

До Хыонг Лан¹

Нгуен Хонг Ча Ми²

Университет международной торговли
Ханой. Вьетнам

Т.В. Евсеева³

Г.П. Старкова⁴

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Владивосток. Россия

Обеспечение конкурентоспособности продукции логистического предприятия в свете реализации Соглашения о свободной торговле между Вьетнамом и странами Евразийского экономического союза

Уменьшение числа торговых барьеров, являющееся результатом вступления в силу Соглашения о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и Социалистической Республикой Вьетнам, входит в число тех немногих причин, которые способствовали повышению предпринимательской активности на рынке продукции логистических предприятий (организаций, обеспечивающих доставку грузов).

Важнейшим фактором, стимулирующим рост эффективности экономики, является конкурентоспособность участников экономических отношений, в связи с чем рассмотрены факторы конкурентоспособности продукции логистических предприятий, имеющие значение для вьетнамских экспортеров в страны Евразийского экономического союза.

Проведен анализ рынка экспорта древесины из Вьетнама в страны-участники Евразийского экономического союза, что позволяет предположить повышение объемов экспорта этой продукции в связи со вступлением в силу Соглашения о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и Социалистической Республикой Вьетнам. Ввиду изложенного факторы конкурентоспособности продукции логистических предприятий рассмотрены применительно к потребителям продукции соответствующих логистических предприятий – вьетнамским экспортерам древесины и лесоматериалов.

Ключевые слова и словосочетания: конкурентоспособность, факторы конкурентоспособности, экспорт, древесина и лесоматериалы, Вьетнам, Евразийский экономический союз.

¹ До Хыонг Лан – канд. экон. наук, доцент Университета международной торговли.

² Нгуен Хонг Ча Ми – магистр, аспирант Университета международной торговли.

³ Евсеева Татьяна Витальевна – магистр, вед. специалист отдела организации научно-исследовательской работы, e-mail: Tatyana.Evsееva@vvsu.ru.

⁴ Старкова Галина Петровна – д-р техн. наук, профессор кафедры дизайна и технологий; e-mail: galina.starkova@vvsu.ru

Do Huong Lan¹
Nguyen Hong Tra My²

Foreign Trade University
Hanoi. Vietnam

G.P. Starkova³
T.V. Evseeva⁴

Vladivostok State University of Economics and Service
Vladivostok. Russia

Logistics companies' products competitiveness provision in relation to implementation of the Free Trade Agreement between the Vietnam and the Eurasian Economic Union

Trade barriers number decrease that is a result of the Free Trade Agreement between the Eurasian Economic Union and the Socialist Republic of Vietnam became one of the few reasons for business activities increase at the logistics companies' products market.

Competitiveness of economic intercourses parts is a principal factor that stimulates the efficiency of economic growth. Due to the abovementioned logistics companies' products competitiveness factors will be revealed that are important for exporters from Vietnam to the Eurasian Economic Union members.

The analyses of the wooden export market of Vietnam to the Eurasian Economic Union (EAEU) is executed and expected to promote export turnover of this product to this integrated market under the implementation of Vietnam – EAEU Free Trade Agreement. Thus logistics companies' products competitiveness factors will be regarded from the position of exporters of wood and timber products from Vietnam.

Keywords: competitiveness, competitiveness factors, export, wood and timber products, Vietnam, the Eurasian Economic Union.

1. Факторы конкурентоспособности продукции логистического предприятия

Вступление в силу Соглашения о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Социалистической Республикой Вьетнам, с другой стороны, от 29 мая 2015 года, которое ратифицировано Федеральным законом Российской Федерации от 01.05.2016 и применяется на территории России с 12 мая 2016 г., привело к расширению торговли и сотрудничества между сторонами данного Соглашения [1]. Устранение торговых

¹ Do Huong Lan – Assoc. Prof, PhD., Foreign Trade University.

² Nguyen Hong Tra My – MSc, research student, Foreign Trade University.

³ Tatiana V. Evseeva – MSc, senior specialist of scientific research management department; e-mail: Tatyana.Evseeva@vvsu.ru.

⁴ Galina P. Starkova – Doctor of Technical Science, professor of Design and Technologies department; e-mail: galina.starkova@vvsu.ru

барьеров является одной из задач, которую стремились разрешить участники данного Соглашения в целях повышения предпринимательской активности на рынке продукции логистических предприятий, обеспечивающих транспортировку грузов, и экономической эффективности государств-участников Соглашения [2].

Важнейшим показателем, стимулирующим рост эффективности экономики, выступает конкурентоспособность участников экономических отношений, в связи с чем в данной статье будут рассмотрены факторы конкурентоспособности продукции логистических предприятий, имеющие значение для вьетнамских экспортеров в страны Евразийского экономического союза. Современные исследователи обоснованно отмечают, что существуют различные подходы к определению сущности такой категории, как «конкурентоспособность предприятия» [3]. Факторы конкурентоспособности продукции логистического предприятия в рамках данной работы принимаются как качественные и (или) количественные характеристики продукции соответствующего предприятия, осуществляющего организацию транспортировки грузов, используемые для оценки ее конкурентоспособности.

Потребительский рынок Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС) составляет 175 млн человек, территориально занимая площадь более 20 млн кв. км. Данный молодой и открытый рынок является основным источником производства и распределения изделий из древесины, оборот импорта и экспорта которого в 2016 г. составил примерно 14 млрд долл. США.

В 2016 г. Соглашение о свободной торговле между Вьетнамом и ЕАЭС официально вступило в силу, предоставив прекрасные возможности расширения торговли между Вьетнамом и данным регионом. Древесина и изделия из дерева, по экспорту которых Вьетнам занимает шестое место в мире и второе в Азии, входят в число предметов потребления, которые предположительно будут облагаться пониженными пошлинами. Более того, рынок стран-участников ЕАЭС не насыщен в должной мере этими товарами.

Проведенный анализ рынка экспорта древесины из Вьетнама в страны-участники Евразийского экономического союза позволяет предположить повышение объемов экспорта этой продукции в связи со вступлением в силу Соглашения о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами и Социалистической Республикой Вьетнам.

Ввиду изложенного факторы конкурентоспособности продукции логистических предприятий в данной статье будут рассмотрены применительно к потребителям продукции соответствующих логистических предприятий – вьетнамским экспортерам древесины и изделий из дерева.

Факторы конкурентоспособности могут быть применены при оценке конкурентоспособности логистического предприятия данной категорий потребителей. При этом при определении соответствующих факторов необходимо максимально полно выявить потребности вьетнамских экспортеров древесины и изделий из дерева. О методе оценки конкурентоспособности продукции, сопряженном с выявлением всех потребностей покупателя в контексте выбора продукта, в своем исследовании отмечал Исаев А.А. [4].

В числе факторов конкурентоспособности, имеющих значение для экспортеров древесины и лесоматериалов из Социалистической Республики Вьетнам в страны Евразийского экономического союза, в том числе в Россию, необходимо выделить следующие факторы:

- 1) предоставление логистических услуг высокого качества. Наличие положительной репутации логистического предприятия;
- 2) наличие большого числа клиентов, в том числе известных брендов (характеризует логистическое предприятие как надежного партнера);
- 3) наличие узнаваемого бренда логистического предприятия;
- 4) цена услуг логистического предприятия;
- 5) гибкие условия оплаты (возможность выбора порядка оплаты (100% предоплата, частичная предоплата и т.д.);
- 6) продолжительность существования компании на рынке;
- 7) вежливый и отзывчивый персонал;
- 8) высокий уровень квалификации сотрудников (компетентный персонал);
- 9) оперативность принятия заявок логистическим предприятием;
- 10) оперативность оформления логистическим предприятием документов, необходимых для перевозки груза клиента;
- 11) оперативность оказания услуги по доставке груза логистическим предприятием;
- 12) наличие принадлежащего логистическому предприятию транспорта для перевозки грузов;
- 13) наличие прямых договорных отношений с поставщиками транспортных услуг (автомобильный, железнодорожный, морской транспорт);
- 14) возможность отслеживания груза в пути (в процессе доставки);
- 15) предоставление услуг по терминальному обслуживанию (обработке) грузов;
- 16) наличие сайта логистического предприятия с доступно изложенной информацией (информативность сайта компании, удобство навигации сайта);
- 17) наличие услуг по перемещению контейнера/груза для таможенного досмотра;
- 18) наличие широкого спектра договорных отношений с ключевыми компаниями на рынке логистических услуг, крупнейшими мировыми перевозчиками, к примеру, Маэрс, MSC, CMA, CGM, DB Schenker, KLM, Дельта и др., а также с логистическими компаниями Куэне + Нагель; Панальпина, DHL, Ниппон Экспресс и др.;
- 19) удобный график работы компании (время, дни, в том числе выходные);
- 20) оперативность согласования и подписания договоров либо наличие публичного договора (с целью обеспечения правовой защиты правоотношений клиента и логистического предприятия);
- 21) своевременность предоставления финансовых документов: счетов, счетов-фактур (при общей системе налогообложения логистического предприятия) – высокий уровень контроля финансового документооборота внутри компании;
- 22) обеспечение страхования груза;

23) наличие четкой организационной структуры логистического предприятия – распределение обязанностей между персоналом отдела логистики:

- по направлениям (российские, зарубежные перевозки),
- по видам транспорта (морской, железнодорожный, автомобильный, мульти-модальный);
- исходя из особенностей определенных видов груза (опасный груз), специфики ряда направлений (северные регионы);

24) наличие информации об услугах компании в информационных базах услуг, на специализированных сайтах.

Как справедливо отмечал в своей работе М. Портер, уровень конкурентного преимущества подлежит определению количеством и особенно качеством факторов [5].

Таким образом, при прочих равных обстоятельствах покупателем будет выбрана именно продукция логистического предприятия, данные характеристики которой будут присутствовать в большем количестве с поправкой на весовой коэффициент.

Выше указанные факторы конкурентоспособности продукции логистического предприятия тесно связаны с принципами покупательского выбора, что, в свою очередь, может позволить вьетнамским экспортерам древесины и изделий из дерева сформировать закупочную стратегию [6].

В то же время имидж региона (образ региона, отражающий условия жизни и ведения бизнеса, потенциал и возможности соответствующего региона) также оказывает влияние на конкурентоспособность предприятий, что в своем исследовании отмечали О.Ю. Ворожбит, Т.Е. Даниловских и Д.К. Шевченко [7]. Таким образом, необходимо рассмотреть положение бизнеса на рынке экспорта древесины, состояние рынка и перспективы развития торговли в свете принятия Соглашения о свободной торговле.

2. Положение на рынке экспорта древесины и изделий из дерева из Вьетнама в ЕАЭС

2.1. Товарооборот экспорта

На протяжении длительного времени древесина и изделия из нее считались основными экспортными товарами, входящими в десятку важнейших товаров, экспортируемых Вьетнамом. В последние годы по этому направлению Социалистическая Республика Вьетнам занимает шестую позицию в числе крупнейших поставщиков мебели в мире, вторую – в Азии и первую – в южно-азиатском регионе. Средний объем роста экспорта в период 2000–2010 гг. составил 27,15%; за последние пять лет рецессии этот уровень повысился примерно до 15%. Руководство вьетнамской Ассоциации лесного хозяйства и деревообработки предоставило отчет о том, что в 2000 г. всего 741 компания осуществляла деятельность в сфере лесозаготовок. Сейчас на этом рынке функционируют 3934 предприятия (табл. 1).

Таблица 1

Оборот экспорта Вьетнама изделий из древесины в 2008–2016 гг.

Показатель	Годы								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Оборот экспорта	2,820	2,598	3,435	3,957	4,665	5,562	6,232	6,899	6,97
Уровень роста, %	12,8	7,8	32,2	15,2	17,9	19,2	12,04	10,7	1,1

Источник: Генеральный департамент таможи Социалистической Республики Вьетнам.

Вьетнамские изделия из древесины и лесоматериалов представлены более, чем на 120 мировых рынках, включая ЕАЭС. Однако оборот экспорта в страны-участники ЕАЭС составляет лишь малую часть. Самые крупные поставки осуществляются в Россию, составляя лишь 0,1–0,2% общего объема экспорта Вьетнама (рис. 1).



Рис 1. Оборот экспорта Вьетнама изделий из древесины в ЕАЭС, тыс. долл. США

Источник: Информационная база данных «Всемирные интегрированные торговые решения».

Кроме того, рост оборота импорта, сократившийся в течение нескольких лет из-за сложной политической ситуации в регионе и барьеров, возникших ввиду неустойчивой ценности новой национальной валюты Вьетнама, в настоящее время остается нестабилен (табл. 2).

Россия, Казахстан и Белоруссия осуществляют наибольшие (по сравнению с другими государствами-членами ЕАЭС) вложения в экспорт древесины из Вьетнама, при этом Россия занимает первое место. Объемы вьетнамского экспорта

древесины и изделий из дерева значительно увеличились с 2011 г. Однако в 2015 г. стоимость экспорта резко упала по причине падения курса рубля по отношению к доллару США – валюте, посредством которой обеспечивается осуществление всех импортных и экспортных операций между Вьетнамом и Россией. Это привело к значительному снижению покупательской способности России.

Таблица 2

Оборот экспорта древесины и изделий из дерева Вьетнама на территорию Российской Федерации (2009–2015 г.), млн долл. США

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Оборот экспорта	1,71	2,87	6,29	8,69	9,15	11,59	7,079

Источник: Генеральный департамент таможи Социалистической республики Вьетнам.

Вторым крупнейшим рынком сбыта древесины и изделий из дерева для Вьетнама является Белоруссия. Объем экспорта Вьетнамом древесины на территорию Белоруссии в период с 2011 по 2015 г. составлял всего 520,6 тыс. долл. США в 2011 г., в последующие годы объем экспорта постепенно сокращался. В последние годы снижение объемов экспорта стало не столь значительно, что объясняется всеобщей тенденцией снижения объемов импорта на международном рынке. Кроме того, из-за недостаточности информации о белорусском рынке, неосведомленности о видах предпринимательской деятельности, значительной географической удаленности, высокой стоимости транспортировки и иных причин белорусский рынок не является достаточно привлекательным для вьетнамских предприятий. В настоящее время Белоруссия импортирует в основном изделия из древесины из ближнего зарубежья. В связи с изложенным обороты экспорта Вьетнама и других государств на территорию Белоруссии едва ли сравнимы (табл. 3).

Таблица 3

Оборот импорта изделий из древесины Белоруссии (2011–2015 г.), тыс. долл. США

Страны	Оборот импорта				
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Российская Федерация	335 282,2	405 831,4	454 046,6	481 023,8	381 752,6
Украина	101 797	100 394,9	116 817,9	102 535,2	53 184,8
Германия	63 755,8	62 150,2	5 9928	48 244,4	39 854,8
Вьетнам	520,6	485,6	167,4	135	106,6

Источник: Информационная база данных «Всемирные интегрированные торговые решения».

Третье место среди стран-членов ЕАЭС, импортирующих изделия из древесины из Вьетнама, занимает Казахстан. Впрочем, активность Казахстана на рынке импорта достаточно низкая, всего 130,269 тыс. долл. США в 2014 г. и 91 тыс. долл. США в 2015 г. Доля рынка вьетнамских изделий из древесины в этой стране в

2015 г. составляла 0,05%, что являлось значительным снижением по сравнению с объемом товарооборота в 2011 году (около 1,72%). Определенная стабильность имела место, поскольку доля импорта Казахстана на уровне 0,05% сохранялась неизменной в 2014 и 2015 годах (рис. 2).

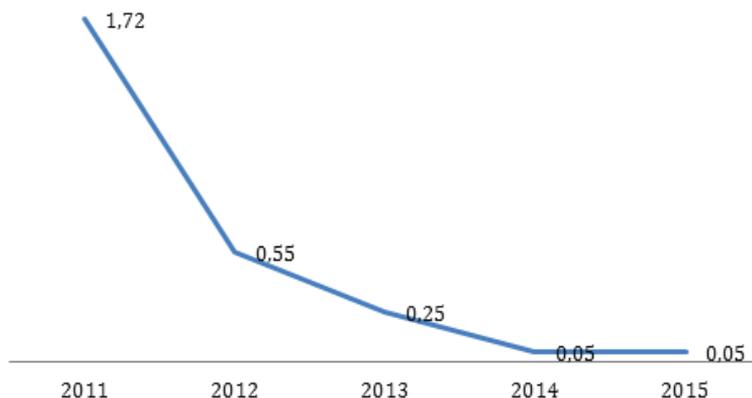


Рис. 2. Изменения доли вьетнамских лесоматериалов и изделий из древесины в составе импортного товарооборота лесоматериалов и изделий из древесины на рынке Казахстана, %

Среди причин, ограничивающих высокие объемы экспорта в Казахстан, следует назвать: 1) недостаточную осведомленность вьетнамских предприятий о данном рынке; 2) общее снижение объема импорта Казахстана изделий из древесины; 3) сохранение в Казахстане прежнего уровня внутреннего потребления древесины в совокупности с тенденцией предпочтения потребителями товаров отечественного производителя.

Объем импорта древесины из Вьетнама в Армению достаточно небольшой и составляет всего 0,02% импортного товарооборота. Однако данный рынок рассматривается вьетнамскими предприятиями как имеющий потенциал для повышения объемов экспорта (табл. 4).

Источник: Информационная база данных «Всемирные интегрированные торговые решения».

Таблица 4

Оборот импорта Арменией изделий из древесины в период 2011–2015 гг., тыс. долл. США

Страны	Оборот импорта				
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Всего, в том числе:	148 406,23	157 151,1	156 770,72	162 580,29	125 282,83
Малайзия	100,014	127,532	109,755	88,433	74,26
Китай	17 636,412	17 459,321	19 522,655	23 112,029	17 490,941
Вьетнам	38,608	23,307	56,839	39,999	24,533

Источник: Информационная база данных «Всемирные интегрированные торговые решения».

В настоящее время наблюдается тенденция снижения экспортного товарооборота Вьетнама в Кыргызстан. Ввиду того, что вьетнамские товары появились на этом рынке недавно, в настоящее время достаточно сложно сделать точный прогноз. Статистические данные показывают, что экспортный товарооборот в 2011 г. составлял 16,496 тыс. долл. США, а в 2012 г. он резко повысился, составив более 68 тыс. долл. США, в последующие же годы снова наблюдалось снижение объемов экспорта. Учитывая изложенное, Вьетнам в настоящее время осуществляет экспорт товаров на этот рынок лишь небольшими партиями (рис. 3).

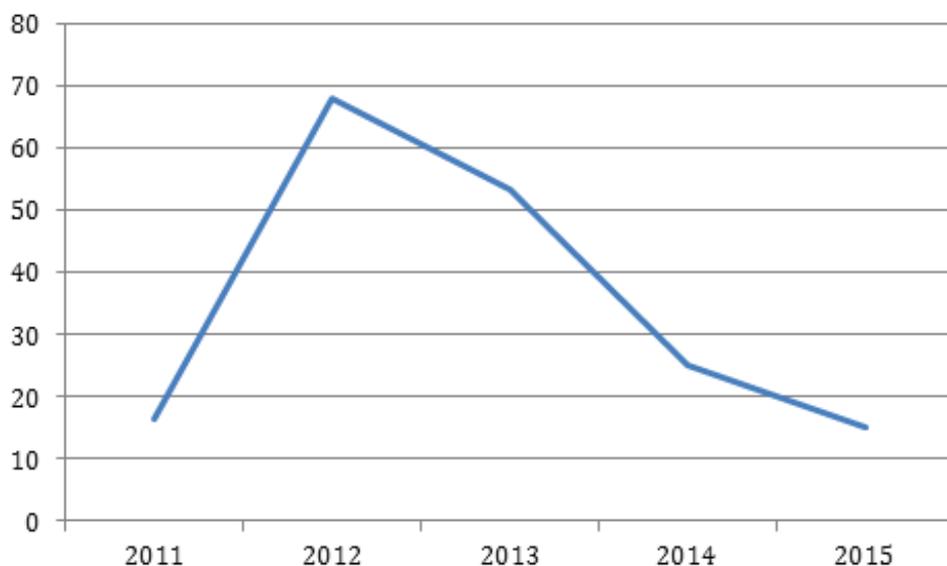


Рис. 3. Экспортный товарооборот Вьетнама в Кыргызстан (2011–2015 гг.), тыс. долл. США

Источник: Информационная база данных «Всемирные интегрированные торговые решения».

2.2. Структура рынка изделий из древесины на территории Евразийского экономического союза

Экспортный рынок стран-членов ЕАЭС насыщен сырьем из древесины, вследствие чего основным импортируемым из Вьетнама товаром является деревянная мебель. Как правило, вьетнамские изделия из древесины подразделяются на 5 групп, в зависимости от их назначения: 1) садовая мебель (скамейки, садовые стулья, тенты, качели и т.д.); 2) предметы мебели (столы, стулья, кровати, полки для книг и т.д.); 3) включает мебель, которая является объектом искусства и изготовлена из натурального дерева, а также резная мебель; 4) изделия из переработанной древесины, скомбинированные с другими материалами (ротанг, металл, текстиль и т.д.); 5) различные виды настилов, состоящих из деревянных пластов, изготовленных из древесины и волокнистых материалов.

В соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (далее – ТН ВЭД) Евразийского экономического союза товары из древесной стружки, пиломатериалы, товары вторичной переработки древесины относятся к ТН ВЭД 44, изделия мебели – к коду 94. Вьетнамский экспорт в страны ЕАЭС в основном составляют товары с кодом 94, чаще всего деревянная мебель и столярные стулья. Деревянная мебель для спален составляет 9% экспортного товарооборота, иная мебель из древесины – 51% от общего объема экспорта. Столярные стулья – 29% от общего объема экспорта. Остальные виды товаров занимают порядка 2% каждый, включая изделия из деревянной мозаики, деревянные предметы декора, товары для изготовления конструкций из древесины, инструменты для плотников наряду с деревянными панелями с пористым наполнителем, деревянный пол, паркет и сборные конструкции.

В общем, экспорт Вьетнама в страны ЕАЭС интенсивно не осуществляется по следующим причинам:

1. Вьетнам и государства-члены ЕАЭС являются давними торговыми партнерами, начиная с советского периода. После распада Советского Союза в 1991 г. как во Вьетнаме, так и в данных государствах были проведены экономические реформы, направленные на рыночную экономику и внешнеэкономическую деятельность. Появились некоторые особенности в торговых отношениях между Вьетнамом и странами-членами ЕАЭС, основанные на законах рынка и принципе взаимовыгоды. Однако застой на внутреннем рынке Вьетнама не позволил изучить рынок этих государств. Коммерция и международная торговля древесиной столкнулись с трудностями ввиду недостаточности информации и сложности ее восприятия, что привело к ограничению делового сотрудничества между партнерами.

2. Еще одним основным барьером для торговли является географическая удаленность Вьетнама и государств-членов ЕАЭС. Стоимость перевозки составляет 30–35% объема экспорта вьетнамской древесины. Высокая цена изделий складывается по той причине, что прежде, чем товар попадет на рынок, к примеру, России, он проходит через промежуточные страны, европейские государства. В то же время такие конкуренты Вьетнама, как Китай и некоторые страны-члены Союза независимых государств (далее – СНГ), извлекают выгоду из географической удаленности, преобладают на рынке ЕАЭС, что делает товары из Вьетнама менее конкурентоспособными.

Китай в настоящее время является крупнейшим партнером ЕАЭС и имеет ежегодный товарооборот экспорта более 1 млрд долл. США, включающий широкий перечень товаров (учитывая ассортимент и качество). Причина заключается не только в том, что страны ближнего зарубежья и сами члены ЕАЭС производят конкурентоспособные и пользующиеся широким спросом товары, но и в недостаточно широком ассортименте вьетнамских товаров по дизайну и качеству. Кроме того, стоимость продукции является достаточно высокой, из-за высокой стоимости транспортировки и вынужденного импорта сырья.

3. Иная причина – порядок осуществления платежей. Предприниматели во Вьетнаме обычно используют два способа осуществления оплат: с помощью интернет-сервиса «T.T.R» (оплата посредством перечисления денежных средств)

либо с использованием аккредитива. «Т.Т.Р.» является быстрым и удобным способом осуществления платежей, однако рискованным, поскольку большую роль в данном случае играют взаимоотношения партнеров и особые условия заключенного контракта. Деловые партнеры предпочитают осуществлять платежи посредством аккредитива. Однако на практике вьетнамские предприятия в случае экспорта изделий из древесины едва ли получают оплату от малых и средних предприятий, находящихся на территории государств-членов ЕАЭС. Кроме того, ввиду низкой обеспечительной силы контрактов такие малые и средние предприятия лишь открывают аккредитив в местных небольших банках, обеспечительные меры в отношении которых вьетнамские банки не предпринимают. Более того, западными государствами наложено эмбарго на ввоз ряда товаров в Россию, платежи в долларах затруднительны, а осуществление оплат в российских рублях время от времени является невыгодным из-за непредсказуемости колебаний курса этой валюты.

4. В дополнение к выше указанным причинам проникновению вьетнамских изделий из древесины на этот рынок препятствуют технические барьеры государств-членов ЕАЭС.

3. Перспективы продвижения вьетнамских товаров из древесины на рынок Евразийского экономического союза

Экспорт вьетнамских товаров из древесины осуществляется более, чем в 120 стран, однако основными рынками сбыта данных товаров являются США, Европейский союз, Япония, Китай и др. Прогнозируется спад деловой активности на данных крупнейших рынках, поскольку политика США оказывает влияние на международную экономику в целом. Тем не менее, существуют различные возможности для реализации вьетнамских товаров на рынке ЕАЭС и России. Сокращение крупнейшего импортного рынка, на котором Вьетнам осуществляет реализацию изделий из древесины, заставляет искать новые рынки, рассматривая при этом страны-члены ЕАЭС.

Рынок ЕАЭС насчитывает 176 млн человек, и ВВП превышает 4 трлн долл. США. Наиболее важно, что рынок ЕАЭС не имеет настолько строгих правил и стандартов, как, например, рынок Японии или ЕС (не международные стандарты), которым продукция Вьетнама могла бы соответствовать. Кроме того, ввиду исторически сложившихся отношений со странами-членами ЕАЭС Вьетнам имеет преимущество, позволяющее быстрее достигать взаимопонимания и выработать совместные решения. Более того, большинство проживающих в этих странах вьетнамцев могут принять участие в развитии взаимодействия бизнеса. В то же время в таких странах, как Армения и Кыргызстан, стандарты для экспорта вьетнамских изделий из древесины являются достаточно низкими, чтобы предположить возможность расширения рынка в течение нескольких лет.

Подписание соглашения о свободной торговле между Вьетнамом и членами ЕАЭС предоставляет большие перспективы вьетнамскому экспорту изделий из древесины. Сразу же после вступления в силу Соглашения о свободной торговле (в соответствии с обязательством сократить таможенные сборы на данные товары) пошлина на древесное топливо либо древесину первичной обработки (древесные

опилки, стружку и древесный уголь) была сокращена от обычно взимаемых 3–5 до 0%. Кроме того, пошлина на изделия мебели, изготовление которых является сильной стороной Вьетнама, была немедленно сокращена с 25 до 0%.

В связи с установлением размера ставки 0% на изделия из древесины, которые Вьетнам готов интенсивно экспортировать в страны ЕАЭС, Соглашение о свободной торговле между ЕАЭС и Вьетнамом открывает большие возможности для продвижения экспорта древесины. В то же время ЕАЭС устанавливает требования, предъявляемые к происхождению товара и его экологичности, направленные на рациональное использование природных ресурсов, на что вьетнамским экспортерам необходимо обратить особое внимание, чтобы войти на этот рынок.

Производство вьетнамских товаров серьезно зависит от импорта сырья древесины, в связи с чем Соглашение между Вьетнамом и ЕАЭС направлено на поддержку бизнеса и сокращение его материальных затрат путем установления льготных тарифов на импорт большинства видов древесины из этих стран. Предприниматели могут получать товары с более низкой стоимостью их производства по сравнению с иными государствами-экспортерами (не являющимися сторонами Соглашения), поскольку Вьетнам может использовать доступные на этом рынке ресурсы. Вступление в силу Соглашения о свободной торговле между Вьетнамом и ЕАЭС создало преимущества для экспорта вьетнамских изделий из древесины. Данное соглашение о свободной торговле, подписанное между странами этого региона и иным государством, раскрыло для Вьетнама новое поле для реализации деловых инициатив по экспорту товаров из древесины. Тем не менее, в соответствии с Соглашением ЕАЭС может применять ограничительные меры, направленные на создание ограничений на рынке для определенных импортных товаров вьетнамского производства на территорию ЕАЭС, в случае если годовой объем импорта превысит соответствующую границу. Ограничительные меры будут применяться посредством установления пошлин на товары потребления, которые равны платам, обычно взимаемым согласно национальному законодательству страны-импортера, с момента, когда ограничительные меры введены на срок, не превышающий шесть месяцев. Кроме того, если количество импорта превысит 150% установленного лимита на дату прекращения периода действия общего размера пошлин, то соответствующий период, в течение которого льготные тарифы не подлежат применению, может быть продлен на три месяца.

Таким образом, наряду с введением мер, направленных на увеличение экспорта древесины из Вьетнама, налагаются строгие ограничения объемов импорта. Кроме того, на некоторые товары, являющиеся преимуществом Вьетнамского экспорта, не распространяются меры поддержки, введенные ЕАЭС. Так, полностью исключена из перечня товаров, на которые распространяются льготные тарифы, столярная мебель, производство которой является сильной стороной вьетнамского экспорта. Сокращение тарифной ставки с 15 до 0% на некоторые изделия из древесины сопряжено с введением ограничительных мер и отсутствием каких-либо льгот на ввоз иных категорий товаров из древесины. ЕАЭС также введены протекционистские меры, направленные на введение ограничений для ввоза на рынок ЕАЭС мебели

из Вьетнама: кухонной мебели, мебели для спален, гостиных и офисной мебели (если объем экспорта ниже существующей квоты на данную категорию товара, то тарифная ставка составляет 0%, а если объем экспорта продукции превысил квоту, то применению подлежат ставки, установленные национальным законодательством в соответствии с режимом наибольшего благоприятствования для соответствующей категории товаров). Указанные меры могут стать препятствием для выхода Вьетнама на рынок ЕАЭС.

Таким образом, изделия из древесины являются товаром, высокая потребность в котором присутствует на рынке ЕАЭС, и Вьетнам обладает хорошим потенциалом для их экспорта. Однако текущие объемы экспорта изделий из древесины на рынок ЕАЭС остаются невысокими. Вступление в силу Соглашения о свободной торговле между Вьетнамом и ЕАЭС создаст много новых экспортных возможностей для поступления вьетнамских изделий из древесины на рынок ЕАЭС. Однако ввиду наличия различных препятствий, с которыми сталкиваются экспортеры древесины из Вьетнама, потребуется найти пути преодоления сложностей и получения доли рынка в ближайшие годы.

Выход на рынок и завоевание его доли вьетнамскими экспортерами могут способствовать росту предпринимательской активности логистических предприятий. Следовательно, изучение факторов конкурентоспособности продукции логистических предприятий является важным вопросом в связи с вступлением в силу Соглашения о свободной торговле между Вьетнамом и ЕАЭС.

1. Logistics companies' products competitiveness factors

The Free Trade Agreement implementation (the Free Trade Agreement between the Eurasian Economic Union and its member states, of the one part, and the Socialist Republic of Viet Nam, of the other part, dated the 29th of May, 2015, ratified by the Federal Law of the Russian Federation on the 1st of May, 2016, implemented on the territory of Russia from the 12th of May, 2016) led to trade extension and international collaboration between the Agreement parties [1]. Trade barriers elimination is one of the problems that the participants of the Agreement aimed to cope with. Whereas, it will promote an increase of business activity at the logistics companies' products market.

One of the Free Trade Agreement (FTA) members' goals is to increase the economic efficiency of the states – members of the Agreement [2].

Competitiveness of economic intercourses parts is a principal issue that stimulates the efficiency of economic growth. Due to the abovementioned, this article will reveal logistics companies' products competitiveness factors that are important for exporters from Vietnam to the Eurasian Economic Union countries members.

Modern researchers consider that there are different approaches to «company competitiveness» definition (that is reasonable) [3].

Competitiveness factors of a logistics company's product are regarded as qualitative and quantitative characteristics of the correspondent company's product. The mentioned characteristics are applied for competitiveness level defining.

The EAEU is a large market of 175 million people and a natural area of more than 20 million square kilometers. This market is young and open. It is also a major source of input-output timber products with the total import-export turnover in 2016 of nearly \$14 billion USD.

Since 2016, the FTA between Vietnam and the EAEU has officially come into effect, bringing great opportunities for promoting trade between Viet nam and this region. Among the commodities pledged to reduce the tariffs, wood and timber products, which Vietnam ranks at 6th worldwide and at 2nd in Asia in terms of exporting, still have low level of penetration in the EAEU market.

The article analyses the wooden export market of Vietnam to the Eurasian Economic Union (EAEU) and expects to promote export turnover of this product to this integrated market under the implementation of Vietnam- EAEU Free Trade Agreement. Thus, logistics companies' products competitiveness factors will be regarded from the view point of exporters of wood and timber products from Vietnam.

Competitiveness factors could be applied at a logistics company competitiveness assessment by this group of consumers. The maximum of the Vietnam exporters (of wood and timber) needs should be revealed to state the following factors. The method of the product competitiveness assessment that is adjoined to all the consumer's needs allocation at the time of a product choice is revealed at the scientific work of Isaev A.A. [4]

There are factors of competitiveness that are important for wood and timber products exporters from the Socialist Republic of Vietnam to the Eurasian Economic Union countries, including Russia:

1. High quality of the logistics services. Good reputation of the logistics company;
2. A big number of clients including famous brand companies (it characterize logistics company as a reliable business partner);
3. Well-known brand of the logistics company;
4. Price of the services of the logistics company;
5. Flexible payment conditions (opportunity to choose an order of payment (100% in advance, partial payment in advance etc.);
6. Company's term of doing business at the logistics market;
7. Polite and responsive staff;
8. High level of staff competences;
9. Prompt operation with clients' application forms;
10. Prompt operation with documents are to be prepared by the logistics company staff and necessary for client's goods transportation;
11. Quick goods transportation;
12. Logistics company's private transport for the cargo transportation;
13. Direct contract relationships of the logistics company and suppliers of transportation services (automobile, railway and ship operators);
14. Ability to monitor the cargo during the transportation;

15. Terminal cargo handling services;
16. Well-structured web-site of a company;
17. Container/cargo transposition service for customs inspection;
18. Large amount of contract relationships of the logistics company with main companies at the logistics market, largest world transport operators (such as Maersk, MSC, CMA, CGM, DB Schenker, KLM, Delta etc.), logistics companies, (such as Kuehne + Nagel; Panalpina, DHL, Nippon Express etc.);
19. Convenient working hours;
20. Prompt contract negotiations or opportunity to enter a public contract (to ensure the business deal with a legal force);
21. Financial documents, bills supply by the due date (that means high level of financial documents control at the company);
22. Cargo insurance provision;
23. Highly organized structure of the logistics company – due to the duties division among the staff according to the following principals:
 - according to directions (Russian, Foreign transportation),
 - according to types of transport (sea, railway, automobile, multimodal),
 - etc.:
24. Information supply of the logistics company services at data bases, special web-sites.

M.Porter emphasizes in his work that the level of competitiveness is to be defined by means of quantity and especially quantity of factors of competitiveness estimation and calculation [5].

Consequently, the consumer will choose product of the logistics company with the higher qualitative and quantitative amount of the factors results (taking into consideration scaling factor and measuring the companies in equal conditions).

The above mentioned factors of logistics company's product competitiveness are tightly connected with the principles of buyer selection that could also help exporters of the wood and timber products from Vietnam in formulating purchasing strategy that is shown in Michael E. Porter's treatise [6].

At the same time territory identity (image of the region that reflects living conditions and business activities, prospects and opportunities at the region) also influence the companies' competitiveness that is emphasized by such authors as Vorozhbit O.Yu., Danilovskikh T.E. and Shevchenko D.K. at their study [7]. That's why state of wood and timber export business, market conditions and trade prospective after the FTA implementation are to be regarded.

2. Vietnam – the EAEU wood and timber product export situation

2.1. Export turnover

Vietnamese wood and timber products for a long period have been regarded as the leading export products, which were ranked in Top 10 of major export products of Vietnam. Vietnam has become the 6th largest supplier of furniture in the world, 2nd in Asia and the leader in South East Asian region. The average export growth rate for the period 2000-2010 was 27.15%; for the last five years of recession this rate has increased by an

average of 15%. Leaders of the Vietnamese Wood and Timber Product Association (VFA) reported that in 2000 there were only 741-forest-product- processing companies, up to now having 3.934 enterprises (table 1).

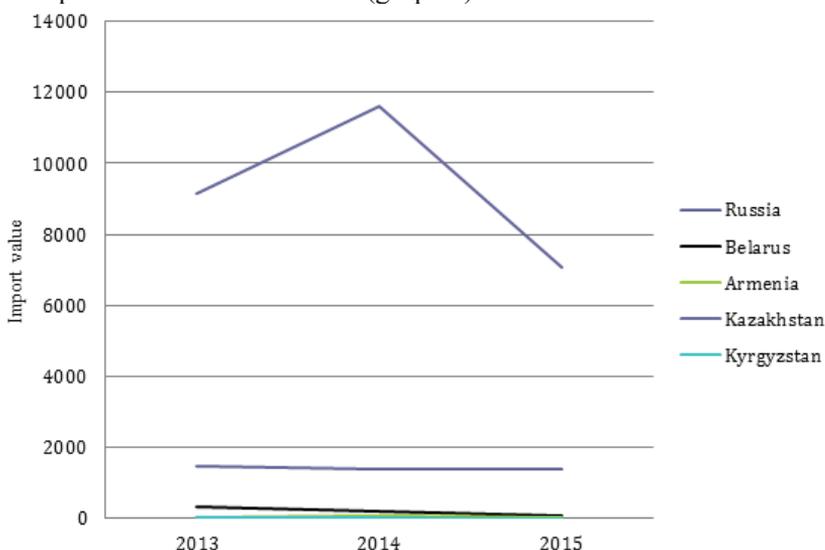
Table 1

Export turnover of Vietnamese timber products in the period of 2008–2016, Millions USD

	Export turnover								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Export turnover	2,820	2,598	3,435	3,957	4,665	5,562	6,232	6,899	6,97
Growth rate, %	12,8	7,8	32,2	15,2	17,9	19,2	12,04	10,7	1,1

Source: General Department of Vietnamese Customs

Vietnamese wood and timber products have presented in over 120 international markets, including the EAEU. However, the export turnover to the EAEU accounts for a small proportion; the largest is the Russian Federation with only about 0.1 - 0.2% of the total wood export turnover of Vietnam (graph 1).



Graph 1. Export turnover of Vietnamese wooden products to the EAEU, Thousands USD

Source: World Integrated Trade Solution.

Furthermore, the growth of import turnover is unstable, which has reduced for several years because of the complicated political situation of the region and the barriers from unstable value of transition currency to the good's payment (table 2).

Among the members of the EAEU, Russia, Kazakhstan and Belarus make up the largest share in Vietnam's wood exports, with Russia occupying the first position. Vietnam's export of wood and timber products to Russia has grown significantly since 2011. However, the 2015's export value declined sharply due to the fall of the RUB against the US dollar- the intermediary of import-export payment of Vietnam and Russia, leading to the significantly decreased purchasing power of Russia.

Table 2

Export turnover of wood and timber products of Vietnam to the Russian Federation in the period of 2009–2015, million USD

Year	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Export turnover	1,71	2,87	6,29	8,69	9,15	11,59	7,079

Source: General Department of Vietnamese Customs

The second largest market of wood and timber products proves to be Belarus. The wood export turnover of Vietnam to Belarus in the period of 2011-2015 accounted for a small amount, at only \$520.6 thousands in 2011, and decreased gradually over the years. However, the rate of decline in recent years hasn't been too high. It could be accounted for the general trend of imports from international markets decrease. In addition, the Belarusian market has no attraction to Vietnamese enterprises due to the little information about the market, the unfamiliar business activities, the far geographic distance, the high transportation cost, and so on. Currently, Belarus has imported most of the wooden products from neighboring countries. Hence, the export turnover of Vietnam is smaller compared to other competitors (table 3).

Table 3

Import turnover of wooden products of Belarus from several international markets in the period of 2011–2015, Thousand USD

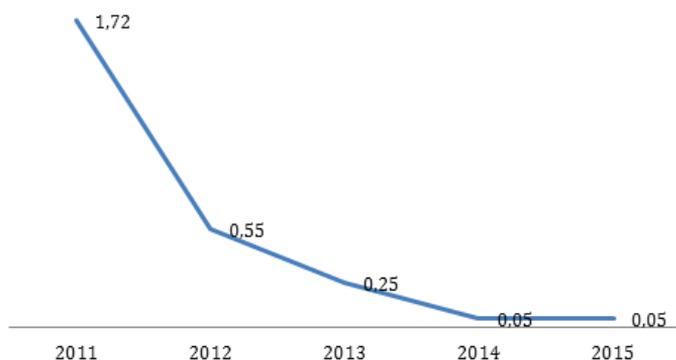
Countries	Export turnover				
	2011	2012	2013	2014	2015
Russian Federation	335 282,2	405 831,4	454 046,6	481 023,8	381 752,6
Ukraine	101 797	100 394,9	116 817,9	102 535,2	53 184,8
Germany	63 755,8	62 150,2	59 928	48 244,4	39 854,8
Vietnam	520,6	485,6	167,4	135	106,6

Source: World Integrated Trade Solution.

Kazakhstan ranks third in the EAEU members importing wooden products from Vietnam, yet the importing value is low, only \$130.269 thousands in 2014 and \$91 – in 2015. The market share of Vietnamese timber products in this country, in 2015, about 0.05%, has decreased significantly compared to that of in 2011 (about 1.72%), although the proportion remained unchanged in 2014 and 2015, still accounted for 0.05% of import turnover of Kazakhstan (graph 2).

The limitation of export activities to Kazakhstan could be explained by the following reasons: (1) low market awareness of Vietnamese enterprises about this market; (2) Kazakhstan's imports of timber products have generally decreased; (3) Kazakhstan's domestic consumption of wood has remained unchanged while the people tend to prefer domestic products.

The imports of wood from Vietnam to Armenia are relatively small, which accounts for only 0.02% of annual wood import turnover. This market is a potential destination for Vietnamese businesses to export (table 4).



Graph 2. Change in market share of wood and timber products of Vietnam in the total import turnover of wood and timber products of Kazakhstan, %

Source: World Integrated Trade Solution.

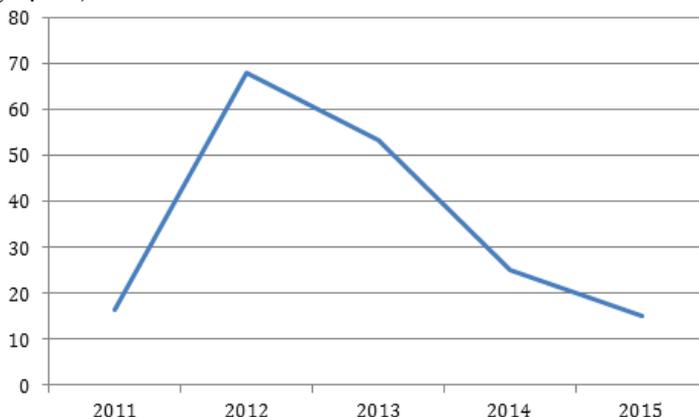
Table 4

Import turnover of wood products of Armenia in the period 2011–2015, thousand USD

Countries	Export turnover				
	2011	2012	2013	2014	2015
Total	148 406,23	157 151,1	156 770,72	162 580,29	125 282,83
Malaysia	100,014	127,532	109,755	88,433	74,26
China	17 636,412	17 459,321	19 522,655	23 112,029	17 490,941
Vietnam	38,608	23,307	56,839	39,999	24,533

Source: World Integrated Trade Solution.

Export turnover of Vietnam to Kyrgyzstan tends to decrease. This trend is difficult to forecast mainly because Vietnamese products have just penetrated into this market. According to the statistics, the export turnover in 2011 was 16.496 thousand USD, increased sharply to more than 68 thousand USD in 2012 and decreased again in the following years. With the small export value, Vietnam is currently exporting few consignments to this market (graph 3).



Graph 3. Export turnover of Vietnam to Kyrgyzstan in the period of 2011–2015, thousand USD

Source: World Integrated Trade Solution.

2.2. Market structure of wood products to the EAEU

The members of the EAEU are abundant in raw wood for exporting. Therefore, the major imported products from Vietnam are wooden furniture. Typically, based on their application Vietnamese wooden products fall into 4 groups. *The first one* is the outdoor furniture such as benches, garden chairs, sunshades, swings and so on. *The second group* involves the furniture products, such as tables, chairs, beds, bookshelves and so on. *The third one* is fine art furniture made from natural wood as well as carved furniture. *The fourth* is the processed wood products combined with other materials such as rattan, metal, cloth and so on. *The last group* consists of wooden board products including wood sheet products made from wood and fibrous materials. According to the HS code, there are HS 44 for the products of wood chips, sawn timber, processed wood and HS 94 for furniture products. Vietnam exports to the EAEU mainly the products under code 94, typically wooden furniture and wooden frame chair. Wooden furniture used in the bedroom accounts for 9% of total export turnover, other wooden furniture products account for 51% of the total export value. Wooden frame chairs make up 29% of the total export value. Among the rest each takes 2% equally, including mosaic wooden products, wooden decoration products, wooden construction products, carpentry tools as well as wooden panels with porous core, floor parquets and assembled singles.

In general, Vietnam's export activities to the EAEU are rare due to many reasons which follow:

1. Vietnam and the members in the EAEU are traditional trading partners since Soviet times. After the collapse of the Soviet Union in 1991 both Vietnam and these countries carried out economic reform leading to market and external economy. The trade relations between Vietnam and these countries brought new nuances based on market principles and win-win situation. However the stagnancy in national trade has made Vietnam unfamiliar with these nations. The business cooperation between the parties is limited due to this lack of information and comprehension, which caused the general trade and international wooden trade facing difficulties.

2. The geographic distance between Vietnam and these countries is another main barrier to trade. Transportation costs account for 30-35% of the value of Vietnamese wood exports. The Vietnam's products exported to these countries usually go through intermediate countries, through European countries and then through Russian, thus, resulting in high products' prices. Meanwhile, Vietnam's competitors such as China and some CIS countries take advantage of geographical distance, dominate the EAEU markets, and make the Vietnamese products less competitive. China is currently considered the largest partner of the EAEU with the annual export turnover of more than US \$1 billion with a wide range of products in terms of design and quality. Not only that the neighbors and the members themselves have produced the competitive and widely consumed products. Meanwhile, Vietnam's products are not diversified in terms of design and quality. Furthermore, the price is comparatively high since Vietnam has to import raw materials and the transport costs are high.

3. Another reason is the payment issue. Vietnamese businesses mainly use two methods of payment: T.T.R (Payment by money transfer) or L/C (Letter of Credit). T.T.R is a quick and convenient form of payment, yet it is risky because it depends on the relationship between partners and the specific terms and conditions in the contract. Therefore business partners prefer to pay by L/C. However in practice Vietnamese enterprises hardly get the payment from the small and medium-sized enterprises (further SMEs) in the EAEU when exporting wooden products. Since the value of the contracts is low these SMEs only open L/C in some local and small banks that Vietnamese banks do not trust in the guarantee. Furthermore, the Russian Federation is embargoed by the Western countries, the payment in Dollars is difficult, meanwhile, the payment by the Russian ruble is disadvantageous due to this currency's devaluation and unpredictable fluctuation.

4. In addition to the aforementioned reasons the technical barriers of the members in the EAEU prevented the market penetration of wood products from Vietnam.

3. Prospects to promote the export of wood and timber products from Vietnam to the EAEU

Vietnamese wood export (though to more than 120 countries) still concentrates in major markets, such as the US, the EU, Japan, China and so on. Based on the forecasts all of these large markets will slow down; among the US policy adjustment will affect not only the US but also the world's economy. Meanwhile, there are various opportunities for Vietnamese wood products in the EAEU and Russian markets. The decline in Vietnam's major wood import markets further motivates Vietnam to seek for new markets, including the EAEU members.

The EAEU market has the population of 176 million people and the GDP of more than \$4 trillion. More important, the EAEU market does not have as strict regulations and standards as that of the Japanese or the EU market that Vietnam can response to, although these standards are not consistent with international standards. Besides Vietnam is advantageous because of the longstanding relationship with the EAEU members, so the partners will find easier for comprehending and getting common voice. Also a large number of Vietnamese livings in these countries may develop this cooperation. At the same time countries like Armenia and Kyrgyzstan have relatively low standards for Vietnamese exporters to consider expanding market over the years.

The signing of the FTA between Vietnam and the EAEU members promotes great prospects for Vietnamese wood products. Under the commitment to reduce taxes on these commodities, the tax for fuel wood or primary processing wood (such as sawdust, wood chips and charcoal) has been cut from the normal base 3–5% to 0% right after entering into force. Besides the tax for furniture good (the advantage of Vietnam) is reduced immediately from 25% to 0%.

With a 0% in tariffs on the wood product that Vietnam has largest share of exports to the EAEU, the FTA between the EAEU members and Vietnam opens up great opportunities for Vietnam to boost wood exports. Although the EAEU sets criteria of origin or sustainability that Vietnamese exporters need to pay attention to, the requirements

can be met by Vietnamese exporters, which create chances for them to penetrate and expand the market.

Vietnam's good products rely heavily on imported raw wood, hence the VN- EAEU FTA supports the businesses to reduce their material costs through preferential tariffs by importing a wide variety of wood from these own members. Once Vietnam can utilize the available resources in these markets, the businesses can meet their orders with lower production costs than that of other exporting nations.

The implementation of the VN – EAEU FTA create the first-mover advantages for Vietnam's timber export since other export nations in this region have not signed any agreements. The VN – EAEU FTA is the first free trade agreement signed between these regions with the outside country, hence establishing more incentives for Vietnam's timber products.

Nevertheless, under the agreement the EAEU may apply a threshold-based measure of protection against certain imports of Vietnamese origin into the territory if the annual amount of imports exceeds the specific corresponding threshold. Threshold safeguard measures will be applied in the form of tariffs for commodities, which are equivalent to the most-favored nation tariffs starting on the date the safeguard measure is enacted and applying in a period of not more than six months. In addition, if the quantity of imports exceeds 150% of the prescribed threshold on the date that this measure is enacted, the period of this measure's application can be extended for three months further.

Accordingly, even the EAEU's FTA facilitates the wood export activities from Vietnam; it strictly limits the import quota. Besides, some of the Vietnam's export advantageous products are not committed to support by the EAEU. The EAEU has completely eliminated its commitment to wooden framed furniture that is Vietnam's export strength. For wooden products that their tax rates have reduced from 15% to 0%, threshold safeguard measures will be applied and some products will not be committed to support. The EAEU has also applied special protection mechanism against Vietnamese furniture commodities, which are also the strengths of Vietnam's exports to the EAEU, such as the furniture in the kitchen, bedroom, living room or office (if the exported amount is under quota in the category the products will be entitled to a tax rate of 0%, if the amount is above the quota they will be investigated about the impacts on the domestic market and will be applied the current MFN tariff).

These regulations may become the obstacles for Vietnam in expanding into the EATU market.

Finely, timber is a commodity that the EAEU market has a high demand of and is a commodity that Vietnam has great potential for export. However, the current export amount of wooden products to the EATU market is still small. The introduction of a free trade agreement between Vietnam and the EAEU will create many new export opportunities for Vietnamese wooden products to enter into the EAEU market. However, since there are various obstacles when entering into this market, Vietnamese wooden exporters should find the way to overcome the difficulties and take the market in the coming years.

The gaining of the EAEU market by Vietnamese exporters can promote growth in logistics companies' business activities. Hence, the study of logistics companies' products competitiveness factors appears to be a significant issue in relation to the Free Trade Agreement implementation.

1. О ратификации Соглашения о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Социалистической Республикой Вьетнам, с другой стороны, Протокола N 1 между Российской Федерацией и Социалистической Республикой Вьетнам к Соглашению о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Социалистической Республикой Вьетнам, с другой стороны, и Протокола N 2 между Российской Федерацией и Социалистической Республикой Вьетнам к Соглашению о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Социалистической Республикой Вьетнам, с другой стороны: Федеральный закон от 01.05.2016 № 120-ФЗ // Российская газета. URL: <https://rg.ru/2016/05/06/vietnam-dok.html>
2. Соглашение о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и его государствами членами, с одной стороны, и Социалистической Республикой Вьетнам, с другой стороны // Справочно-правовая система «Консультант плюс».
3. Безруков И.С., Шпехт Л.С. Комплексная оценка конкурентоспособности предприятий // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2011. № 1 (10). С. 7–15.
4. Исаев А.А. Оценка конкурентоспособности продукции: методологический аспект // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2017. № 2(37). С. 83–89.
5. Портер М. Международная конкуренция: гер. с англ./ под ред. и с предисл. В.Д. Щетинина. М.: Междунар. отношения, 1993. 896 с.
6. Портер М. Конкурентная стратегия: приемы анализа производств и конкурентов: с новым предисловием. Нью-Йорк: Фри пресс, 1980. 398 с.
7. Ворожбит О.Ю., Даниловских Т.Е., Шевченко Д.К. Оценка предпринимательской активности в рыбохозяйственной деятельности, как основа формирования благоприятного имиджа территории // Интернет-журнал «Науковедение». М., 2012. № 4(13). С. 1–5.

References

1. On ratification of the Free Trade Agreement between the Eurasian Economic Union and its member states, of the one part, and the Socialist Republic of Viet Nam, of the other part, Protocol 1 between the Eurasian Economic Union and its member states, of the one part, and the Socialist Republic of Viet Nam by the Free Trade Agreement between the Eurasian Economic Union and its member states, of the one part, and the Socialist Republic of Viet Nam and Protokol 2 between the Eurasian Economic Union and its member states, of the one part, and the Socialist Republic of Viet Nam to the Free Trade Agreement between the Eurasian Economic Union and its member states, of the one part, and the Socialist

Republic of Viet Nam: Federal Law dated 01.05.2016 No 120–ФЗ, *Rossiyskaya gazeta*, URL: <https://rg.ru/2016/05/06/vietnam-dok.html>

2. Free Trade Agreement between the Eurasian Economic Union and its member states, of the one part, and the Socialist Republic of Viet Nam, of the other part, *Information legal data base «Consultant plus»*.
3. Bezrukov I.S., Shpekht L.C. Complex analysis of companies competitiveness, *The Territory of New Opportunities. The Herald of Vladivostok State University of Economics and Service*, 2011, No 1 (10), pp. 7–15.
4. Isaev A.A. Otsenka konkurentosposobnosti produktsii: metodologicheskii aspekt, *The Territory of New Opportunities. The Herald of Vladivostok State University of Economics and Service*, 2017, No 2(37), pp. 83–89.
5. Porter M. International competition: Transl. from English, edited and introduced by V.D. Shetinina, M.: *International relations*, 1993, 896 p.
6. Porter M. Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors: with a new introduction, *New York: Free Press*, 1980. 398 p.
7. Vorozhbit O.Yu., Danilovskikh T.E., Shevchenko D.K. Otsenka predprinimatel'skoi aktivnosti v rybokhozyaistvennoi deyatel'nosti, kak osnova formirovaniya blagopriyatnogo imidzha territorii, *Internet-zhurnal «Naukovedenie»*, M., 2012, No 4(13), pp. 1–5.

© До Хьонг Лан (Do Huong Lan), 2017

© Нгуен Хонг Ча Ми (Nguyen Hong Tra My), 2017

© Т.В. Евсева, 2017

© Г.П. Старкова, 2017

Для цитирования: До Хьонг Лан, Нгуен Хонг Ча Ми, Евсева Т.В., Старкова Г.П. Обеспечение конкурентоспособности продукции логистического предприятия в свете реализации Соглашения о свободной торговле между Вьетнамом и странами Евразийского экономического союза // Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2017. Т. 9, № 3. С. 86–108.

For citation: Do Huong Lan, Nguyen Hong Tra My, T.V. Evseeva, Starkova G.P. Logistics companies' products competitiveness provision in relation to implementation of the Free Trade Agreement between the Vietnam and the Eurasian Economic Union, *The Territory of New Opportunities. The Herald of Vladivostok State University of Economics and Service*, 2017, Vol. 9, No 1, pp. 86–108.

DOI dx.doi.org/10.24866/VVSU/2073-3984/2017-3/86-108

Дата поступления: 22.08.2017.