

Выпуск 45 • Апрель 2021



ВЬЕТНАМ БРИФИНГ

Дезан Шира и Партнеры

Перенос Вашего Производства во Вьетнам

Планирование переноса
вашего производства

с. 04

Рынок труда и оптимизация
трудовых ресурсов

с. 10

Организация вашего производства с. 07

Введение



АЛЬБЕРТО ВЕТТОРЕТТИ

Партнер
Дезан Шира и Партнеры

Вьетнам успешно отреагировал на пандемию, а его ориентированная на экспорт модель роста повысила уровень производительности и позволила цепочкам поставок функционировать с небольшими сбоями. Тенденции мобильности во Вьетнаме показывают, что некоторые секторы вернулись к уровню экономической активности, существовавшему до пандемии. Это заставило бизнес обратить внимание на то, что с прошлого года Вьетнам стал очень привлекательным местом для переезда в Юго-Восточную Азию.

Стабильная политика Вьетнама, дешевое сырье, конкурентоспособная стоимость рабочей силы, благоприятная торговая среда и инвестиционная политика делают его идеальным местом для инвесторов, стремящихся снизить свои операционные расходы и диверсифицировать производственные мощности.

Тем не менее, решение о переносе производства во Вьетнам не обойдется без определенных проблем. Производители должны спланировать перестройку цепочек поставок, выбрать какие производственные элементы следует переместить, а также разработать идеальную стратегию выхода на рынок. Хотя Вьетнам не может полностью заменить промышленность Китая, он привлечет значительное количество фирм, которые ищут альтернативы из-за повышения расходов в Китае.

В этом выпуске журнала Вьетнам Брифинг мы рассмотрим способы планирования вашего переезда, а также варианты выхода на рынок Вьетнама. Затем мы рассмотрим процедуры и процессы организации работы и географические особенности для конкретных отраслей. В заключение мы расскажем о состоянии рынка труда Вьетнама и стратегиях оптимизации рабочей силы.

Этот журнал основан на многолетнем опыте компании Дезан Шира и Партнеры по поддержке иностранных предприятий во Вьетнаме. Для получения дополнительной информации и консультации о том, как спланировать переезд во Вьетнам, свяжитесь с нами по адресу vietnam@dezshira.com.

С наилучшими пожеланиями,

Альберто Ветторетти

ASIA BRIEFING
www.asiabriefing.com

Компания «Азия Брифинг Лтд» Офис 507, 5-й этаж,
Чинахем Голден Плаза, д. 77, ул. Моды, Цим Ша Цуй,
Ист Коулун, Гонконг



Дезан Шира и Партнеры

www.dezshira.com



АСЕАН Брифинг

www.aseanbriefing.com



Китай Брифинг

www.china-briefing.com



Индия Брифинг

www.india-briefing.com



Вьетнам Брифинг

www.vietnam-briefing.com



Россия Брифинг

www.russia-briefing.com



Шелковая дорога

www.silkroadbriefing.com

Справка

Журнал «Вьетнам Брифинг» и связанные с ним названия выпускаются компанией «Азия Брифинг Лтд», дочерним предприятием холдинговой группы «Дезан Шира».

Материалы предоставлены компанией «Дезан Шира и Партнеры». Мы не несем ответственности за содержание данной публикации. Настоятельно рекомендуем читателям обратиться за профессиональной консультацией, если вы хотите воспользоваться предложениями, сделанными в этой публикации.

Пишите по вопросам содержания этого журнала: editor@asiabriefing.com

Все материалы и содержимое
© 2021 Asia Briefing Ltd.

Редакция

Издатель Asia Briefing Ltd.
Главный редактор Мелиса Сирелл
Редактор Притеш Самуэль
Дизайнер Апараджита Задзу


Перенос Вашего Производства во Вьетнам

Оглавление

Планирование переноса вашего производства с. 04

Организация вашего производства с. 07

Рынок труда и оптимизация
трудовых ресурсов с. 10



Годовая подписка

Vietnam Briefing Magazine издается четыре раза в год.

Чтобы подписаться, посетите www.asiabriefing.com/store. Пожалуйста, ознакомьтесь с интерактивными источниками ниже.



Обратная связь: задайте Ваш вопрос

info@dezshira.com



Профессиональные услуги

www.dezshira.com/services



Азияпедия: библиотека для инвесторов в Азии

www.dezshira.com/library



Юридические, налоговые, бухгалтерские новости

www.vietnam-briefing.com/news



Журналы, руководства, отчеты

www.asiabriefing.com/store



Подкасты и вебинары

<http://www.dezshira.com/library/search?type=podcast&language>

Подписывайтесь на нас

Свяжитесь с нами, чтобы узнавать последние новости, события и идеи по всей Азии.



Russia Briefing

Лайкните нашу страницу на Фейсбуке



DSA Russian Desk

Подпишитесь на нас в Твиттере



Бизнес в странах Азии

Присоединитесь к нашей группе в Линкедине



Бизнес в странах Азии

Вступите в наше сообщество ВКонтакте



Отсканируйте QR-код, чтобы подписаться на нас в WeChat и получить доступ к последним новостям и ресурсам для инвесторов.

Планирование переноса вашего производства

Дезан Шира и Партнеры

Вьетнам является одним из лучших мест в Юго-Восточной Азии для иностранных инвесторов, желающих переместить или дополнить свое производство в Китае. В последние годы Вьетнам переживает непрерывный и беспрецедентный рост по сравнению с другими странами с низкими затратами. Иностранные инвесторы все чаще выбирают Вьетнам в качестве направления "Китай плюс один" для борьбы с растущими издержками и другими непредсказуемыми сценариями, такими как торговые потрясения.

Эта стратегия приобрела новый смысл после торговой войны между США и Китаем и недавней пандемии COVID-19. Они повлияли на производителей в Китае и поставки на мировые рынки. Подобные события не являются полностью непредвиденными, но имеют глобальные последствия.

Естественно, имеет смысл диверсифицировать производство, чтобы лучше управлять своими рисками.

В этом контексте все больше компаний предпочитают дополнять свои операции в Китае производственными мощностями с недорогим сырьем на альтернативных рынках, таких как Вьетнам.

Как вы планируете переезд?

Вьетнам может оказаться сложным рынком. В краткосрочной перспективе производители могут столкнуться с проблемой переноса производства, поскольку цепочки поставок должны быть перестроены. Компании часто не могут решить, что именно переместить, как они планируют войти на вьетнамский рынок и

где они будут налаживать операции внутри страны.

Те, кто понимает эти проблемы, имеют преимущество перед своими конкурентами - они смогут принимать более обоснованные решения, которые имеют жизненно важное значение для стабилизации работы в краткосрочной перспективе и расширения в среднесрочной (при необходимости).

Не существует универсального решения для всех. Каждая отрасль, рынок и местоположение отличаются друг от друга, поэтому для каждого бизнеса требуется индивидуальный подход в соответствии с конкретными требованиями. Иностранные компании должны провести тщательную проверку, прежде чем переходить к процессу

Большой шаг: из Китая во Вьетнам, из Вьетнама в остальной мир

The infographic features a map of China in purple on the left and Vietnam in blue on the right. A dashed arrow points from China to Vietnam. Below the map, there are four icons representing different aspects of the transition: a factory for production, a factory with a crane for customs, a globe with arrows for trade, and a group of people for foreign specialists. Each icon is accompanied by a title and a list of key points.

- Производство**
 - Наиболее частая и известная причина переезда из Китая во Вьетнам.
 - Устаревшая причина переехать во Вьетнам - уменьшить затраты на рабочую силу (есть более привлекательные варианты в этом аспекте).
- Уход от пошлин**
 - Резко растут пошлины после торговой войны между США и Китаем.
 - Дополнительный толчок за счет значительного вовлечения Вьетнама в глобальные соглашения о свободной торговле.
- Центр обработки импорта/экспорта**
 - Возможность выбора для регионального распределительного центра (ASEAN/APAC), даже не для глобального импорта и экспорта.
 - Соглашения о свободной торговле, соглашения об избежании двойного налогообложения и пошлины вносят большой вклад в эту тенденцию.
- Иностранные специалисты**
 - Исход иностранных специалистов из Китая - тенденция началась до Covid-19.
 - Теперь все больше специалистов не могут или не хотят возвращаться.
 - Привлекательная альтернатива во Вьетнаме.

переноса производства, мы рекомендуем обратиться за профессиональной помощью при рассмотрении вопроса о смене цепочки поставок.

Дастин Догерти, руководитель отдела Северной Америки Дезан Шира и Партнеры отмечает: “В то время как уникальные преимущества Вьетнама в качестве инвестиционного направления для американских компаний неуклонно росли в течение последних пяти лет или около того, это все еще незнакомый рынок для новых инвесторов. Вьетнам обладает высокой степенью регионального разнообразия, Север, Центр и Юг страны имеют особые конкурентные преимущества для различных отраслей и видов бизнеса. В районе Хошимина потенциальный инвестор найдет оживленный коммерческий центр с диверсифицированной цепочкой поставок, в то время как Центр страны может обеспечить преимущества по затратам, не сравнимые с Севером и Югом.”

Процессы, которые следует учитывать во время переезда, включают в себя:

- Изучение рынка;
- Первичный отбор;
- Предварительная комплексная проверка большого списка мест;
- Детальная проверка;
- Разработка сравнительной модели;
- Окончательный выбор местоположения; Организация визита.

Шаг 1. Выберите элементы производства для перемещения

Компании должны четко понимать какие виды производства они намерены перенести на рынок Вьетнама. Большинство компаний выбирают альтернативное местоположение из-за более низких затрат, этот вариант хорошо подходит для базового производства и сборки.

Тем, кто ориентирован на более сложные производственные операции, следует провести тщательный анализ имеющейся рабочей силы, сетей поставщиков и инфраструктуры Вьетнама, чтобы убедиться, что это производство окажется возможным.

Шаг 2. Выберите стратегию входа

Вьетнам предлагает несколько вариантов выхода на рынок - мы опишем наиболее распространенные варианты корпоративной структуры для инвесторов.

Представительство

Представительство предлагает недорогой вход для компаний, стремящихся лучше понять

вьетнамский рынок. Таким образом, этот вариант является одним из наиболее распространенных для новичков на вьетнамском рынке и часто предшествует более широкому присутствию в стране. Сейчас представительствам разрешено заниматься следующими видами деятельности:

- Проведение маркетинговых исследований;
- Представление интересов своей материнской компании;
- Содействие деятельности головного офиса посредством встреч и других мероприятий, которые на более поздних этапах приводят к развитию бизнеса.

Министерство планирования и инвестиций Вьетнама (МПИ) в настоящее время не установило необходимый капитал для представительства. Хотя МПИ не налагает определенных требований на капитал, компании должны будут продемонстрировать, что вклад в капитал достаточен для финансирования их операций. В результате потенциальные инвесторы должны быть готовы выделить минимум 10 000 долларов США на финансирование своей деятельности. Представительства могут быть созданы в срок от шести до восьми недель.

Филиал

Филиал может вести бизнес во Вьетнаме в рамках деятельности материнской компании. Чтобы создать филиал, материнская компания должна вести бизнес в своей стране не менее пяти лет. Филиалы ограничены определенными видами бизнеса, оказывающими такие услуги, как финансы и банковское дело. Филиалы могут нанимать персонал напрямую, чтобы облегчить заключение контрактов между материнской компанией и вьетнамскими компаниями, и работать аналогично представительству.

Филиалом разрешается заниматься следующими видами деятельности:

- Аренда офисов;
- Аренда или покупка оборудования и помещений, необходимых для работы;
- Найм местных и иностранных сотрудников;
- Перевод прибыли за границу;
- Покупка и продажа товаров и коммерческая деятельность по лицензии;
- Создание бухгалтерского отдела, отдела маркетинга и кадров, представляющих головную компанию.

Филиалу необходимо получить лицензию учреждения и печать с названием материнской компании. Филиалу также необходимо будет назначить управляющего филиалом, который должен быть резидентом Вьетнама.

Иностранные компании могут назначить менеджера из своей страны, но этот сотрудник должен получить разрешение на работу во Вьетнаме, чтобы его можно было нанять на должность управляющего филиалом.

Министерство промышленности и торговли одобряет регистрацию филиала после того, как компания представит все документы, процесс обычно занимает 20 рабочих дней.

100% иностранное предприятие

Предприятие со 100-процентным иностранным капиталом (ПИИ) во Вьетнаме может работать в виде следующих юридических лиц:

- Акционерное общество;
- Общество с ограниченной ответственностью.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) являются наиболее распространенной формой инвестиций для иностранных инвесторов из-за их меньшей ответственности и требований к капиталу.

Общество с ограниченной ответственностью может быть с одним участником (только один владелец) и с несколькими участниками (будет более одного акционера). Собственниками ООО могут быть частные лица или компании, в зависимости от требований конкретного инвестора.

Время создания предприятия со 100% иностранным капиталом может занимать от двух до четырех месяцев.

Совместное предприятие

Совместное предприятие (СП) предполагает партнерство компаний или частных лиц с определенной бизнес-целью. Совместные предприятия не являются единственным вариантом корпоративной структуры. Партнеры обычно создают ООО для стандартных СП и акционерное общество (АО), если нужен листинг на фондовых биржах Вьетнама.

Для инвесторов, приобретающих доли в государственных предприятиях, имеющих листинг на биржах Вьетнама, требуется структура АО. При выходе на вьетнамский рынок иностранные инвесторы могут создавать совместные предприятия как мажоритарная (доля владения более 50 процентов) или миноритарная сторона (доля владения менее 50 процентов).

Требования к капиталу для СП такие же, как и для предприятий со 100-процентным иностранным капиталом. Нерегулируемые секторы не попадают под эти требования к капиталу. Однако, во многих случаях Вьетнамское МПИ применяет отдельные требования к капиталу для каждой отрасли.

Процент владения и, следовательно, размер вложенного капитала является более важным показателем, который следует использовать при оценке требований к капиталу для совместных предприятий во Вьетнаме. В настоящее время законодательные нормы устанавливают нижний предел иностранного взноса в размере 30 процентов для совместных предприятий, а также верхний предел в определенных отраслях. Правительство также требует минимальный взнос для местных инвесторов в зависимости от отрасли. Создание СП занимает от двух до четырех месяцев.

Государственно-частное партнерство

Государственно-частное партнерство (ГЧП) предполагает партнерство между иностранным или местным предприятием и государством для завершения ключевых инфраструктурных проектов. Власти Вьетнама активно используют ГЧП для различных инфраструктурных проектов и решения проблем, возникших в результате сокращения роли государственных предприятий, роста населения и ускорения урбанизации. Существует 5 типов ГЧП: построение-передача-эксплуатация (ППЭ), построение-передача (ПП), построение-эксплуатация-передача (ПЭП), построение-владение-эксплуатация (ПВЭ) и построение-передача-аренда (ППА).

Слияние и поглощение

Слияния и поглощения (M&A) становятся все более популярным способом для иностранных инвесторов, желающих начать свою деятельность во Вьетнаме. Благодаря M&A инвесторы могут пользоваться уже существующим доступом к потребителям, местам и каналам сбыта. Знание местных особенностей может оказаться критически важным для успешной работы в динамичной и быстро меняющейся инвестиционной среде Вьетнама.

Инвесторы, которым сложно выйти на вьетнамский рынок, могут выбрать M&A, который представляет собой уникальный метод решения нескольких проблем.

Инвесторам необходимо взвесить все «за» и «против» того, как слияние или поглощение может дополнить их бизнес-стратегию. Слияние - это когда две компании объединяются в одну путем передачи активов, прав, обязательств и долей объединенной компании, поэтому две отдельные компании прекратят свою деятельность.

Поглощение компании требует смены владельца и обычно происходит путем покупки существующих акций или новых акций, но также включают приобретение активов. Непубличные компании в основном несут ответственность за несоблюдение положений, изложенных в соглашении.

Инвесторы, заинтересованные в этом пути, должны узнать правовую основу для слияния и поглощения, а также понимать процедуры и ограничения, связанные с поглощениями.

Шаг 3. Определите оптимальное место для инвестиций

Во Вьетнаме есть три ключевых экономических региона (КЭР), в которых сосредоточена большая часть иностранных инвестиций и промышленной деятельности внутри страны. Каждый КЭР имеет уникальный набор условий для промышленности, которые требуют различных инвестиционных стратегий.

Компании должны иметь четкое представление о каждой зоне и провинции в этой зоне, а также о том, где сосредоточена промышленность. 🌸

Ключевые варианты выхода на рынок				
Типы структур	Общая цель	Время начала работы	Плюсы	Минусы
Представительство*	<ul style="list-style-type: none"> Нет отдельного юридического лица Ограничено исследованиями рынка, связями и контролем качества. 	Время на поиск местоположения + 6-8 недель <i>ПРИМЕЧАНИЕ. Применяется к обычным инвестиционным проектам, цели / направления деятельности которые находятся в рамках обязательств ВТО. В особых случаях будут увеличены.</i>	<ul style="list-style-type: none"> Простой процесс регистрации 	<ul style="list-style-type: none"> Не может вести приносящую доход деятельность Материнская компания несет ответственность
Филиал	<ul style="list-style-type: none"> Нет отдельного юридического лица Разрешена коммерческая деятельность в рамках материнской компании 	<i>ПРИМЕЧАНИЕ. В обычных случаях. В особых случаях сроки будут увеличены.</i>	<ul style="list-style-type: none"> Может переводить прибыль за границу 	<ul style="list-style-type: none"> Ограничено определенными отраслями Материнская компания несет ответственность
Предприятие с иностранными инвестициями (ПИИ)*	<ul style="list-style-type: none"> Отдельное юридическое лицо 	Время на поиск местоположения + 2-4 месяца	<ul style="list-style-type: none"> Ответственность ограничивается взносом в капитал Нет ограничений по сфере деятельности 	<ul style="list-style-type: none"> Не может выпускать акции Максимум 50 акционеров
Акционерное общество (АО)	<ul style="list-style-type: none"> Отдельное юридическое лицо 	<i>ПРИМЕЧАНИЕ: В обычных случаях. В особых случаях сроки будут увеличены.</i>	<ul style="list-style-type: none"> Ответственность ограничивается взносом в капитал Нет ограничений по сфере деятельности Может выпускать акции Публичное 	<ul style="list-style-type: none"> Требуется минимум три акционера Наблюдательный совет необходим для большинства АО
Государственно-частное партнерство (ГЧП)	<ul style="list-style-type: none"> Предполагает партнерство между иностранными или местными предприятиями и правительством в инфраструктурных проектах. 	Время переговоров + 2-4 месяца	<ul style="list-style-type: none"> Правительство активно использует ГЧП для развития инфраструктуры. 	<ul style="list-style-type: none"> Несколько моделей ГЧП Инвесторы не уверены в возврате инвестиций

* Самые популярные инвестиционные инструменты для иностранных инвесторов

Организация вашего производства

Дезан Шира и Партнеры

Руководство по организации производства из четырех шагов

Шаг 1. Предварительное одобрение инвестиций

Для некоторых типов инвестиций компаниям необходимо получить одобрение властей Вьетнама до начала процедуры создания. Важно понимать, потребуют ли инвестиции одобрение, и подготовить необходимую документацию с учетом времени обработки заявки, если одобрение требуется.

Шаг 2: Подача заявки на сертификат о регистрации инвестиций

Первым шагом в процессе создания компании во Вьетнаме является подача заявки на получение сертификата о регистрации инвестиций (СРИ). Он требуется для всех инвестиционных проектов, на 100 процентов принадлежащих иностранцам, и устанавливает право иностранного предприятия инвестировать во Вьетнаме.

Для подачи заявки инвестор должен предоставить:

- Заявку на реализацию инвестиционного проекта (должна содержать подробную информацию о проекте во Вьетнаме);
- Предложение инвестиционного проекта (должно включать детали инвестиционного проекта, включая договоры аренды или потребность в землепользовании);
- Финансовая отчетность (предоставляется за последние два года деятельности компании; может потребоваться дополнительная информация для подтверждения финансовых возможностей).

Срок: 15 дней с момента подачи документов.

Шаг 3: Заявка на регистрационный сертификат предприятия

Регистрационный сертификат предприятия (РСП) требуется для всех проектов, направленных на создание новых организаций во Вьетнаме. При получении РСП компания получает номер, который будет также использоваться как налоговый регистрационный номер юридического лица.

В рамках процесса подачи заявки необходимо подготовить следующую информацию:

- Заявку на регистрацию компании;
- Устав компании;
- Список всех членов правления;
- Список законных представителей;
- Письма о назначении и доверенности.

Любые предоставленные иностранные документы или подтверждающая информация должны быть нотариально заверены, легализованы сотрудниками консульства и переведены на вьетнамский язык компетентными органами.

Срок: три дня с момента подачи документов. Следует отметить, что заявки на РСП и СРИ могут обрабатываться одновременно; оба документа могут быть получены в течение 15 дней при одновременной подаче заявки.

Шаг 4. Процедуры после лицензирования

После того, как получены СРИ и РСП, необходимо предпринять дополнительные шаги для завершения процедуры и начала бизнес-операций. Они включают в себя:

- Изготовление печати;
- Открытие банковского счета;
- Трудовой учет;
- Уплата налога за лицензию на ведение бизнеса;
- Взнос в уставный капитал;
- Публичное объявление о создании компании.

Налоги

Все налоги во Вьетнаме взимаются на национальном уровне. Нет местных, городских или провинциальных налогов. Предприятия должны платить налоги по месту нахождения головного офиса или должным образом зарегистрированных филиалов.

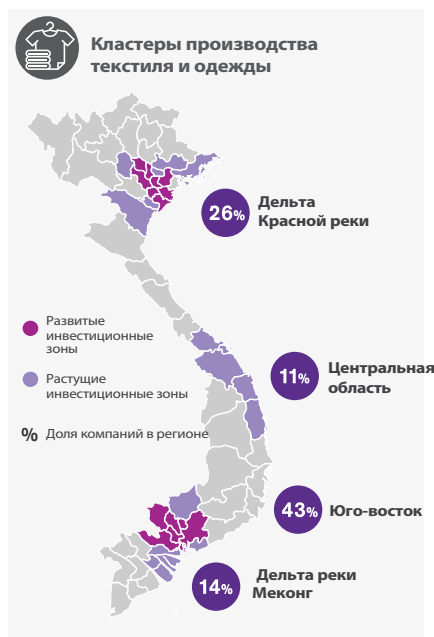
Большинство компаний и иностранных инвесторов во Вьетнаме обязаны уплачивать шесть основных налогов:

- Налог на лицензию на ведение бизнеса;
- Налог с доходов корпораций;
- Налог на добавленную стоимость;
- Специальный потребительский налог;
- Налог на иностранных подрядчиков;
- Таможенные сборы.

Основные отрасли для переноса

Текстиль и одежда

Текстильная и швейная промышленность являются двумя основными экспортными направлениями Вьетнама. Например, Вьетнам является вторым по величине поставщиком текстиля и одежды в Южную Корею после Китая. Отраслевые эксперты ожидают, что Вьетнам вскоре займет первое место.



В последние годы многонациональные гиганты розничной торговли, такие как Nike и Adidas, расширили свою производственную базу на Вьетнам из-за более низких затрат на рабочую силу. С 2009 года Nike производит больше продуктов своей линейки во Вьетнаме, чем в Китае, а в 2012 году за Nike последовала Adidas.

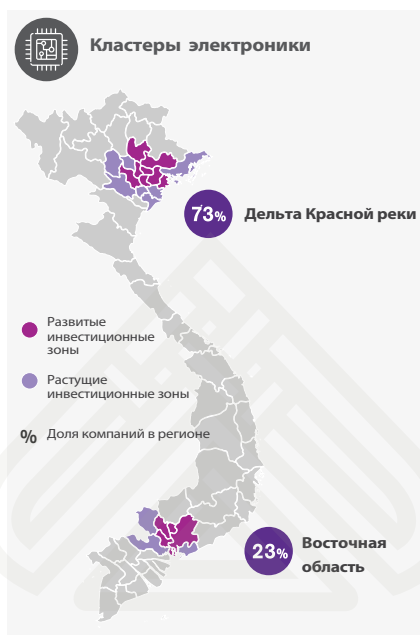
Электронное оборудование

Бум высоких технологий во Вьетнаме в последние годы позволил стране начать производство более дорогих товаров. Недавно началась тенденция по переносу производства электроники во Вьетнам.

В частности, китайская компания Goertek - сборщик AirPods, беспроводных наушников Apple - подтвердила планы перенести производство во Вьетнам. В условиях глобальной напряженности из-за неопределенного исхода торговой войны между США и Китаем и высоких пошлин на высокотехнологичные товары Вьетнам стал ведущим альтернативным выбором для промышленности.

Совсем недавно Google объявила, что будет производить телефоны серии Pixel во Вьетнаме, а Microsoft переносит сюда производство планшетов из-за вспышки COVID-19.

Крупные производители электроники, такие как Cheng Uei (компания из Тайваня, которая специализируется на производстве аксессуаров для iPhone) и Petragon (сборщик компонентов для iPhone), тоже расширяют свое производство за пределы Китая, а Вьетнам является одним из лидеров среди альтернативных стран.

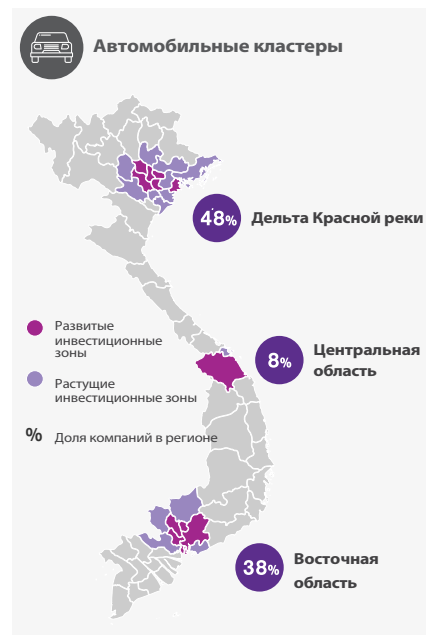


Тем не менее Вьетнам все еще нуждается в дополнительных действиях для интеграции в Глобальные цепочки добавленной стоимости (ГЦДС) и сталкивается с рядом проблем в логистике и инфраструктуре. Уровень локализации во Вьетнаме (36 процентов) ниже, чем в Китае и Индии, что дает слабое обеспечение отрасли и низкий уровень закупки местных компонентов. Производство комплектующих еще недостаточно развито. В настоящее время Вьетнам имеет ограниченные возможности по производству высокотехнологичных компонентов, таких как полупроводники.

Автомобили

Темп роста автомобильной отрасли составляет 10 процентов. Это несырьевая отрасль для внутреннего потребления. В автомобильных кластерах преобладают иностранные игроки, такие как Ford, Honda и Toyota, причем поставщики второго уровня осуществляют поставки этим глобальным компаниям. Во Вьетнаме около 56 автомобильных заводов, 18 компаний с

иностранными инвестициями и 38 местных компаний. Наибольшая доля рынка принадлежит Toyota - около 26 процентов, за ней следуют Thaco и Mitsubishi.



Уровень локализации во Вьетнаме был низким из-за неразвитости вспомогательных отраслей. Для автомобильной отрасли он составляет примерно 7-10 процентов. Уровень локализации во Вьетнаме самый низкий по сравнению со странами АСЕАН, такими как Таиланд, Индонезия и Малайзия.

Вьетнам импортирует большую часть автомобильных компонентов из Южной Кореи, Японии и стран АСЕАН. Существует около 250 производителей компонентов, среди которых преобладает малый и средний бизнес: около 100 поставщиков первого уровня и 150 поставщиков уровня 2 и 3.

Производство товаров с высокой добавленной стоимостью, таких как двигатели и трансмиссии, не может развиваться. Локализованные товары, например, шины, зеркала и пластмассовые изделия, обычно имеют низкую стоимость. Из-за большого количества соглашений о свободной торговле местные производители находятся в невыгодном положении по сравнению с полностью построенными предприятиями (ППП). Однако местные компании, такие как VinFast и TC motors, стремятся это изменить. VinFast представила свой автомобильный завод в 2019 году и стала первым местным производителем автомобилей, сделавшим это во Вьетнаме.

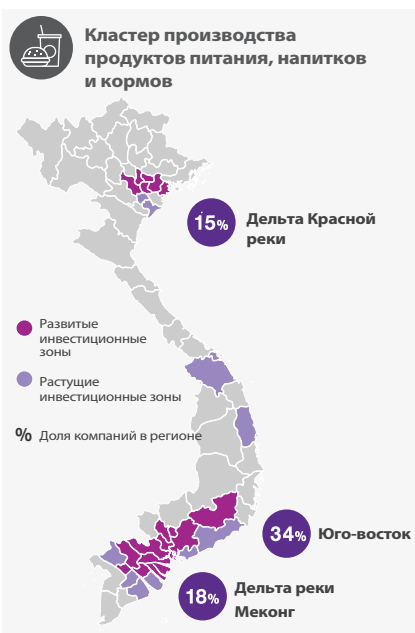
Хотя японские и корейские производители доминируют на автомобильном рынке, у инвесторов есть потенциал для входа на рынок.

Во Вьетнаме высокие затраты и налоги, поэтому инвесторы могут рассмотреть возможность экспорта автомобилей или автомобильных запчастей на рынки легковых автомобилей. Большая часть внутреннего рынка сосредоточена в крупных городах, таких как Ханой и Хошимин, на долю которых приходится 40 процентов от общего количества легковых автомобилей в стране. Инвесторы, рассматривающие перенос производства, должны изучить возможность создания совместного предприятия с местным производителем, поскольку они поддерживаются правительством. Кроме того, у произведенных в ЕС автозапчастей льготные пошлины в соответствии с Соглашением о свободной торговле между Европейским союзом и Вьетнамом.

При этом инвесторы должны знать, что слаборазвитая вспомогательная промышленность и нехватка квалифицированной рабочей силы могут привести к высоким издержкам производства.

Производство продуктов питания, напитков и кормов

Малые предприятия преобладают в пищевой промышленности, производстве напитков и кормов. В отрасли работает около 5 500 компаний. Сектор основан на природных ресурсах с производством для местного и международного потребления и экспорта. Вьетнам - ведущий экспортер риса, кофе и морепродуктов. Мы также наблюдаем высокий спрос на молочную, кондитерскую и мясную промышленность.



Тем не менее, компании должны находиться в непосредственной близости от поставщиков и источников ресурсов, а также в густонаселенных районах, чтобы удовлетворить спрос.

Мы рекомендуем инвесторам изучить рыночное предложение сырья.

Из-за увеличения спроса некоторые компании могут столкнуться с трудностями при поиске ресурсов.

Здравоохранение

Вьетнам в настоящее время переживает экономические и демографические преобразования, которые открывают большой потенциал для отрасли здравоохранения. По данным Fitch Solutions, в 2019 году расходы Вьетнама на здравоохранение составили примерно 17 миллиардов долларов США, что эквивалентно 6,6 процентам ВВП. Компания также ожидает, что в 2022 году расходы на здравоохранение достигнут 23 миллиардов долларов США при совокупном среднегодовом темпе роста (CAGR) 10,7 процента.

Вспышка COVID-19 снизила экономическую активность во Вьетнаме, но вряд ли сможет обратить вспять происходящие социально-экономические изменения. Напротив, здоровье стало главным приоритетом и заботой как вьетнамского народа, так и правительства. Быстрорастущий средний класс и стареющее население Вьетнама являются движущими силами роста наряду с расширением системы медицинского страхования и больниц.

Чтобы облегчить бремя растущих расходов на здравоохранение, правительство все чаще обращает внимание на инвестиции со стороны частного сектора и международных компаний. Эти изменения означают, что в ближайшие годы в секторе здравоохранения Вьетнама появится больше возможностей для бизнеса. Ожидается, что промышленность в области производства медицинского оборудования вырастет на 18–20%, в то время как недавно вступившее в силу соглашение о свободной торговле между Вьетнамом и ЕС, как ожидается, будет способствовать дальнейшему развитию фармацевтической промышленности во Вьетнаме.

Машиностроение

Большая часть оборудования, которое используется на местном вьетнамском рынке, импортируется из других стран. По мере глобальной интеграции промышленного сектора Вьетнама спрос на оборудование стремительно растет. Чтобы конкурировать и удовлетворять потребности иностранных заказчиков, Вьетнаму придется инвестировать в обрабатывающую промышленность.

По мере того как Вьетнам расширяется как производственный центр, он полагается на импортное оборудование, в основном из Китая. Однако аналитики предупреждают, что страна может стать полигоном для устаревшей техники.

Для борьбы с этим правительство приняло постановление, запрещающее с 15 июня 2019 года использование импортных поддержанных станков и оборудования, а также технологий производственных линий, которым более 10 лет.



ПОХОЖИЕ МАТЕРИАЛЫ

Южный ключевой экономический регион Вьетнама – магнит для инвестиций

Успешное сдерживание пандемии во Вьетнаме и недавно ратифицированные соглашения о свободной торговле придали уверенности инвесторам, стремящимся перенести свое производство в страну. Для инвесторов, желающих войти во Вьетнам, его ключевой южный экономический регион является идеальным местом для инвестиций.



Узнайте о южном ключевом экономическом регионе Вьетнама - его особых стимулах, структуре затрат и нормативно-правовой базе.

ДОСТУПНО ЗДЕСЬ

Это открывает значительные возможности для инвесторов. По мере развития во Вьетнаме высокотехнологичного производства спрос на разработку этого типа оборудования будет расти. Правительство также ярмарки инициативу и организовало ярмарки оборудования и отраслевые ярмарки, чтобы поддержать эти изменения.

Государственная поддержка

В начале 2017 года правительство Вьетнама приняло Решение 68/2017/QĐ-TTг о плане развития обрабатывающей промышленности на период 2016-2025 годов. Решение направлено на продвижение, поддержку и привлечение внутренних и иностранных инвестиций в обрабатывающую промышленность с целью удовлетворения внутреннего производства и экспорта, а также возможности для вьетнамских предприятий войти в глобальную цепочку создания стоимости.

Согласно плану, к 2025 году объем производства должен удовлетворять 45% и 65% спроса на локальные промышленные товары.

Рынок труда и оптимизация ресурсов

Дезан Шира и Партнеры

Рынок Вьетнама отличается по всей стране и может оказаться сложным для начинающих инвесторов. Предприятия должны быть осведомлены о региональных различиях, рынках труда, отраслях промышленности и инфраструктуре, а также о других факторах, наиболее важных для их бизнес-потребностей.

Население Вьетнама составляет более 97 миллионов человек на территории 330 000 квадратных километров. Страна по-прежнему преимущественно сельская, а в городах проживает всего 35 процентов населения. Компании, выходящие во Вьетнам впервые, часто не принимают во внимание региональные различия на рынке труда и инвестируют в места, не подходящие для их отрасли.

Инвесторы, которые потратят время на изучение провинций Вьетнама, найдут возможности управлять расходами и сохранить при этом производительность труда.

Руководители извлекают выгоду из понимания разницы в затратах между различными провинциями Вьетнама, но настоящими бенефициарами регионального подхода будут отделы кадров (HR) и менеджеры по найму. Отделы кадров, которые понимают особенностями Вьетнама, будут иметь гораздо больше возможностей для набора, адаптации и обучения новых сотрудников при необходимости.

Инвестиционный ландшафт Вьетнама разбит на три основные зоны: север, центр и юг страны. Инвесторы обычно вкладывают средства в север и юг страны.

Северные провинции

Северные провинции Вьетнама хорошо подходят для производства "Китай плюс один" и известны тяжелой промышленностью, нефтью и газом, а в последнее время - высокотехнологичными промышленными процессами, такими как производство автомобилей.

Большая часть инвестиций направляется на север Вьетнама в две провинции - Ханой и Бакнинь.

Ханой

Отделы кадров, нанимающие сотрудников в Ханое, получают выгоду от сниженной заработной платы в провинции и большого количества рабочей силы, но, возможно, им придется потратить больше на обучение.

Специализация и доступность рабочей силы

Население Ханоя составляет 8 миллионов человек, а трудоспособное население (в возрасте 15 лет и старше) составляет около 3,8 миллиона человек. Город является одним из самых густонаселенных в стране и обеспечивает достаточно рабочей силы для различных отраслей промышленности.

Компании, работающие в Ханое, сообщают о несколько более низком уровне расходов на набор персонала, по сравнению с другими северными провинциями такими как Бакнинь. Ключевые отрасли в Ханое включают текстильную, швейную, химическую, сельскохозяйственную и пищевую промышленность, машиностроение и электронику.

Стоимость рабочей силы

Рабочая сила в Ханое дешевле, средняя заработная плата составляет немногим более 400 долларов США в месяц. Стоимость рабочей силы в городе ниже, чем в соседних провинциях, таких как Бакнинь и Хошимин на юге. Инвесторы должны оценить конкретные потребности своей деятельности и способность персонала Ханоя удовлетворить их, чтобы сэкономить средства.

Компании в Ханое также должны учитывать стоимость рабочей силы в Ханое и выделять больше расходов на обучение, чем в других регионах страны.

Оптимизация кадровой стратегии в Ханое

Инвесторы, открывающие предприятия в Ханое, должны оценить свои потребности и провести комплексное исследование кадров, чтобы лучше понять возможности удовлетворить их потребности за счет местной рабочей силы. Компании, которые не могут найти соответствующий их требованиям опытный персонал, должны учитывать затраты на обучение сотрудников своим операционным моделям. Инвесторы, которые хотят передать свое обучение профессиональным учебным заведениям, должны тщательно проверить эти учебные заведения и разместить производство в непосредственной близости, чтобы гарантировать, что обучение соответствует потребностям компании.

Бакнинь

Бакнинь была признана четвертой лучшей провинцией в рейтинге конкурентоспособности провинции в этом году. Отделы кадров извлекают выгоду из

квалифицированной рабочей силы провинции Бакнинь, но она может быть дороже, чем в соседнем Ханое.

Специализация и доступность рабочей силы

Бакнинь расположена рядом с Ханоем и известна как производственный центр. Производители электроники, информационных технологий (ИТ), развития инфраструктуры, химической промышленности и промышленной автоматизации найдут Бакнинь привлекательным местом. Благодаря присутствию крупных производителей вспомогательные отрасли также хорошо развиты по сравнению с другими провинциями.

Стоимость рабочей силы

Затраты на рабочую силу в Бакнине немного выше, чем в Ханое, средняя зарплата составляет 421 доллар США в месяц. Поскольку это одно из ведущих направлений ПИИ во Вьетнаме, иностранные инвестиции помогли превратить регион в промышленный центр, сделав его одним из самых конкурентоспособных рынков рабочей силы в стране, наряду с Хошиминем.

Проблемы качества

Специализация Бакнинь на производстве и концентрации вспомогательных отраслей улучшает качество его кадрового резерва по сравнению с другими провинциями Вьетнама. Инвесторы, работающие в провинции, уверены в существующем предложении рабочей силы и программах профессионального обучения, они тратят на обучение меньше, чем в Ханое.

Оптимизация инвестиций в Бакнинь

Менеджеры по персоналу и руководители должны уделять пристальное внимание существующим кластерам поддерживающих отраслей и производственным центрам.

Предложение и навыки рабочих в непосредственной близости от промышленных зон будут выше, чем в других районах Бакниня. Пик набора персонала для производственных компаний обычно приходится на первый и второй кварталы.

Южные провинции

Трудовые ресурсы южных провинций Вьетнама более разнообразны, чем в северных провинциях. Инвестиции в услуги и более широкий спектр производства обеспечивают доступ к большему количеству нишевых специалистов, чем на севере. Конкуренция на рынке труда в южных провинциях выше, чем в северных и центральных провинциях.

Хошимин

Отделы кадров, нанимающие сотрудников в Хошимине, получают выгоду от широкого спектра рабочей силы, доступной в городе, но заработная плата может быть выше, чем в других районах страны.

Стоимость рабочей силы

Затраты на рабочую силу в Хошимине одни из самых высоких во Вьетнаме. Производственные предприятия практически покинули центр города, а оставшиеся вынуждены платить надбавку рабочим, чтобы компенсировать стоимость жизни в городе. Уровень опыта сотрудника будет играть большую роль в его ожиданиях.

Специализация и доступность рабочей силы

Статус Хошимина как коммерческой столицы Вьетнама помогает ему привлекать постоянный поток рабочих в широкий спектр областей. Работодатели в Хошимине получают в среднем на 10 заявок на открытые вакансии больше, чем на аналогичные должности в Биньзюнг. Профессиональные услуги, ИТ и гостиничный бизнес - ключевые рынки труда, которые значительно выросли за последнее десятилетие.

Проблемы качества

Удовлетворенность инвесторов качеством рабочей силы в Хошимине ниже, чем в соседней провинции Биньзюнг, но выше среднего показателя по стране. Во многом это связано с тем, что город сосредоточен на развивающихся экономических областях, где образование и корпоративная практика могут отставать от существующих на более развитых рынках.

Работающие в провинции компании нанимают и обучают сотрудников, чтобы довести работников до ожидаемого уровня.

Оптимизация инвестиций в Хошимине

Рабочие ресурсы Хошимина одни из лучших во Вьетнаме, но все же отстают от рабочих ресурсов на внутренних рынках многих инвесторов. Отделы кадров должны провести первоначальные собеседования, чтобы оценить квалификацию персонала, а затем разработать стратегию обучения и найма, чтобы заполнить вакансии.

Биньзюнг

Рост иностранных инвестиций изменил рынок труда в Биньзюнг за последнее десятилетие, сделав его одним из самых конкурентоспособных в регионе. Доступность рабочей силы, ее стоимость и производительность - ключевые атрибуты рынка труда.

Стоимость рабочей силы

Затраты на рабочую силу в Биньзюнг ниже, чем в Хошимине, в среднем 444 доллара США в месяц, но все же высокие по сравнению с северными провинциями.

Кроме того, доля затрат бизнеса на обучение персонала в провинции является одной из самых высоких во Вьетнаме. Поскольку правительство уделяет приоритетное внимание инвестициям в высокотехнологичные отрасли, в ближайшем будущем затраты на обучение рабочей силы могут возрасти.

Специализация и доступность рабочей силы


Благоприятная для инвесторов политика местного правительства и иностранные инвестиции превратили Биньзюнг в крупный промышленный центр. Основные отрасли промышленности включают электронику, машиностроение, фармацевтику и химическую промышленность.

Кроме того, вспомогательные отрасли были ключевым драйвером иностранных инвестиций. Доступность рабочей силы в Биньзюнг невысока по сравнению с Хошиминем, но выше, чем в среднем по стране.

Проблемы качества

Качество персонала в Биньзюнг выше, чем в Хошимине. Во многом это связано с наличием в провинции обрабатывающих производств, качеством профессионального обучения и услугами по обмену рабочей силой. Компании, работающие в провинции, должны тесно сотрудничать с учреждениями профессионального обучения и биржами труда, чтобы нанять квалифицированную рабочую силу.

Оптимизация инвестиций в Биньзюнге

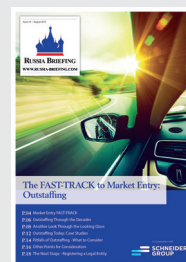
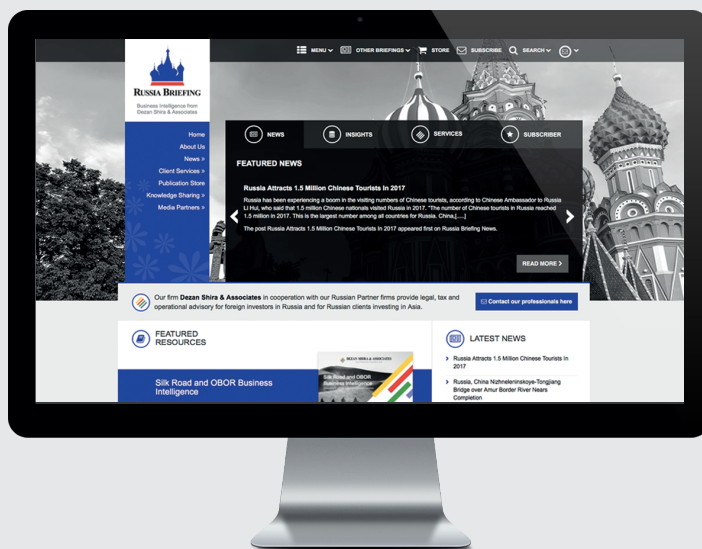
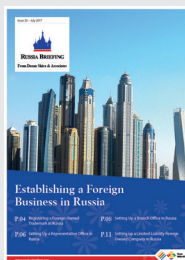
Менеджеры по найму должны использовать услуги биржи труда и учреждений профессионального обучения для найма квалифицированной рабочей силы. Промышленные зоны и вспомогательные производства являются надежным источником обученных рабочих. Удержание сотрудников должно быть приоритетом для сокращения затрат на повторный найм и обучение. 



Россия Брифинг

Главный Источник Китайской Бизнес-Аналитики

Россия Брифинг является издательской дочерней компанией Дезан Ширы и Партнеры. Используя опыт и знания профессионального персонала Дезан Ширы (адвокатов, дипломированных бухгалтеров и т.д.), Россия Брифинг публикует, в основном, на английском языке, информацию об инвестировании в Россию, а также информацию для российских компаний, инвестирующих в Азию. Наша фирма регулярно сотрудничает с различными российскими организациями, такими как российское посольство, ИТАР ТАСС, а также многочисленными торговыми и информационными организациями, публикуя руководства по ведению бизнеса и организовывая профессиональные мероприятия с участием российского бизнеса в Азии.



ПОДПИШИСЬ НА РОССИЯ БРИФИНГ

Журналы Россия Брифинг

Наше издательство публикует ежемесячные статьи и журналы посвященные ведению бизнеса в России и Азии для российских инвесторов. Чтобы получить бесплатный абонемент и оставаться в центре событий и обновлений Россия Брифинг, пожалуйста, нажмите ниже.

[Читать журналы](#)

Россия Брифинг Онлайн

Вы можете читать наши обновления, статьи и журналы в любой точке мира подключившись к подписке или заходя на наш сайт. Вся информация доступна онлайн.

[Посетить сайт](#)

Статьи на русском

Наши публикации о ведении бизнеса в странах Азии доступен на русском языке.

[Читать на русском](#)



Ваша компания эффективно и рационально управляет налогами?

Проконсультируйтесь с нашими налоговыми экспертами для увеличения доходов и минимизации ненужных затрат и рисков Вашего бизнеса.



Мария Котова

Глава Русской палаты
Тел: +86 21 6358 8686
Эл. почта: maria.kotova@dezshira.com

О Нас

Дезан Шира и Партнеры – это многопрофильная компания по оказанию профессиональных услуг в сфере бизнес-консалтинга, действующая по всему Азиатско-Тихоокеанскому региону, предоставляющая налоговые, юридические, аудиторские, бухгалтерские и другие консультационные услуги. Начав свою практику из Гонконга и Шэньчжэня в 1992 году, мы выросли за последние четверть века до цифры в более чем 25 офисов и трех сотен сотрудников по всему региону. Мы тесно сотрудничаем с нашими партнерами в России, Австралии, ЕС и США.

Налоговая практика

Налоговая практика Дезан Шира направлена на предоставление консультаций иностранным компаниям в отношении их инвестиций и бизнес-активности в Азии. Дезан Шира специализируется на корпоративном налоге, международном налоге, трансфертном ценообразовании, косвенном налоге, индивидуальном подоходном налоге, а также у нас есть команды по работе с таможенными и торговыми налогами, которые имеют большой опыт работы и соответствующую специализацию. В этих отделах находятся эксперты в своих областях, которые имеют тесные рабочие отношения с налоговыми органами на всех уровнях.



Корпоративные
налоги



Международные
налоги и трансграничные
операции



Трансфертное
ценообразование



Непрямые
налоги



Налог на доходы
физических лиц



Таможня и торговля

Наши услуги

Бизнес Аналитика

Учреждение и Структурирование

Финансово-Юридическая
Проверка Контрагентов

Бухгалтерский учет

Кадровое обслуживание

Налоги

Аудит и оценка рисков

ИТ-Консалтинг

Исходящие Прямые Инвестиции



ДЕЗАН ШИРА И ПАРТНЕРЫ

Ваш Партнер Развития в Азии



Вы планируете выйти на азиатский рынок?
Начните с разговора с нашими специалистами сегодня

Бизнес Аналитика | Учреждение и Структурирование | Финансово-Юридическая
Проверка Контрагентов | Бухгалтерские Услуги | Кадровое Обслуживание |
Налоговые услуги | Аудит и Оценка Рисков | ИТ-Консалтинг

Наши офисы во Вьетнаме

Хошимин

+84 8 3930 2828 или +84 8 3930 2818
hcmc@dezshira.com

3-й этаж, здание «Анх Дэнг», д. 215,
ул. Нам Ку Хой Нгхиа, район №3

Ханой

+84 4 3942 0443
hanoi@dezshira.com

Офис 901, 9-й этаж,
бизнес-центр «ТНР Хоан Ким Тауэр», д. 115,
ул. Тран Хунг Дао, район Хоан Ким



Отсканируйте этот QR код

Посетите нашу мобильную страницу и
получайте последние инвестиционные
новости с нами



Азияпедия – это набор ресурсов, основанный на том, что мы узнали о ведении бизнеса в Азии за 27