассматриваться как положительный фактор. Во-вторых, на выбор формы инвестирования влияет размер компании: более крупные компании предпочитают создавать предприятия со 100% иностранной собственностью. С другой стороны, предпочтение 100% иностранной собственности совместному предприятию может быть вызвано отсутствием надежного партнёра на рынке страны и взаимным недоверием с вьетнамскими контрагентами, культурными различиями, стремлением защитить авторские права и неуверенностью в законодательстве принимающей страны. Зачастую предприятия со 100% иностранным капиталом имеют налаженные сети иностранных поставщиков и покупателей и минимально включаются в производственный цикл во Вьетнаме.

Ранее соотношение форм инвестирования было другим: в 1988–1998 гг. на совместные предприятия приходилось 61% от общего количество проектов и 70% объема инвестиций, а доля проектов и уставного капитала предприятий со 100% иностранным капиталом не достигала 10%. Успешное совместное производство способно оказать более благоприятное влияние на принимающую сторону, чем предприятия со 100% иностранной собственностью, поскольку стимулирует равноправное партнерство и предоставляет широкие возможности для эффективного технологического трансфера (особенно между государственными предприятиями и предприятиями с иностранной собственностью). Однозначное преобладание 100%-ной формы инвестирования со стороны иностранным капиталом чревато чрезмерной изолированностью иностранных компаний⁶.

1.2. Государственно-частное партнерство

Во Вьетнаме растет потребность в привлечении инвестиций через каналы государственно-частного партнерства (ГЧП),

во-первых, потому что государственных ресурсов и ресурсов, поступающих по линии Официальной помощи развитию (ОПР), явно недостаточно для развития инфраструктуры страны. Во-вторых, поскольку СРВ переходит в разряд стран со средним уровнем дохода, ОПР сокращается. Согласно оценкам Министерства промышленности и торговли Вьетнаму, в течение 10 лет (2011–2020 гг.) понадобится примерно 400 млрд долл. США на развитие инфраструктуры, однако госбюджет способен обеспечить только 50% данной суммы. В такой ситуации государственно-частное партнерство становится эффективным способом мобилизации капитала частного сектора для инфраструктурного развития⁷.

Между тем, данная форма инвестирования во Вьетнаме остается неразвитой и даже неэффективной, что вызвано как проблемной правовой базой в данной сфере, так и отсутствием доверия между сторонами контракта. В отчете Азиатского банка развития за 2012 г. отмечалось, что электростанции Фуми 2.2. и Фуми 3.0, построенные в рамках государственно-частного партнерства, рассматривались правительством Вьетнама как не соответствовавшие изначальным требованиям строительства, поэтому были сделаны выводы о необходимости изменения механизма распределения рисков между частным сектором и государством⁸.

Инвесторы, в свою очередь, неохотно прибегают к ГЧП и предпочитают использовать частное партнерство, которое предоставляет им большую подвижность в изменении планов, бюджетных распределений и выборе партнеров и контрагентов. Решения, основанные на политической, а не экономической целесообразности, монополистические тенденции, стремление к чрезмерному контролю, завышенным затратам, отсутствие транспарентности и отчетности, незрелые решения – все это склоняет иностранных инвесторов к минимизации сотрудничества с государством⁹.

Понимая важность канала государственно-частного партнерства для национального развития, в 2013–2014 гг. Вьетнам активно ликвидировал пробелы в законодательстве: был выпущен Закон о тендерах, внесены поправки в Закон об инвестициях 2005 г. Однако данные изменения не успели существенно

переломить ситуацию и недоверие частных иностранных инвесторов к государству, их опасения перед сложностью и длительностью переговорного процесса носят ярко выраженный характер.

1.3 Портфельные инвестиции

Развитие фондового рынка во Вьетнаме началось в 2000-е гг.: в 2000 г. была открыта биржа в Хошимине и в 2006 г. – в Ханое. Если в первые годы после открытия биржа работала в тестовом режиме, то настоящий бум портфельных инвестиций начался в СРВ после вступления в ВТО: в 2007 г. на фондовый рынок только из-за рубежа поступило 5,6 млрд долл. США – в 5 раз больше предыдущего года¹⁰. Между тем, рост скоро сменился падением из-за кризиса: в 2008 г. рынок упал на 66%, стоимость активов, принадлежащих иностранным инвесторам, снизилась до 4,6 млрд долл. США.

Несмотря на то, что в 2011–2012 гг. началось постепенное восстановление фондового рынка Вьетнама и в 2014 г. его капитализация составила **52 млрд долл. США, (32% ВВП)**, Вьетнам заметно отстает по уровню его развития от стран региона. Например, в 2014 г. капитализация фондового рынка Филиппин составила 184 млрд долл. США, Таиланда – 287 млрд долл. США¹¹. Даются оценки, что вьетнамский фондовый рынок слишком мал, чтобы обработать большое количество пакетов акций, которые будут выставлены на продажу в результате дальнейшего планового акционирования государственных компаний¹².

Между тем, согласно сделанному в 2014 г. официальному заявлению министра финансов Вьетнама Динь Тянь Зунга, фондовый рынок страны к 2020 г. должен стать одним из основных каналов мобилизации капитала в экономике. В 2013 г. фондовый рынок вырос на 20%, в то время как в регионе в целом отмечалось падение его показателей (в Сингапуре – 1,07%, Таиланде – 7,73, Индонезии – 1,74). Общий объем иностранных портфельных инвестиций во Вьетнаме в 2014 г. составил 13 млрд. долл. США. За весь 2013 г. на фондовый рынок Вьетнама поступило 250 млн. долл. США иностранного капитала (второй показатель по Юго-Восточной Азии). Эта цифра довольно скромная, если ее сравнивать с показателями

2006–2007 гг.¹³. Тем не менее, фондовый рынок в настоящий момент имеет высокий потенциал роста, поскольку цены на акции находятся на самых низких уровнях в его истории.

Предполагается, что на значительное повышение интереса иностранных компаний к фондовому рынку СРВ повлияет либерализация инвестиционных процедур в соответствии с новым Законом об инвестициях и Законом о предприятии¹⁴. Постановление правительства СРВ № 60 от 26.06.2015 г. снимает ограничения на приобретение иностранным акционером не более 49% акций акционерного общества или компании, имеющей листинг на бирже. Этот документ также снимает все ограничения на иностранное инвестирование в облигации¹⁵.

2. Неакционерные формы сотрудничества

ТНК используют контрактные формы сотрудничества с целью минимизации транзакционных издержек, которые могут возникнуть при создании предприятия в принимающей стране, а также в целях получения доступа к требуемым ресурсам развития. Между тем, в контрактах могут быть прописаны требования к дизайну и качеству продукта, услуг, обязательные процессы и стандарты производства, бизнес-модели, которые должна использовать фирма-партнер. Таким образом, при контрактном сотрудничестве ТНК оказывают реальное воздействие на процесс ведения бизнеса: они могут требовать от партнера проводить капитальные вложения, менять производственные технологии, улучшать условия труда, использовать специально обозначенных поставщиков и т.д.

Безусловно, все данные формы оказывают различное влияние на принимающие страны, которые сильно варьируются в зависимости от правовой системы каждой отдельной страны, от уровня ее развития и от абсорбирующей способности частного сектора страны. Между тем, можно выделить основные выгоды и риски, которые возникают в стране, стимулирующей каждый из видов контрактного сотрудничества. Неакционерные формы сотрудничества так же, как и акционерные, повышают в стране занятость, способствуют ее включению в международные цепочки создания стоимости, стимулируют технологический трансфер, наращивают производственный потенциал отечественных предприятий, способствуют увеличению экспорта.

Кроме того, в силу своей имманентной особенности они более гибкие и изменчивые, нежели прямые иностранные инвестиции, могут быть более уместными в ряде отраслей, например, в сельском хозяйстве, где подрядное производство с большей степенью вероятности способствует решению вопросов, связанных с ответственным инвестированием (уважение местных прав, устойчивое использование ресурсов, обеспечение средств к существованию для фермеров), чем широкомасштабное приобретение земельных участков¹⁶. Однако в силу своей принципиальной особенности неакционерные формы сотрудничества могут носить непостоянный или циклический характер, не гарантируя создание во Вьетнаме продукции с высокой добавленной стоимостью, сопровождаться схемами обхода социальных и экологических требований.

2.1. Аутсорсинг бизнес-процессов

По объемам аутсорсинга Вьетнам отстает от ведущих игроков: по размеру рынка аутсорсинга бизнес-процессов первое место в мире занимает Индия (занятость 2,8 млн чел., экспорт 19 млрд долл. США в 2014 г.), а второе место – Филиппины (занятость 750 тыс. человек, экспорт 14,4 млрд долл. США). Между тем уже в 2015 г. согласно изданию «Галф таймз» Вьетнам был признан самой лучшей страной для «аутсорсинга бизнес-процессов» с точки зрения рисков, стоимости и условий деятельности он поднялся на 1-е место с 5-го, которое занимал в 2014 г.¹⁷ В рейтинге Tholons за 2014 г. по 100 самым популярным направлениям для аутсорсинга картина несколько менее впечатляющая, но Вьетнам стоит высоко: Хошимин на 17-м месте (-1), Ханой на 22-м (+1)^{18, 19}.

Особенно активно во Вьетнаме развивается аутсорсинг услуг в сфере ИТ. По мнению Ассоциации программного обеспечения (ПО) и ИТ услуг, Вьетнам входит в десятку крупнейших экспортеров ПО. Основными рынками экспорта ПО являются США и Япония, например, по аутсорсингу для Японии Вьетнам обошел Индию (на 1-м месте КНР). В общей сложности в СРВ насчитывается 1000 компаний, создающих по аутсорсингу ПО. По данным Ассоциации обработки информации Вьетнама, занятость в отрасли составляет 80 тыс. чел. В 2013 г.

доходы отрасли превысили 1 млрд долл. США, причем на аутсорсинг и экспорт ПО услуг приходится 25% доходов отрасли.

Рынок аутсорсинговых услуг демонстрирует высокие темпы роста. Доходы вьетнамских аутсорсинговых компаний сферы ИТ в 1 квартале 2014 г. выросли на 34% по сравнению с аналогичным периодом 2013 г.: рост FPT Software – 30%, TMA Solutions – 20%, парка высоких технологий Куангчунг – 34%. Доход компании Global CyberSoft в 2013 г. составил 11,6 млн долл. США. В 2004–2013 гг. темпы роста доходов и занятости компании FPT Software были равны 49% и 43% соответственно. В 2014 г. доходы составили 138 млн долл. США, а в 2015 г. компания поставила целью увеличить их до 1 млрд долл. США²⁰.

В значительной степени быстрое развитие сектора аутсорсинга бизнес-процессов и в особенности аутсорсинга ИТ-услуг во Вьетнаме стало возможным благодаря политике руководства страны. Одним из первых правовых документов данной сферы стало Постановление правительства № 7 от 05.06.2000 г. о развитии софтверной промышленности в СРВ в 2000–2005 гг.²¹. Правительство начало реализовывать различные пакеты финансового стимулирования: сохранило низкие импортные пошлины на ИТ-продукты, ввело ряд налоговых и других льгот для ИТ-компаний. Например, компании, участвующие в производстве программного обеспечения (и вьетнамские компании, и компании с иностранным капиталом) освобождаются от налога на прибыль в течение четырех лет с момента получения налогооблагаемого дохода. Программные продукты пользуются нулевой ставкой НДС и освобождаются от налога на экспорт. Процедуры создания компании в сфере ИТ проще по сравнению со сферой, например, рекламы. Дальнейшие инициативы государства были направлены на развитие ИТ-инфраструктуры: поддержку и развитие парков высоких технологий, университетов, готовящих специалистов данного профиля, реорганизацию корпорации FPT.

Стратегия правительства Вьетнама по развитию аутсорсинга ИТ-услуг более чем оправдана: аутсорсинг ИТ-услуг стимулирует национальное информационно-коммуникационное развитие²², способствует внедрению но-

вейших технологических разработок; стимулирует развитие высокого образовательного уровня населения, повышает привлекательность страны для инвесторов.

2.2 Франчайзинг

Во Вьетнаме франчайзинг начал развиваться относительно поздно: официально он был признан в Законе о торговле 2005 г. (вступил в силу с 2006 г.)²³. В соответствии с обязательствами перед ВТО с января 2009 г. Вьетнам открыл рынок для иностранных компаний в данной бизнес-сфере²⁴. Правовая база для его развития заметно отстает от законодательства развитых стран²⁵.

Тот факт, что в рейтинге GlobalView корпорации Edwards Global Services (EGS) (агентства по продвижению франшиз) Вьетнам в 2013 г. вошел в число 10-ти самых перспективных рынков для развития франчайзинга, объясняется высокой емкостью рынка. При сравнении с другими странами региона Вьетнам заметно отстает как по количеству франшиз, так и по количеству точек продаж. По данным Министерства промышленности и торговли СРВ, в 2014 г. во Вьетнаме было зарегистрировано только 126 франшиз²⁶. Между тем, например, в Таиланде в 2010 г. было зарегистрировано 514 франшиз²⁷, в Малайзии – 603²⁸, в Китае – 4000²⁹, в РК – 2400, в Индонезии – 1475^{30, 31}. Здесь неразвиты многие глобально известные сетевые компании. Например, по данным на январь 2015 г., на Филиппинах действовало 400 ресторанов McDonald's, в Малайзии – 300, 170 в Индонезии, в Сингапуре – 130, а во Вьетнаме первый McDonald's открылся только в феврале 2014 г.³². Однако при этом по данным ТПП Вьетнама, 60% зарегистрированных франшиз во Вьетнаме действуют успешно³³.

Франшизы традиционно активнее всего действуют в секторах быстрого питания, образования, услуг и розничной продажи одежды. Первыми франшизами во Вьетнаме стали модели-бизнеса из США (KFC и Pizza Hut) и из РК (Lotteria). В 2014 г. KFC и Lotteria имели во Вьетнаме 140 ресторанов и 170 точек продаж соответственно. Активно развивается сеть ресторанов Subway, Baskin-Robbins, Starbucks, Popeye's и Burger King и др. Во Вьетнаме активно ведут деятельность такие сети супермаркетов и розничной торговли, как Metro Cash & Carry

(Германия) and Parkson (Малайзия). Постепенно развиваются и вьетнамские франшизы: Highway4, Pho 24, Trung Nguyen, Ninomaxx, FOCI Co и ряд других. Сеть кафе Pho 24 стала одной из первых франшиз, проданных за рубеж.

2.3 Контрактное фермерство во Вьетнаме

Правительство Вьетнама приняло первые шаги по стимулированию контрактного земледелия в 2002 г. (Постановление № 80). Вопросы регулирования контрактного земледелия были рассмотрены в Законе о торговле 2005 г. Очередным шагом по формированию правовой базы применения контрактного фермерства стало Постановление № 62 от 25.10.2013 г.

Несмотря на отмечаемые специалистами проблемы в правовом поле контрактного фермерства во Вьетнаме, в ряде отраслей оно уже получило широкое распространение. В настоящее время более 90% хлопка и свежего молока, 40% риса и чая Вьетнама реализуются через контрактное фермерство³⁴. Исследование Азиатского банка развития в 2005 г. показало, что из 30 случаев применения контрактного земледелия 20 были успешными, но сильно зависели от поддержки местных органов власти, качественного планирования использования земли, учета сезонных характеристик продукции и рыночной стоимости, участия в обсуждении контрактов с фермерами, контроля государства за соблюдением контрактов без прямого вмешательства.

По причине ограниченных ресурсов для инвестирования в национальное сельское хозяйство правительство Вьетнама предпринимает активные шаги по стимулированию ГЧП в сфере сельского хозяйства с мировыми лидерами сельскохозяйственного производства. Вьетнам является одной из 11 стран в мире, которые реализуют государственно-частное партнерство в сельском хозяйстве. По данным Министерства сельского хозяйства и аграрного развития СРВ, проекты ГЧП стимулировали рост производства сельскохозяйственной продукции в 2–3 раза и увеличили доход фермеров на 10-15%. Модель ГЧП «Новое видение сельского хозяйства» для устойчивого аграрного производства Вьетнама, представленная на конференции Всемирного экономического форума по Восточной Азии (ВЭФ-ВА) в 2010 г. в г. Хошимине, реализуется при участии 15 ТНК

(ADM, Bunge, Cargill Inc., Cisco Vietnam, DuPont Vietnam, METRO Cash & Carry Vietnam, Nestlé, PepsiCo Vietnam, Monsanto Vietnam, Swiss Re, Syngenta Asia Pacific, Unilever Vietnam, Yara International...). Модель действует в 5 рабочих группах (чай, кофе, овощи, фрукты, морепродукты), которые преимущественно представляют собой программы ТНК по подготовке местных производителей, оказания им поддержки с целью формирования и совершенствования собственной системы поставок. ГЧП дает крупным ТНК возможность наладить свои сети поставок сельскохозяйственной продукции для собственного производства, делая минимальные инвестиции³⁵.

Помимо значительных положительных аспектов влияния на развитие национальной сельскохозяйственной отрасли, контрактное фермерство может рассматриваться как способ, который используют ТНК, чтобы получить доступ к дешевым ресурсам земли и труда, контроль над фермерскими хозяйствами. Кроме того, существуют высокие риски попадания целых экспортных сырьевых рынков под влияние крупных ТНК, как это уже произошло с рынком кофе Вьетнама и происходит с рынком морепродуктов и чая.

2.4 Контрактное производство

Контрактное производство получило широкое развитие в 1970-е годы в Европе и сегодня активно используется в развивающихся странах, в особенности в электронной промышленности, производстве автозапчастей, в текстильной и обувной отраслях, в производстве игрушек и в фармацевтике. Согласно данным ЮНКТАД, в 2010 г. по контрактам было произведено более 50% трикотажной, обувной, текстильной продукции в мире³⁶.

Во Вьетнаме контрактное производство получило широкое распространение после вступления в ВТО и прихода в страну ТНК, которые, в свою очередь, являются субподрядчиками других компаний сектора. Например, в секторе производства одежды Вьетнама действуют компании из Гонконга TAL, Narutex и другие, которые сами являются субподрядчиками мировых сетей розничной торговли. В целом сектор находится под влиянием иностранных компаний: несмотря на то, что на

них приходится только 15% от общего количества, они генерируют 60% экспорта³⁷.

Большинство вьетнамских фирм текстильной отрасли являются субподрядчиками ТНК в международной цепи поставок, используют импортные материалы и оборудование. В 2011 г. преобладающей формой контрактов были СМР («крой-ка–шитье–упаковка» – cut, make and pack), при которых добавленная стоимость создается исключительно за дешевого труда местных работников. Контракты типа «франко-борт» (FOB), при которых компании могут самостоятельно приобретать материалы за рубежом, намного предпочтительнее СМР, но распространены мало³⁸. Единственной наиболее продвинутой вьетнамской компанией в сфере создания добавленной стоимости является государственная текстильная корпорация VINATEX³⁹, которая стремится сокращать долю импортных материалов, тем самым увеличивая национальную добавленную стоимость. Корпорация обеспечивает порядка 33% экспорта текстильной продукции, работает по контрактам с иностранными заказчиками. Например, из 200 фабрик корпорации (на них заняты 2 млн чел.) 30 работают по контракту с торговой китайской компанией Itochu⁴⁰.

В секторе электроники наблюдается ситуация сходная с ситуацией в секторе текстильного производства, однако вьетнамские компании еще меньше включены в работу по контрактам с иностранными заказчиками. Сегодня во Вьетнаме обосновались такие мировые производители электроники по субконтрактам, как Foxxon, Flextronics, Compal, Renesas Technolog⁴¹ и другие, причем большинство из них – это компании из азиатских стран. Корпорации неохотно включают в свои сети поставок вьетнамских производителей. Например, из 68 компаний, которые являются поставщиками Samsung, только 20 компаний – вьетнамские, при этом они поставляют исключительно такие дешевые материалы, как упаковка⁴².

Развитие международного бизнеса характеризуется тенденциями усложнения и диверсификации, роста взаимозависимости участников – клиентов и производителей. В такой системе, чем больше страна вовлечена в международные производ-

ственные процессы, чем более подготовлена для этого правовая база, тем увереннее она себя чувствует в мировой производственной цепи и имеет больше шансов на дальнейшее развитие, тем эффективнее она использует выгоды от интеграции и глобализации для решения национальных задач развития.

ТНК, инвестируя во вьетнамскую экономку, ориентируются на свои собственные цели и, как правило, не учитывают национальные интересы принимающей страны. Например, наиболее распространенная во Вьетнаме форма инвестирования через создание предприятий со 100% иностранной собственностью часто создает дополнительные проблемы для развития национального бизнеса, в том числе лишает иностранные компании стимула включать в свою систему поставок и сбыта вьетнамские компании. Это оставляет их на периферии производственного процесса, сужает каналы для технологического трансфера. Такая форма, как государственно-частное партнерство, несмотря на растущее значения для реализации социально-значимых инфраструктурных проектов, вызывает осторожный интерес у потенциальных инвесторов, испытывающих недоверие и опасения при сотрудничестве с бюрократизированным государством.

Формы неакционерного сотрудничества начали получать распространение во Вьетнаме недавно и носят экспериментальный, нередко противоречивый характер, в особенности, например, в контактном фермерстве. В случае с контрактным производством в текстильной отрасли выгоды от современной формы ведения бизнеса для мелких вьетнамских предприятий ограничены. Выигрывают крупные производители, которые имеют потенциал для роста и модернизации. Значительные положительные результаты демонстрирует отрасль аутсорсинга ИТ-услуг, во многом благодаря целенаправленной политике государства.

Поскольку политика изоляционизма ранее доказала свою неэффективность, у Вьетнама практически нет выбора, развивать неакционерные формы сотрудничества или нет, однако делать это предстоит с наименьшими потерями для национальных производителей и потребителей. В такой ситуации минимизация рисков от развития современных форм ведения бизне-

са зависит, в первую очередь, от эффективности политики правительства по их продвижению, по защите прав вьетнамских производителей и от мер, направленных на их поддержку и развитие. Например, в случае с франчайзингом, поддержка национальных производителей, профильных ассоциаций, как в других странах, не только поможет национальному мелкому и среднему бизнесу освоить эффективные формы хозяйствования, но и приведет к росту количества национальных франшиз и во Вьетнаме, и за рубежом.

От того, насколько быстро и успешно Вьетнам будет диверсифицировать формы участия в международном бизнесе, зависит изменение его положения в международной цепи создания стоимости и реализация стратегии национальной модернизации. Политика диверсификации каналов инвестирования и международного сотрудничества способна направить иностранные средства как на повышение технологической базы Вьетнама, так и на ускорение коренной модернизации страны.

¹ В 2014 г. авторитетное издание The Wall Street Journal признало СРВ одной из самых перспективных стран для ТНК с точки зрения организации здесь своего бизнеса. См.:

<http://blogs.wsj.com/frontiers/2014/06/06/nigeria-argentina-and-vietnam-prove-top-picks-for-multinationals> (дата посещения: 15.09.2015).

² В различных источниках используются термин «кооперация без непосредственного инвестирования» (*англ.* non-equity modes), «контрактное сотрудничество» или «способ организации международного производства, не связанный с участие в капитале» (СНУК).

³ *Ла Мань Тханг*. Стратегии и перспективы деятельности зарубежных ТНК на рынке Вьетнама, Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. Москва, 2013. С. 153.

⁴ Традиционно к ПИИ относится приобретение 10% и более уставного капитала фирмы

⁵ По данным ЮНКТАД, ТНК организуют 90% мировых ПИИ. См.: *Worlds Investment Report 2011. Non-equite modes of international production and development / Ed. by Y. Zhan. Switzerland, 2011. P. 226.*

⁶ *Newman C., Rand J., Talbot T., Tarp F.* Technology transfers, foreign investment and productivity spillovers: evidence from Vietnam. IIS Discussion Paper, 2014. P. 22.

⁷ Overview of PPP program in Vietnam. См.: <http://fia.mpi.gov.vn/detail/404/overview-of-ppp-program-in-vietnam> (дата посещения: 27.02.2014).

⁸ *Lindborg J.D.* Assessment of Public–Private Partnerships in Viet Nam, ADB, Manila, 2012. P. 36.

⁹ *Simonet D.* Entry modes of European Firms in Vietnam American University of Sharjah Emerging market Journal Volume 2 (2012). P. 16.

¹⁰ *Мазырин В.М.* Вьетнамская экономика сегодня. Итоги 25 лет рыночной трансформации (1986-2010 гг.). М.: ИД «ФОРУМ», 2013. С. 384.

¹¹ Vietnam's stock market capitalization tops \$52bn: minister. См.: <http://tuoitrenews.vn/business/21256/vietnams-stock-market-capitalization-tops-52bn-minister>

¹² Stock market not strong enough to support equitization. См.: <http://english.vietnamnet.vn/fms/business/133908/stock-market-not-strong-enough-to-support-equitization.html> (дата посещения: 15.09.2014).

¹³ New foreign portfolio investment cycle starts in Vietnam. См.: <http://english.vietnamnet.vn/fms/business/91996/new-foreign-portfolio-investment-cycle-starts-in-vietnam.html> (дата посещения: 15.09.2014).

¹⁴ Vietnam Opening the Doors for Portfolio Foreign Investment. См.: <http://vietnamlawinsight.com/2015/07/03/vietnam-opening-the-doors-for-portfolio-foreign-investment> (дата посещения: 02.08.2014).

¹⁵ Nghị Định Số: 60/2015/NĐ-CP, ngày 26 tháng 06 năm 2015 (Постановление правительства № 60 от 26.06. 2015 г.). См.: http://moj.gov.vn/vbpq/Lists/Vn%20bn%20php%20lut/View_Detail.aspx?ItemID=30425 (дата посещения: 15.09.2015).

¹⁶ Worlds Investment Report 2011, Non-equite modes of international production and development / Ed. by Y. Zhan, Switzerland, 2011. P. 226.

¹⁷ Vietnam 'outperforms' China and India in BPO ratings. См.: <http://english.vietnamnet.vn/fms/special-reports/128894/vietnam-outperforms--china-and-india-in-bpo-ratings.html> (дата посещения: 15.09.2015).

¹⁸ Top 10 Outsourcing Destinations Rankings and Report Overview / Ed. by M. Ravago, Tholons. New York, 2015. P. 3.

¹⁹ Vietnam software outsourcing sector grows strongly, in world's top 10. См.: <http://tuoitrenews.vn/business/19104/vietnam-software-outsourcing-sector-grows-strongly-in-worlds-top-10> (дата посещения: 04.18.2014).

²⁰ FPT Software targets \$1b in 2015 revenue. См.: <http://vietnamnews.vn/economy/265761/fpt-software-targets-1b-in-2015-revenue.html> (дата посещения: 28.01.2015).

²¹ Nghị quyết của Chính Phủ về xây dựng và phát triển công nghiệp phần mềm giai đoạn 2000 – 2005. (Постановление Правительства о создании и развитии отрасли производства программного обеспечения в 2000–

2005 г.). См.:

http://www.moj.gov.vn/vbpq/Lists/Vn%20bn%20php%20lut/View_Detail.aspx?ItemID=23608 (дата посещения: 15.09.2015).

²² Цветкова Н.Н. ТНК и развитие информационно-коммуникационных технологий стран Востока // Восточная аналитика. 2011, № 2. С. 39–47.

²³ Sự phát triển Franchise tại Việt Nam (Развитие франчайзинга во Вьетнаме). См.:

<http://www.vietfranchise.com/index.php?Module=Content&Action=view&id=29> (дата посещения: 22.04.2015).

²⁴ The blooming franchise business in Vietnam. См.:

<http://english.vov.vn/Economy/The-blooming-franchise-business-in-Vietnam/280969.vov> (дата посещения: 09.08.2014).

²⁵ Ngô Quốc Chiến. Một số điều khoản độc quyền trong hợp đồng nhượng quyền thương mại: so sánh pháp luật Việt Nam, Pháp và Liên Minh Châu Âu. (Некоторые эксклюзивные условия франчайзинговых контрактов: сравнение законодательства Вьетнама, Франции и Европейского Союза). External Economic Review 64 (2014). P. 22–37.

²⁶ Не учитываются случаи, когда выдача франшизы происходит в форме лицензионного соглашения или соглашений по дистрибуции, а не через франчайзинговый контракт и регистрацию франшизы с МПит. См.:

<http://vietnamnews.vn/economy/262935/failure-to-register-franchising-operations-could-attract-sanctions.html> (дата посещения: 19.11.2014).

²⁷ Declining failure rate underlines strength of franchise business. См.:

<http://m.bangkokpost.com/business/276528> (дата посещения: 24.01.2015).

²⁸ Making franchising a success. См.:

<http://www.thestar.com.my/story/?file=%2F2012%2F12%2F15%2Fbusiness%2F12412115> (дата посещения: 15.12.2012)

²⁹ Giles S., Rose N. Franchising in the Asia-Pacific Region, FCA National Franchise Conference. Melbourne, 2014. P. 26.

³⁰ Franchising in the Asia-Pacific Region. См.:

<http://whoswholegal.com/news/features/article/30098/franchising-asia-pacific-region> (дата посещения: 11.2012).

³¹ Franchise businesses booming in Korea. См.:

http://www.koreatimes.co.kr/www/news/biz/2010/10/123_72873.html (дата посещения: 10.09.2010).

³² McDonald's outlets set to double in Kingdom by 2020. См.:

<http://www.nationmultimedia.com/business/McDonalds-outlets-set-to-double-in-Kingdom-by-2020-30252953.html> (дата посещения: 30.01.2015).

³³ Высокий показатель, который доказывает перспективность данной модели ведения бизнеса во Вьетнаме.

³⁴ Nguyen Thi Thu Trang. Legal policies and regulations governing contract farming in Vietnam, UNIDROIT. Rome, 2014. P. 22.

³⁵ PepsiCo signs contract-farming MoU with VN potato growers. См.: <http://www.eco-business.com/news/pepsico-signs-contract-farming-mou-vn-potato-growers/> (дата посещения: 13.10.2014).

³⁶ Worlds Investment Report 2011. Non-equite modes of international production and development / Ed. by Y. Zhan. Switzerland, 2011. P. 226.

³⁷ *Bui Van Tot*. Textile and Apparel Industry Report-Opportunities for break-through. Hanoi, 2014, p. 45

³⁸ *Angie Ngoc Tran*. Vietnamese Textile and Garment Industry in the Global Supply Chain: State Strategies and Workers' Responses // Institutions and Economies. 2012. Vol. 4, No. 3. 2012. P. 123–150.

³⁹ Textile exports continue to rise. См.: <http://vietnamnews.vn/economy/251932/textile-exports-continue-to-rise.html> (дата посещения: 06.03.2014)

⁴⁰ Foreign investment increases in textile-garment projects. См.: <http://english.vietnamnet.vn/fms/special-reports/115801/foreign-investment-increases-in-textile-garment-projects.html> (дата посещения: 06.11.2014).

⁴¹ Vietnam to become Southeast Asia's fastest growing contract manufacturing hub. См.:

<http://www.amchamvietnam.com/1624/vietnam-to-become-southeast-asia-s-fastest-growing-contract-manufacturing-hub> (дата посещения: 22.04.2015).

⁴² Economists balk at Vietnam's 'overly-generous' FDI incentives. См.: <http://www.thanhniennews.com/business/economists-balk-at-vietnams-overlygenerous-fdi-incentives-29422.html> (дата посещения: 02.08.2014).