

(3) 成功群と失敗群における因子スコアの差の検定

次に、成功している企業群と失敗している企業群との間における企業家精神の差異を明確にするために、抽出された因子毎のスコアに差があるかどうかについての検定を行った。成功群と失敗群は、

- ・ Q3：従業員の過去3年平均伸び率
- ・ Q16：自己実現、収入に対する満足度
- ・ Q17：売上、利益の予想と実績の乖離の度合い
- ・ Q60：成功・失敗の自己評価

の回答によって切り分けた。

その中で最も有意な差異が現れたのは、収入に対する満足度を基準に成功・失敗を分けて検討した結果である。この分析では、差異が有意であるとの結果が得られた因子は、

第2因子：独創性

第6因子：プランニング

の2つである。この結果からみると、成功する企業は、他社と異なる事業展開を志し、ビジネスを計画的に進めようとする企業家が経営する企業であることが示された。今後のヴィエトナムの民間企業の振興に際しては、このような企業家精神の特性に着目し、企業家に対する事業計画の策定能力強化を図ることが重要であると言えよう。

収入満足度に基づく成功企業・非成功企業間の差異の検定

Q16：自己実現+収入満足度

7, 8	成功群	
2, 3, 4, 5, 6	失敗群	258

	等分散性のための Leveneの検定	2つの母平均の差の検定								
		F値	有意確率	t値	自由度	有意確率 (両側)	平均値の 差	差の標準 誤差	差の95%信頼区間 下限 上限	
外部環境依存	等分散を仮定する。	5.57	0.02	-0.76	318	0.44	-0.09	0.12	-0.33	0.14
	等分散を仮定しない。			-0.88	82	0.50	-0.09	0.14	-0.36	0.18
独創性	等分散を仮定する。	1.87	0.17	-2.54	318	0.01	-0.27	0.11	-0.48	-0.06
	等分散を仮定しない。			-2.90	111	0.00	-0.27	0.09	-0.45	-0.09
判断・ 対処	等分散を仮定する。	2.01	0.16	-0.16	318	0.87	-0.02	0.11	-0.24	0.21
	等分散を仮定しない。			-0.14	82	0.89	-0.02	0.13	-0.27	0.24
こだわり	等分散を仮定する。	0.89	0.35	0.03	318	0.98	0.00	0.10	-0.20	0.21
	等分散を仮定しない。			0.03	89	0.98	0.00	0.11	-0.21	0.22
実行力	等分散を仮定する。	0.00	0.99	-1.01	318	0.31	-0.10	0.10	-0.31	0.10
	等分散を仮定しない。			-0.93	85	0.35	-0.10	0.11	-0.33	0.12
プラン ニング	等分散を仮定する。	6.36	0.01	-2.16	318	0.03	-0.23	0.11	-0.44	-0.02
	等分散を仮定しない。			-2.65	125	0.01	-0.23	0.09	-0.40	-0.06
柔軟性	等分散を仮定する。	0.35	0.56	-0.11	318	0.92	-0.01	0.11	-0.22	0.20
	等分散を仮定しない。			-0.10	86	0.92	-0.01	0.11	-0.24	0.21
自己帰 結	等分散を仮定する。	0.07	0.79	-0.34	318	0.73	-0.04	0.10	-0.24	0.17
	等分散を仮定しない。			-0.33	88	0.74	-0.04	0.11	-0.25	0.18
多角的 計画性	等分散を仮定する。	8.02	0.00	-1.58	318	0.11	-0.15	0.10	-0.34	0.04
	等分散を仮定しない。			-1.96	129	0.05	-0.15	0.08	-0.31	0.00

(4) 企業規模にみた因子スコアの差の検定

次に、企業規模に基づいて因子スコアの差異を検証した。ここでは、従業員30人以上の企業と29人以下の企業の2つのグループに分け、抽出された因子毎に差があるかどうかについて検証を行った。

その結果、有意な差異が認められたのは、

第3因子：判断・対処能力

第7因子：柔軟性

の2つである。第3因子、第7因子とも従業員数30人以上の企業の方が強いとの結果が得られた。この分析結果からみて、従業員規模の大きな企業は、判断能力・対処能力が優れ、柔軟な対応を行っているのに対して、規模の小さな企業はこの能力が劣っており、これが企業の成長発展を妨げているのではないかと考えられる。

従業員規模でみた因子スコアの差の検証(1)

従業員数(1-29, 30-)

1~29	154
30~	195

		等分散性のための Leveneの検定		2つの母平均の差の検定						
		F値	有意確率	t値	自由度	有意確率 (両側)	平均値の 差	差の標準 誤差	差の95%信頼区間 下限 上限	
外部環境依存	等分散を仮定する。	0.08	0.78	1.07	347	0.29	0.10	0.09	-0.08	0.27
	等分散を仮定しない。			1.06	327	0.29	0.10	0.09	-0.08	0.27
独創性	等分散を仮定する。	10.70	0.00	-0.02	347	0.99	-0.00	0.08	-0.16	0.16
	等分散を仮定しない。			-0.02	270	0.99	-0.00	0.09	-0.17	0.17
判断・ 対処	等分散を仮定する。	2.78	0.10	-2.07	347	0.04	-0.17	0.08	-0.33	-0.01
	等分散を仮定しない。			-2.02	292	0.04	-0.17	0.08	-0.33	-0.00
こだわり	等分散を仮定する。	1.61	0.20	0.68	347	0.49	0.05	0.08	-0.10	0.21
	等分散を仮定しない。			0.67	309	0.50	0.05	0.08	-0.11	0.22
実行力	等分散を仮定する。	0.08	0.78	0.36	347	0.72	0.03	0.08	-0.13	0.18
	等分散を仮定しない。			0.36	326	0.72	0.03	0.08	-0.13	0.18
プラン ニング	等分散を仮定する。	3.28	0.07	-1.93	347	0.05	-0.15	0.08	-0.31	0.00
	等分散を仮定しない。			-1.87	286	0.06	-0.15	0.08	-0.31	0.01
柔軟性	等分散を仮定する。	5.78	0.02	-2.38	347	0.02	-0.19	0.08	-0.34	-0.03
	等分散を仮定しない。			-2.34	305	0.02	-0.19	0.08	-0.35	-0.03
自己帰 結	等分散を仮定する。	0.22	0.64	0.68	347	0.50	0.05	0.08	-0.10	0.21
	等分散を仮定しない。			0.68	325	0.50	0.05	0.08	-0.10	0.21
多角的 計画性	等分散を仮定する。	0.51	0.48	-0.24	347	0.81	-0.02	0.08	-0.17	0.13
	等分散を仮定しない。			-0.24	319	0.81	-0.02	0.08	-0.17	0.13

次に、従業員規模を

10人以上の企業と9人以下の企業

50人以上の企業と49人以下の企業

100人以上の企業と99人以下の企業

の3つの分類について、同様な検討を行った。その結果、有意な差異がみられたのは、50人を境として分類したものである。差異が認められた因子は、30人を境界として分類したものと同一第3因子：判断・対処能力と、第7因子：柔軟性であった。

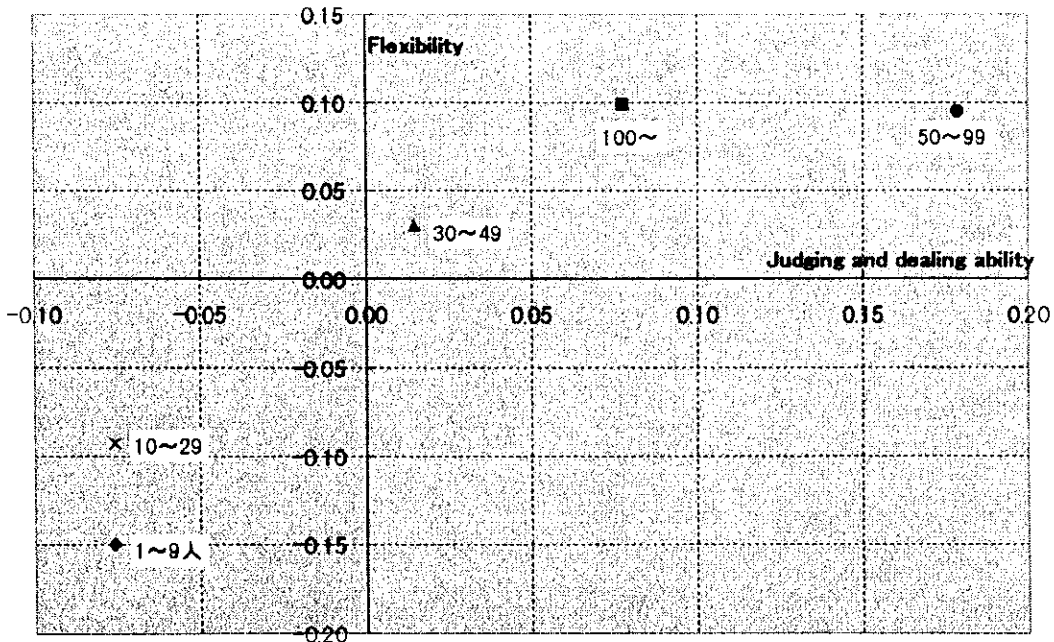
従業員規模でみた因子スコアの差の検証（2）

従業員数（1-19、50-）

1～19	205
50～	144

		等分散性のための Leveneの検定		2つの母平均の差の検定						
		F 値	有意確率	t 値	自由度	有意確率 (両側)	平均値の 差	差の標準 誤差	差の95%信頼区間	
								下限	上限	
外部環 境依存	等分散を仮定する。	0.56	0.45	1.18	347	0.24	0.11	0.09	-0.07	0.29
	等分散を仮定しない。			1.18	315	0.24	0.11	0.09	-0.07	0.29
独創性	等分散を仮定する。	6.96	0.01	0.11	347	0.91	0.01	0.08	-0.15	0.17
	等分散を仮定しない。			0.11	345	0.91	0.01	0.08	-0.15	0.16
判断・ 対処	等分散を仮定する。	3.29	0.07	-2.11	347	0.04	-0.17	0.08	-0.33	-0.01
	等分散を仮定しない。			-2.18	337	0.03	-0.17	0.08	-0.33	-0.02
こだわり	等分散を仮定する。	5.52	0.02	0.20	347	0.84	0.02	0.08	-0.14	0.18
	等分散を仮定しない。			0.21	342	0.83	0.02	0.08	-0.14	0.17
実行力	等分散を仮定する。	0.05	0.83	-0.12	347	0.90	-0.01	0.08	-0.16	0.14
	等分散を仮定しない。			-0.12	314	0.90	-0.01	0.08	-0.16	0.14
プラン ニング	等分散を仮定する。	0.62	0.43	-1.33	347	0.19	-0.11	0.08	-0.26	0.05
	等分散を仮定しない。			-1.35	324	0.18	-0.11	0.08	-0.26	0.05
柔軟性	等分散を仮定する。	4.29	0.04	-2.14	347	0.03	-0.17	0.08	-0.33	-0.01
	等分散を仮定しない。			-2.19	330	0.03	-0.17	0.08	-0.32	-0.02
自己帰 結	等分散を仮定する。	0.44	0.51	-0.39	347	0.69	-0.03	0.08	-0.19	0.12
	等分散を仮定しない。			-0.40	315	0.69	-0.03	0.08	-0.19	0.12
多角的 計画性	等分散を仮定する。	1.64	0.20	-1.30	347	0.20	-0.10	0.08	-0.25	0.05
	等分散を仮定しない。			-1.32	327	0.19	-0.10	0.07	-0.25	0.05

この第3因子と第7因子の因子スコアを、従業員規模別にプロットすると、第3因子：判断・対処能力、第7因子：柔軟性ともに、1-9人、10-29人の企業は低いスコアとなっており、従業員規模が大きくなるにしたがって両方のスコアが上昇している。しかし、100人以上の規模の企業群は、50-99人の企業群に比較して判断・対処能力が低くなっている。100人以上の企業において成長率が低下しているといわれている背景には、このような企業経営者の企業家精神が存在していることが伺える。



従業員規模別に見た第3因子、第7因子の因子スコアの平均値

(5) 業種別にみた因子スコアの差の検定

主要業種間での因子スコアの差を検証した。ここでは輸出産業の代表例として縫製産業と木材・家具産業、国内市場産業の代表として食品産業と機械産業、そして縫製産業と機械産業の3つについて比較を行った。なお、ここで取り扱った機械産業は、アンケート調査の業種のうち、農業機械、機械・部品、自動車・オートバイ・同部品の合計を用いた。

分析の結果は、いずれも有意な差異を確認することができた。

差異が有意と認められた因子は、いずれも、

第1因子：外的環境依存

第6因子：プランニング

である。

縫製産業は、木材・家具産業に比較してプランニング因子が高く、外的環境依存因子が低い。縫製産業が、計画的な経営を志向しているのに対して、木材・家具産業ではそれができずに、外部環境に左右されやすいという問題点が見出せる。

また、食品産業と機械産業の比較では、機械産業が外部環境に左右され、計画性に欠けた経営をしているということが伺える。

縫製産業と機械産業との比較においても同じ結果が得られた。

この第1因子と第6因子の因子スコアを、これらの主要業種をプロットすると、外部依存性の高い木材・家具産業、プランニング能力の高い縫製産業および食品産業、プランニング能力の低い機械産業といった業種間の差異を抽出することができた。

国際競争力のある輸出製品を生産している縫製産業、国内市場および国外市場の両面で競争が激化している食品産業において、プランニング因子が高く出ていることからみて、このような業種間の差異の背景には、各産業の置かれた条件、産業としての成熟度など、外部環境、内部環境のそれぞれと強く関係していると考えられる。

主要業種間における因子スコアの差異の検証（縫製産業と木材・家具産業）

業種①

縫製業	22
木材	31

		等分散性のための Leveneの検定		2つの母平均の差の検定						
		F値	有意確率	t値	自由度	有意確率 (両側)	平均値の 差	差の標準 誤差	差の95%信頼区間	
								下限	上限	
外部環境依存	等分散を仮定する。	0.69	0.41	-2.86	51	0.01	-0.63	0.22	-1.07	-0.19
	等分散を仮定しない。			-2.86	45	0.01	-0.63	0.22	-1.07	-0.19
独創性	等分散を仮定する。	0.00	0.99	-0.82	51	0.42	-0.16	0.20	-0.56	0.24
	等分散を仮定しない。			-0.84	49	0.41	-0.16	0.19	-0.55	0.23
判断・対処	等分散を仮定する。	0.65	0.42	-0.08	51	0.94	-0.02	0.20	-0.41	0.38
	等分散を仮定しない。			-0.08	51	0.94	-0.02	0.19	-0.39	0.36
こだわり	等分散を仮定する。	4.71	0.03	-0.67	51	0.50	-0.15	0.23	-0.61	0.30
	等分散を仮定しない。			-0.73	50	0.47	-0.15	0.21	-0.57	0.27
実行力	等分散を仮定する。	0.69	0.41	0.21	51	0.84	0.04	0.19	-0.34	0.42
	等分散を仮定しない。			0.20	40	0.84	0.04	0.19	-0.35	0.43
プランニング	等分散を仮定する。	2.03	0.16	1.88	51	0.07	0.40	0.21	-0.03	0.83
	等分散を仮定しない。			2.10	46	0.04	0.40	0.19	0.02	0.79
柔軟性	等分散を仮定する。	1.06	0.31	0.58	51	0.57	0.13	0.22	-0.32	0.57
	等分散を仮定しない。			0.58	48	0.56	0.13	0.22	-0.31	0.57
自己帰結	等分散を仮定する。	0.17	0.68	-1.08	51	0.29	-0.21	0.19	-0.59	0.18
	等分散を仮定しない。			-1.05	42	0.30	-0.21	0.19	-0.60	0.19
多角的計画性	等分散を仮定する。	0.65	0.43	0.10	51	0.92	0.02	0.21	-0.39	0.43
	等分散を仮定しない。			0.11	51	0.91	0.02	0.19	-0.37	0.41

主要業種間における因子スコアの差異の検証（食品産業と機械産業）

業種②

食品	62
機械	25

		等分散性のための Leveneの検定		2つの母平均の差の検定						
		F値	有意確率	t値	自由度	有意確率 (両側)	平均値の 差	差の標準 誤差	差の95%信頼区間	
								下限	上限	
外部環境依存	等分散を仮定する。	4.37	0.04	-2.81	85	0.01	-0.43	0.15	-0.74	-0.13
	等分散を仮定しない。			-2.52	36	0.02	-0.43	0.17	-0.78	-0.09
独創性	等分散を仮定する。	4.10	0.05	-0.94	85	0.35	-0.16	0.17	-0.50	0.18
	等分散を仮定しない。			-0.76	31	0.45	-0.16	0.21	-0.59	0.27
判断・対処	等分散を仮定する。	0.00	0.98	-0.36	85	0.72	-0.06	0.17	-0.41	0.28
	等分散を仮定しない。			-0.35	42	0.73	-0.06	0.18	-0.42	0.30
こだわり	等分散を仮定する。	6.17	0.01	0.21	85	0.84	0.03	0.16	-0.28	0.35
	等分散を仮定しない。			0.19	37	0.85	0.03	0.18	-0.32	0.39
実行力	等分散を仮定する。	0.06	0.80	-1.11	85	0.27	-0.18	0.16	-0.51	0.14
	等分散を仮定しない。			-1.10	44	0.28	-0.18	0.16	-0.51	0.15
プランニング	等分散を仮定する。	4.55	0.04	2.53	85	0.01	0.34	0.14	0.07	0.61
	等分散を仮定しない。			2.15	33	0.04	0.34	0.16	0.02	0.67
柔軟性	等分散を仮定する。	1.53	0.22	0.39	85	0.70	0.07	0.18	-0.28	0.42
	等分散を仮定しない。			0.43	57	0.67	0.07	0.16	-0.25	0.39
自己帰結	等分散を仮定する。	0.26	0.61	-0.14	85	0.89	-0.02	0.17	-0.36	0.31
	等分散を仮定しない。			-0.14	49	0.89	-0.02	0.16	-0.35	0.30
多角的計画性	等分散を仮定する。	1.76	0.19	1.25	85	0.22	0.22	0.17	-0.13	0.56
	等分散を仮定しない。			1.13	37	0.27	0.22	0.19	-0.17	0.61

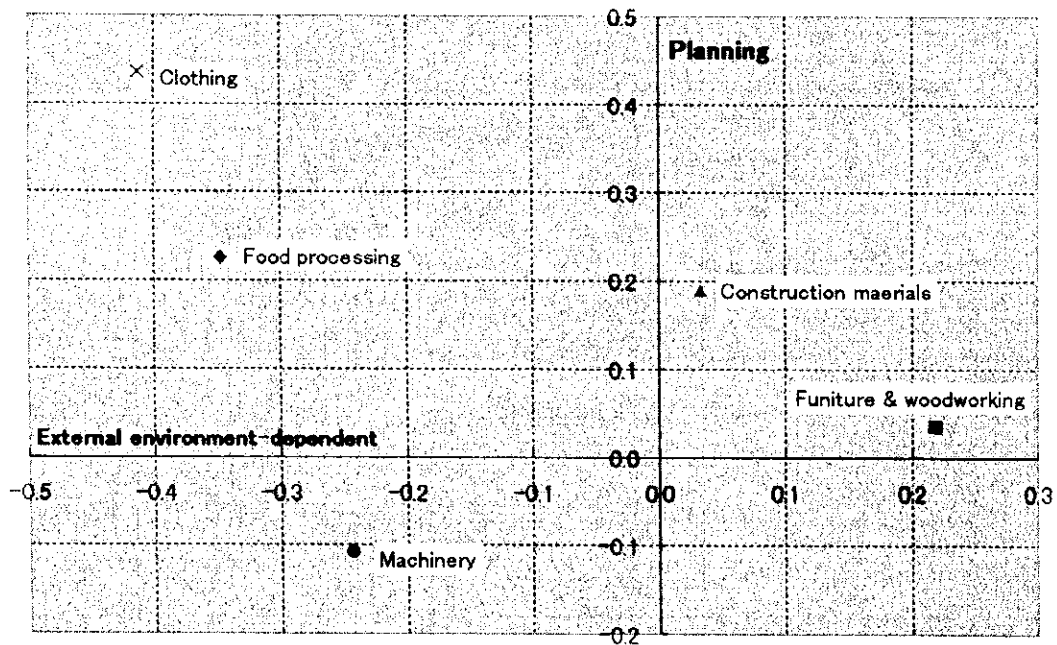
主要業種間における因子スコアの差異の検証（縫製産業と機械産業）

業種③

縫製	22
機械	25

		等分散性のための Leveneの検定		2つの母平均の差の検定						
		F値	有意確率	t値	自由度	有意確率 (両側)	平均値の差	差の標準誤差	差の95%信頼区間	
									下限	上限
外部環境依存	等分散を仮定する。	0.14	0.71	-2.19	45	0.03	-0.50	0.23	-0.96	-0.04
	等分散を仮定しない。			-2.19	44	0.03	-0.50	0.23	-0.96	-0.04
獨創性	等分散を仮定する。	0.85	0.36	-1.63	45	0.11	-0.40	0.25	-0.90	0.10
	等分散を仮定しない。			-1.67	42	0.10	-0.40	0.24	-0.89	0.08
判断・対処	等分散を仮定する。	0.63	0.43	-0.31	45	0.73	-0.07	0.20	-0.47	0.33
	等分散を仮定しない。			-0.35	44	0.73	-0.07	0.20	-0.46	0.33
こだわり	等分散を仮定する。	5.69	0.02	-0.57	45	0.57	-0.12	0.20	-0.53	0.29
	等分散を仮定しない。			-0.58	44	0.56	-0.12	0.20	-0.52	0.29
実行力	等分散を仮定する。	0.06	0.81	-0.46	45	0.64	-0.10	0.21	-0.52	0.32
	等分散を仮定しない。			-0.46	43	0.65	-0.10	0.21	-0.52	0.33
プランニング	等分散を仮定する。	3.87	0.06	3.08	45	0.00	0.55	0.18	0.19	0.91
	等分散を仮定しない。			3.18	40	0.00	0.55	0.17	0.20	0.91
柔軟性	等分散を仮定する。	0.15	0.70	1.25	45	0.22	0.25	0.20	-0.15	0.65
	等分散を仮定しない。			1.23	41	0.22	0.25	0.20	-0.16	0.66
自己帰結	等分散を仮定する。	0.17	0.68	-0.50	45	0.62	-0.10	0.20	-0.51	0.31
	等分散を仮定しない。			-0.50	43	0.62	-0.10	0.20	-0.51	0.31
多角的計画性	等分散を仮定する。	1.91	0.17	0.96	45	0.34	0.21	0.22	-0.23	0.65
	等分散を仮定しない。			0.99	43	0.33	0.21	0.21	-0.22	0.64

主要業種別に見た第1因子、第6因子の因子スコアの平均値



(7) 所在地にみた因子スコアの差の検定

次に、立地場所に基づいて因子スコアの差異を検証した。ここでは、北部立地企業と南部立地企業の2つのグループに分け、抽出された因子毎に差があるかどうかについて検証を

行った。

その結果、有意な差異が認められたのは、

第1因子：外的環境依存

第2因子：独創性

第6因子：プランニング

第8因子：自己帰結

の4つである。このうち、第1因子、第2因子、第8因子については、北部企業の方が強く、第6因子については南部企業の方が強いとの結果が得られた。この分析結果からみて、北部の企業は南部の企業に比較して、外部の環境に左右された経営を行い、南部の企業の方が計画的な事業展開を行っているとの結論を得ることができる。

本社所在地でみた因子スコアの差の検証

Q5：本社所在地

北部	118
南部	238

		等分散性のための Leveneの検定		2つの母平均の差の検定						
		F値	有意確率	t値	自由度	有意確率 (両側)	平均値の 差	差の標準 誤差	差の95%信頼区間 下限 上限	
外部環境依存	等分散を仮定する。	0.93	0.34	3.60	354	0.00	0.34	0.09	0.15	0.53
	等分散を仮定しない。			3.46	211	0.00	0.34	0.10	0.15	0.53
独創性	等分散を仮定する。	0.29	0.59	1.94	354	0.05	0.17	0.09	-0.00	0.33
	等分散を仮定しない。			2.02	259	0.04	0.17	0.08	0.00	0.33
判断・ 対処	等分散を仮定する。	0.04	0.83	1.79	354	0.07	0.15	0.09	-0.02	0.33
	等分散を仮定しない。			1.78	229	0.08	0.15	0.09	-0.02	0.33
こだわり	等分散を仮定する。	1.52	0.22	-1.35	354	0.18	-0.11	0.08	-0.28	0.05
	等分散を仮定しない。			-1.32	217	0.19	-0.11	0.09	-0.29	0.06
実行力	等分散を仮定する。	0.27	0.60	-1.26	354	0.21	-0.10	0.08	-0.26	0.06
	等分散を仮定しない。			-1.24	227	0.22	-0.10	0.08	-0.26	0.06
プラン ニング	等分散を仮定する。	3.40	0.07	-2.19	354	0.03	-0.18	0.08	-0.34	-0.02
	等分散を仮定しない。			-2.05	197	0.04	-0.18	0.09	-0.35	-0.01
柔軟性	等分散を仮定する。	8.38	0.00	1.40	354	0.16	0.12	0.08	-0.05	0.28
	等分散を仮定しない。			1.49	279	0.14	0.12	0.08	-0.04	0.27
自己帰 結	等分散を仮定する。	10.18	0.00	2.34	354	0.02	0.19	0.08	0.03	0.35
	等分散を仮定しない。			2.49	277	0.01	0.19	0.08	0.04	0.31
多角的 計画性	等分散を仮定する。	2.97	0.09	-1.54	354	0.13	-0.12	0.08	-0.28	0.03
	等分散を仮定しない。			-1.44	199	0.15	-0.12	0.08	-0.29	0.04

(7) 企業の創業年数別にみた因子スコアの差の検定

次に、登録年のデータを利用して企業の創業時期別の因子スコアの差異を検証した。ここでは、まず、登記後1年未満（2000年1月の新・企業法の制定後に登録）と登記後1年以上（1999年以前に登録）以前の2つのグループに分け、次に、登記後5年以内（1996年以降に登録）と5年以上（1995年以前に登録）の2グループ間について、抽出された因子毎に差があるかどうかについて検証を行った。

その結果、前者（2000年登記企業と1999年以前に登録した企業）においては、各因子と

もに有意な差異が認められなかった。

後者については、

第5因子：実行力

第8因子：自己帰結

第9因子：多角的計画性

の3つである。このうち、第5因子（実行力）については、1995年以前登記の企業の方が強く、第8因子・第9因子については1996以降の登記企業の方が強いとの結果が得られた。

この分析結果からみて、

- ・2000年1月の新企業法は、ヴィエトナムの企業家精神に対して影響を与えるには至っていない

- ・5年以上の事業経験を有する企業家は、実行力があるが、設立間もない企業は、外部の多くの方の意見を聞きながらも実行できない状況にある

という結果を得ることができる。

登記時期でみた因子スコアの差の検証（2000年登記企業と1999年以前登記企業）

Q7：会社登録年

～1999年	321
2000年	38

		等分散性のための Leveneの検定		2つの母平均の差の検定						
		F値	有意確率	t値	自由度	有意確率 (両側)	平均値の 差	差の標準 誤差	差の95%信頼区間 下限 上限	
外的要因帰結	等分散を仮定する。	0.21	0.65	0.18	357	0.86	0.03	0.15	-0.26	0.31
	等分散を仮定しない。			0.18	46	0.86	-0.03	0.15	-0.27	0.32
独創性	等分散を仮定する。	0.73	0.39	-0.24	357	0.81	-0.03	0.13	-0.29	0.23
	等分散を仮定しない。			-0.20	43	0.84	-0.03	0.16	-0.35	0.29
判断・ 対処	等分散を仮定する。	1.55	0.21	-0.88	357	0.38	-0.12	0.13	-0.38	0.15
	等分散を仮定しない。			-1.15	57	0.25	-0.12	0.10	-0.32	0.09
こだわり	等分散を仮定する。	0.09	0.77	1.07	357	0.28	0.14	0.13	-0.12	0.39
	等分散を仮定しない。			1.16	48	0.25	0.14	0.12	-0.10	0.38
実行力	等分散を仮定する。	5.80	0.02	-0.93	357	0.36	-0.12	0.13	-0.36	0.13
	等分散を仮定しない。			-1.19	55	0.24	-0.12	0.10	-0.31	0.08
プラン ニング	等分散を仮定する。	0.31	0.58	-0.10	357	0.92	-0.01	0.13	-0.27	0.24
	等分散を仮定しない。			-0.13	52	0.90	-0.01	0.11	-0.23	0.20
柔軟性	等分散を仮定する。	0.66	0.42	-1.23	357	0.22	-0.15	0.13	-0.40	0.09
	等分散を仮定しない。			-1.42	51	0.16	-0.15	0.11	-0.37	0.06
自己帰 結	等分散を仮定する。	0.19	0.67	-1.40	357	0.16	-0.18	0.13	-0.42	0.07
	等分散を仮定しない。			-1.33	45	0.19	-0.18	0.13	-0.44	0.09
多角的 計画性	等分散を仮定する。	1.82	0.18	0.44	357	0.66	0.05	0.12	-0.18	0.29
	等分散を仮定しない。			0.35	42	0.73	0.05	0.15	-0.25	0.36

登記時期でみた因子スコアの差の検証（1996年以降登記企業と1995年以前登記企業）

Q7：会社登録年

～1995年	153
1996年～	206

		等分散性のためのLeveneの検定		2つの母平均の差の検定						
		F値	有意確率	t値	自由度	有意確率(両側)	平均値の差	差の標準誤差	差の95%信頼区間 下限 上限	
外部環境依存	等分散を仮定する。	0.01	0.91	-0.07	357	0.94	-0.01	0.09	-0.18	0.17
	等分散を仮定しない。			-0.07	326	0.94	-0.01	0.09	-0.18	0.17
独創性	等分散を仮定する。	0.15	0.70	-1.30	357	0.20	-0.11	0.08	-0.27	0.05
	等分散を仮定しない。			-1.30	330	0.20	-0.11	0.08	-0.27	0.05
判断・対処	等分散を仮定する。	2.56	0.11	-0.75	357	0.45	-0.06	0.08	-0.23	0.10
	等分散を仮定しない。			-0.74	300	0.46	-0.06	0.09	-0.23	0.10
こだわり	等分散を仮定する。	1.27	0.26	0.82	357	0.41	0.07	0.08	-0.09	0.22
	等分散を仮定しない。			0.81	307	0.42	0.07	0.08	-0.09	0.23
実行力	等分散を仮定する。	0.03	0.86	2.11	357	0.04	0.16	0.08	0.01	0.32
	等分散を仮定しない。			2.10	323	0.04	0.16	0.08	0.01	0.32
プランニング	等分散を仮定する。	3.42	0.07	-0.38	357	0.71	-0.03	0.08	-0.19	0.13
	等分散を仮定しない。			-0.36	269	0.72	-0.03	0.08	-0.19	0.13
柔軟性	等分散を仮定する。	0.04	0.84	-1.37	357	0.17	-0.11	0.08	-0.26	0.05
	等分散を仮定しない。			-1.37	326	0.17	-0.11	0.08	-0.26	0.05
自己帰結	等分散を仮定する。	5.53	0.02	-2.04	357	0.04	-0.16	0.08	-0.31	-0.01
	等分散を仮定しない。			-2.01	304	0.05	-0.16	0.08	-0.32	-0.00
多角的計画性	等分散を仮定する。	5.99	0.01	-2.11	357	0.04	-0.16	0.07	-0.30	-0.01
	等分散を仮定しない。			-2.06	297	0.04	-0.16	0.08	-0.31	-0.01

(8) 日本における類似調査との比較

日本においても、1999年の中小企業白書において同様の調査が実施された。同調査では、日本の中小企業経営者2,000名を対象にアンケート調査を実施し、414件の有効回答を得た。その結果を同様に因子分析を行い、以下の7つの因子が抽出されている。

- 第1因子 プランニング
- 第2因子 危険志向性
- 第3因子 判断・対処行動
- 第4因子 モニタリング
- 第5因子 持続性
- 第6因子 柔軟性
- 第7因子 原因帰属

今回の調査で行ったヴィエトナムの民間企業経営者の経営意識から得られた結果と比較すると、第1因子として「プランニング」が出てきており、計画的に事業を遂行していこうとする意識が表れていることと、第2因子として「危険志向性」が抽出されており、リスクを冒していくことを施行している。日本の企業経営者の企業家精神は、一般に米国や台湾などと比較してリスク回避施行であると言われているが、ヴィエトナムにおける企業家精神はそれ以上に保守的であり、かつ企業経営における計画性が弱いことが示されている。

また、日本の中小企業白書における同分析では、サンプル企業を成功企業・失敗企業に分類し、因子毎に成功企業と失敗企業との差が有意であるかどうかについての検証を行っている。その結果は、「判断・対処行動」、「モニタリング」、「柔軟性」の各因子において有意な差が認められている。

ヴィエトナムの企業経営者を対象とした今回の調査においても同様の分析を試みたが、有意な差はほとんど認められなかった。その要因としては、企業経営者がアンケート調査への回答に比較的経験を積んでいる日本と異なり、企業経営者の回答が経営者の本音をどこまで引き出しているかという問題を1番目に指摘することができる。また2番目には成功・失敗を判別するための企業の経営成果に関する回答の信憑性に起因するとも考えられる。自社の本当の姿を公表しないという経営者像がその背景にはある。第三には、ヴィエトナムでは民間企業経営の歴史が浅いため、経営者の経験が乏しく、その結果として経営者意識の差が余り拡大していない可能性もある。

7. 企業家精神を取り巻く経営環境の国際比較

企業経営者を取り巻く経営環境は、企業家精神の形成に対して大きな影響力を有する。ここでは、野村総合研究所が中小企業庁からの委託に基づいて実施した「ベンチャー創業をめぐる日米の条件比較に関する調査研究」を利用しながら、日本、米国、台湾とヴィエトナムとの比較を行うこととする。

まず、はじめに、企業家の輩出を取り巻く風土・土壌についてみると、日本では大企業の社会的ステイタスが非常に高く、学校教育の課程では創業に関する知識を吸収する機会がほとんどないのに対して、米国や台湾では中小企業の社会的ステイタスが比較的高く、家族や親戚など身の回りに事業を行う者が多く存在するために、ビジネス経営に対して身をもって体験することができる環境にある。ヴィエトナムは日本に近い状況にあり、民間企業の社会的地位は低く、企業経営に関する知識を学ぶ場はきわめて限られている。また、失敗すると再起不能であり、事業に取り組む際のリスクが非常に大きい。このような状況では、新たな企業家が生まれ育つことは容易ではない。

企業家の輩出を取り巻く風土・土壌および教育に関する国際比較

	ベトナム	日本	米国	台湾
風土	<ul style="list-style-type: none"> ・民間企業の社会的地位が低い ・成功して目立つことは、損をするという意識が強い ・失敗すると再起不能 	<ul style="list-style-type: none"> ・大企業の社会的地位が高く、中小企業の社会的地位は低い ・横並び指向が強い ・出る杭は打たれるという発想は強い ・失敗すると再起が困難 	<ul style="list-style-type: none"> ・自主独立を尊ぶ ・建国以来のフロンティア精神 ・創業経験が重視され、失敗しても再挑戦が可能 	<ul style="list-style-type: none"> ・サラリーマンより企業のオーナーになることが社会的に評価される ・家族や親類の中にオーナー経営者が数多く存在し、事業が身近な存在 ・事業の変更や撤退への取り組みが素早く、大損を避けるケースが多い
学校教育	<ul style="list-style-type: none"> ・学校教育における創業教育は全く行われていない ・近年ビジネススクールが開始した 	<ul style="list-style-type: none"> ・小学校から高校までの間での創業教育は全く行われていない ・近年、大学・大学院での起業教育が一部で開始した 	<ul style="list-style-type: none"> ・小学校低学年から創業に関する教育を実施 ・全米 200 以上の大学で企業家育成講座を開講 	<ul style="list-style-type: none"> ・企業家教育は行われていない
民間のセミナー	<ul style="list-style-type: none"> ・創業に関する民間のセミナーは皆無 	<ul style="list-style-type: none"> ・近年、創業に関するセミナーが盛んに行われるようになった 	<ul style="list-style-type: none"> ・多くの大学、非営利団体で企業家向けのセミナーが実施 	<ul style="list-style-type: none"> ・企業家向けのセミナーは少ない

(出所) 「ベンチャー創業をめぐる日米の条件比較に関する調査研究」をもとに作成

企業経営者の学歴を比較したのが、次表である。ベトナムの企業経営者の学歴構成は、日本や台湾と似たような状況にあり、企業経営者の約6割が中学・高校・専門学校卒のレベルである。高学歴者ほど、国営企業への就職を指向していることは、教育研修省 (Ministry of Education and Training) が世界銀行の協力を得て実施した大学卒業生を対象としたアンケート調査 (1999年) によると、大学卒業生の97%は企業へ就職しているが、ほとんどが国営企業へ就職していることが示されている。大学等へのヒアリング調査でも、学生の多くは国営企業への就職を希望しており、成績の優秀な学生ほど国営企業へ就職することが示されている。

企業家の学歴に関する比較

	ベトナム	日本	米国	台湾
中学・高校・専門学校卒	56.8%	57.6%	23.8%	72.7%
大学卒・同中退	36.8%	39.6%	43.7%	24.1%
大学院	1.4%	2.7%	32.5%	3.3%

注1) ベトナムのデータは、アンケート調査結果。但し中学・高校・専門学校卒には「その他」を含む

注2) 日本・米国のデータは、早稲田大学アントルプレヌール研究会 1996年度調査

注3) 台湾のデータは、台湾行政院資料

ヴェトナムにおける大学卒業者の進路構成

	全体	うち工学部系	うち経済法律系
回収数	6,304	1,174	1,208
雇用者	97.08%	97.96%	97.93%
国営企業	76.57%	81.77%	63.49%
民間企業	13.61%	10.73%	23.42%
外資系企業	6.90%	5.45%	11.01%
自営業	2.92%	2.04%	2.07%

(出所) MOETの調査結果(1999年)

企業家を取り巻く事業環境すなわち、企業経営のための社会経済条件も企業家精神の形成に大きな影響を与えている。日本、米国、台湾と比較すると、シーズの存在、創業インセンティブ、創業時の事業環境、事業拡大時の事業環境、資金環境、市場環境などの面において、ヴェトナムの事業環境は非常に遅れていることがわかる。特に、資金環境や市場環境において、ヴェトナムの事業環境は大きく遅れていることがわかる。

一方で、米国や台湾では、創業時から発展時に至る各過程において、オフィシャルなあるいはプライベートなさまざまな支援が行われており、事業開始時および拡大時における企業家のリスクを軽減する仕組みが備わっていることがわかる。

企業家を取り巻く事業環境に関する国際比較

	ベトナム	日本	米国	台湾
創業に係る技術シーズの存在	<ul style="list-style-type: none"> 大学が開発した成果の事業化は少ない ハノイ工科大学が研究成果の事業化に向けた企業を設立 国営企業での経験をシーズにするケースが比較的多い 	<ul style="list-style-type: none"> 大学が開発した成果の事業化は非常に少ない 近年、大学の研究成果の事業化に向けた取り組みが開始 	<ul style="list-style-type: none"> 大学が開発した技術の事業化が活発 研究者自らが研究成果の事業化に意欲的 	<ul style="list-style-type: none"> 大学が開発した成果の事業化はほとんどない 技術シーズは、米国留学組が在米時に開発した技術を台湾に持ち込んだケースや、台湾の政府系研究機関で開発したものなど
創業に関するインセンティブ	<ul style="list-style-type: none"> 創業に関するインセンティブは、ほとんど存在しない 	<ul style="list-style-type: none"> ストック・オプションは、一部でのみ利用可能 創業者の社会的地位は低かったが、近年上昇 	<ul style="list-style-type: none"> ロイヤリティ収入や研究資金配分の面で研究者に対する還元がある ストック・オプションが広く利用されている 企業の成長段階で企業を売却することが容易 	<ul style="list-style-type: none"> 政府系研究機関で開発された成果を低料金で利用可能 創業者に対する社会的評価が高い
創業時の環境	<ul style="list-style-type: none"> 企業法の制定により、会社設立の条件は大きく緩和した 創業活動に対する支援サービスはほとんど存在しない 転職が少なく、専門家を確保することが困難 	<ul style="list-style-type: none"> 創業費用が高い 創業を支援する各種サービスが不足 商工会議所などが創業支援に取り組み始めた 転職が少なく、専門家を確保することが困難 創業間もない企業は、大企業や官公庁に販売することは困難 	<ul style="list-style-type: none"> 創業費用が安い 創業を支援する各種サービスが充実 専門サービスへの支払いが成功報酬 創業間もない企業でも製品がよければ市場で評価される 	<ul style="list-style-type: none"> 公的機関が資金提供やコンサルティングを実施 転職が多く、創業時に比較的容易に専門家を確保できる 輸出時には華僑のネットワークを利用できる
事業拡大時の環境	<ul style="list-style-type: none"> 資金、工場用地などの確保難が事業拡大の制約となっている 	<ul style="list-style-type: none"> 資金調達が事業拡大の制約となっている 	<ul style="list-style-type: none"> 企業の成長拡大に対応したさまざまな支援サービスを受けることができる 	<ul style="list-style-type: none"> 事業拡大に間する制約は比較的少ない
資金環境	<ul style="list-style-type: none"> 創業時の資金は、自己資金および家族、親戚、友人に依存 事業拡大時の資金調達が困難で、事業拡大の制約となっている 	<ul style="list-style-type: none"> 創業時の資金は自己資金に限られる 事業拡大時は、政府系金融機関からの融資が可能 	<ul style="list-style-type: none"> 創業時からシードキャピタルやエンジェルが資金を提供 企業規模の拡大に応じて、ベンチャーキャピタルも資金援助 政府からの資金支援プログラムも存在 	<ul style="list-style-type: none"> 政府機関からの融資、企業間や個人間の相互融資、在外華僑の融資など資金調達先が豊富
市場環境	<ul style="list-style-type: none"> 民間企業が市場に参入するにはさまざまな制約が存在する 市場情報（国内・海外とも）が不足 	<ul style="list-style-type: none"> 大企業の製品が市場では評価され、中小企業は市場開拓が難しい 	<ul style="list-style-type: none"> 創業間もない企業の製品・サービスであっても品質や機能の面で高い評価を得ることにより、市場に受け入れられる 	<ul style="list-style-type: none"> 国内市場が狭いため、海外市場を志向する企業が多い
株式公開	<ul style="list-style-type: none"> 株式市場が開始したところであり、民間企業から見て上場は視野に入っていない 	<ul style="list-style-type: none"> 創業から株式公開までの平均期間は25～30年であったが、近年は短縮 	<ul style="list-style-type: none"> 創業からNASDAQ市場公開までの平均期間は7年程度 	<ul style="list-style-type: none"> 外部からの資金調達や経営介入を嫌うため、公開は一般的でない

(出所) 「ベンチャー創業をめぐる日米の条件比較に関する調査研究」をもとに作成

8. 企業家精神の阻害要因

(1) 企業家精神の一般的な阻害要因

企業家精神に対しては、経済的な要因、社会的な要因など多くの阻害要因が存在する。先に紹介したOECDの報告書「Fostering Entrepreneurship」では、企業家精神を阻害する要因として

- ① 制度面の障害：開業に要する時間とコストなど
- ② 競争条件からの障害
- ③ 破産制度
- ④ 税制度の障害
- ⑤ 行政手続面の障害
- ⑥ 支払いの遅延
- ⑦ 知的財産権

などを指摘している。

(2) ヴィエトナムにおける阻害要因

アンケート調査に基づく因子分析および、これを補足するヒアリング調査からみて、ヴィエトナムにおける企業家精神の育成に対して支障となるいくつかの要因を抽出することができる。このような要因は、①企業家が有するスキルや能力の不足、②ビジネスの推進に必要な情報の不足、③企業家精神を削ぐ社会経済環境の3点から整理することができる。

1) 企業家が有するスキルや能力の不足

企業家が企業経営に関する専門的な知識やスキルを身につけることにより、企業家精神は強化されていくものと考えられる。外部の環境変化に左右されているという企業家精神の背景には、この専門的な知識・能力の不足という問題がある。

ヴィエトナムの大学における企業経営に関する教育は、会計や労務に関する実務面の教育が中心であり、どちらかといえば大企業の間管理職が必要とする専門知識にウエイトが置かれている。企業経営者が持つべき、事業企画力、事業推進力などについては基本的にほとんど教育研修を受ける機会がない。このため、企業家の多くは、自己流の経営を行っているのが現状であり、これが事業発展を計画的に推進しようとしないうる現状の企業家精神に結びついていると考えられる。

2) ビジネスの推進に必要な情報の不足

企業家精神の形成に対して重要な役割を果たしていると考えられる2番目の問題は、情報の不足である。企業経営に際しては、市場情報、顧客情報、コンペティター情報、技術

情報、政策情報などさまざまな情報から必要な情報を選択し、意思決定の際の判断材料にしていくことが重要である。しかし、ベトナムでは企業家が得られる情報は限られており、また信頼性の低い情報も少なくない。

さらに、ビジネス・サポート・サービスの発展も遅れており、企業家の事業運営に必要なより専門性の高い情報を入手することも困難な状況にある。

3) 企業家精神を削ぐ社会経済環境

上記の2点に加えて、ベトナムの企業家を取り巻く社会経済環境の中に、企業家精神を削いでいる条件は非常に多い。特に以下の4点が企業家精神を低下させる要因として挙げられる。

① 事業リスクの高さ

企業家精神は、ビジネスを創業・拡大しようとする意思とすれば、この意思は、ビジネスの遂行によって生じる期待収益とそれに伴うリスクを企業家がどう判断するかという点をもって決定される。したがって、このリスクが大きいほど、企業家精神は制約されることとなる。

一般に、事業を実施する際のリスクには、事業を開始する創業時、事業規模を拡大する際の設備投資時の両方において存在するが、ベトナムではビジネスに成功した際においても、リスクが生じる恐れがある。事業に成功して有名になった際に、公安や税務署、税関などの政府関係機関からハラスメントを受けたり、知人・友人などから金銭を要求されるという問題が発生する懸念をもつ経営者が少なくない。第1のリスク（創業時のリスク）、第2のリスク（事業拡大のリスク）ともに他の国と比較して大きいに加えて、第3のリスク（成功時のリスク）が存在することが、企業家精神を弱める要因になっていると考えられる。

② 民間企業の社会的地位の低さ

民間企業の従事者は、国営企業の従事者に比較して社会的地位が低いという認識が一般に存在する。大学では、成績が優秀な者は国営企業や外資系企業に就職するという認識が一般的である。さらに、「成功した民間企業は悪事を働いている」という認識も一部には存在し、ビジネスに成功した経営者の社会的地位も高くない。

このような社会認識は、企業家精神を直接に削いでいるだけでなく、成功した企業家が自らの成功を他人に対して隠す傾向を生み出し、その結果、成功体験が他の企業家に伝わらないという結果を生んでいる。

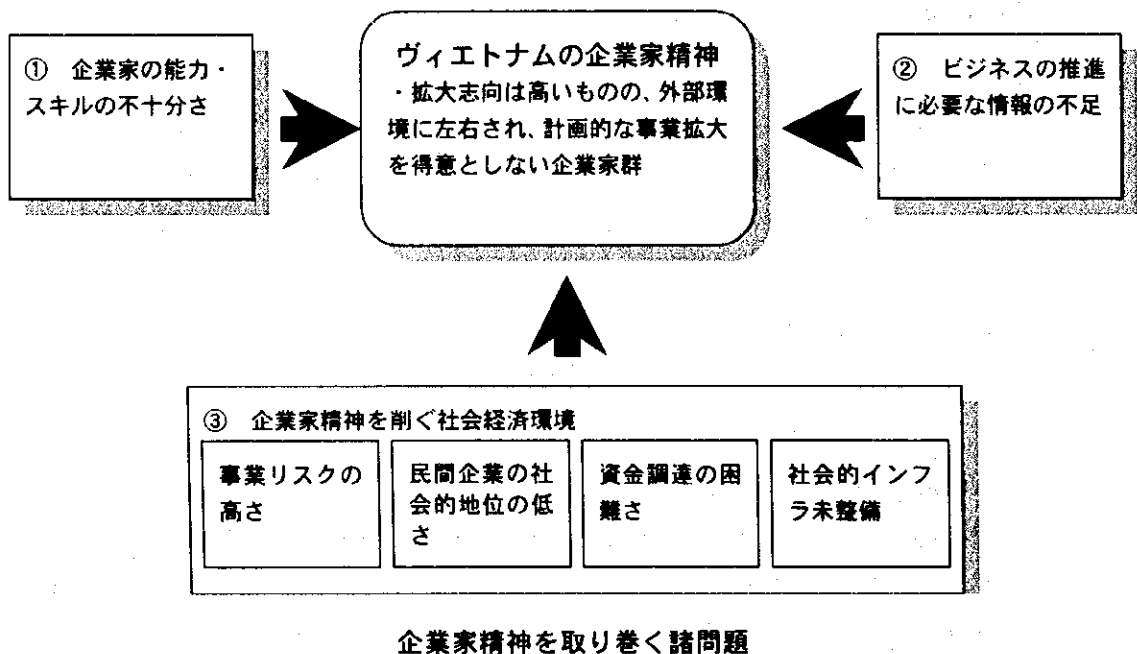
③ 資金調達の問題

企業が抱える問題点の中で最も指摘が多いのは資金調達である。ベトナムでは、民間企業セクターへの資金供給が着実に増加してきているものの、設備投資資金の不足が企業の成長発展を妨げる要因となっている。とりわけ輸出産業では、設備投資による生産設備の近代化が不可欠である。

資金調達の困難さの背景には、後述するような土地制度の不備に起因する担保の問題も存在し、一概に金融制度を問題視することはできないが、これらの要因が相互に作用しつつ、企業家精神を削いでいることは言うまでもない。

④ 社会的インフラ未整備

電力、用排水、通信、工業用地などの社会基盤整備の遅れも企業家精神を削ぐ要因になっている。中でも工業用地の確保難は、企業の拡大意欲を大きく削いでいる。特に北部では、土地の所有権にかかわる問題が多く発生しており、工業用地を実質的には保有しているにもかかわらず担保権を行使するために必要な権利書（Red Book）を支給されない企業が非常に多い。また、民間中小企業が立地できるような工業団地が、これまで十分に供給されてこなかったことも、影響が大きい。



9. 企業家精神の促進方策

(1) 企業家精神促進の考え方

これまでの分析結果からみて、ヴィエトナムの企業家精神は、民間企業セクターの成長・発展を牽引して行けるほど十分なレベルには達していないと考えられる。このため、民間セクターの育成・発展に向けて、企業家精神の向上を図る施策を講じる必要がある。

既にほとんどの企業家が企業規模の拡大を望んでいる現実からみて、企業家精神の向上策は、企業家精神を構成する企業家の考え方をより高いレベルへ変えていくことに重点を置くべきである。それは、企業家が専門的な知識・技術を身につけ、リスクを正しく評価し、ビジネスを計画的かつ戦略的に進めていくことを意味している。このような考え方に立つと、企業家精神の育成には、企業家が専門的な知識・技術を身につけそれを活用すること、そして、その専門的な知識・技術を活用できるようなビジネス環境を整えることが基本となつてこよう。

(2) 企業家精神の促進策

先に示したような考え方に基づいて、以下の5つの促進策を講じることを提案する。

① 企業家の教育訓練の充実

アンケート調査に基づく因子分析結果から明らかなように、ヴィエトナムの企業家の特徴は、きちんとした経営ポリシーを持たず、外部環境から大きく影響を受け、設備投資等の意思決定を迅速に行うことができないという問題点を指摘できる。このような問題点の背景には、企業家が、企業経営に関する知識・ノウハウを持たず、また持とうともしないことに加えて、学習しようとしてもその機会がないことが指摘できる。

例えば、きちんとしたビジネス教育を実施している大学は、ハノイ経済大学のビジネススクールなどに限られており、多くの経済大学では、会計や税務などの制度を学習するに留まっている。また、VCCIなどの機関で行っている研修事業も実務面が中心である。

このため、大学における企業家育成教育を強化するとともに、企業家（企業経営者）に対する教育研修機会を充実強化させていく必要がある。

② ビジネスサポートの充実強化

企業経営者は自らの知識・能力だけで不足する場合、外部の専門家を積極的に活用することが重要である。具体的には、経営コンサルタント、法律コンサルタント、会計コンサルタントなど企業経営を支援する専門コンサルタントを活用する必要がある。

このため、

- ・経営コンサルタントの育成を図るとともに、

- ・コンサルティングサービスを利用するインセンティブづくりや
 - ・支援機関におけるコンサルティングサービスの充実強化
- などを行うことが重要である。

③ 民間企業の成功体験情報の蓄積・共有化

企業家がビジネスに成功した際の経験は、他の企業家にとって非常に有益である。日本をはじめとした先進諸国では、マスコミ、企業家支援機関や行政機関などによって、企業家の成功経験や失敗経験に関する情報が収集され、さまざまなメディアを利用して企業家に伝えられている。

しかし、ベトナムでは、このような企業の成功経験がほとんど次世代の企業家に伝えられていない。これは、自分の成功経験を伝えることによってハラスメントを受ける恐れが生じることへの懸念を多くの企業家が抱いていることにもよるが、マスコミ、企業家支援機関や行政機関などがこのような問題意識に立っていないことに因るところが大きいと考えられる。

ベトナム若手企業家協会（Young Entrepreneur Association）は、1999年から企業家の表彰制度を開始し、表彰対象となった企業家20人を集めた本を出版した。しかし、この本も企業家の紹介に留まっており、ビジネスの成功の裏に企業家がどのような問題に直面し、どのような努力を行ったかという成功体験についてはほとんど触れられていない。

このため、成功企業の企業家の成功体験に関する情報を収集し、これをきちんと分析・評価した上で情報発信することにより、他の企業家が事業に取り組む際の参考とするべきである。

④ 設備投資に関する支援策の推進

民間企業セクターの発展においては、企業家がビジネスを通じて得た利益を再投資し、事業規模を拡大していくプロセスが非常に重要である。アンケート調査においても、利益の再投資を重視する企業が多いが、一方では資金調達の困難さをはじめとするさまざまな制約に直面し、設備投資を行うことができず、事業拡大の機会を逃した企業も少なくない。

このため、民間企業の設備投資を促進すべく、

- ・国内投資奨励法の充実など設備投資のインセンティブ
- ・設備投資資金の提供
- ・工業団地の整備、工場アパートの提供

などの方策を講じる必要がある。

⑤ 企業家間の交流促進

企業家が抱える悩みや問題点を相互に相談しあったり、相互の意見交換を通じて新しいビジネスに関するアイデアを生み出すなど、企業家同志の相互交流が果たす役割は少なくない。企業家精神は、企業家同志の相互の交流活動を通じて、触発され高まっていくと考えられる。しかしながら、企業経営者の交流活動は必ずしも活発であるとは言えず、また、交流活動に結びつくことができる機関や団体も、VCCIなどの産業関係団体と、業種別のAssociation、各地域の業種別Associationを束ねたUAIC (Union Association of Commerce and Industry) に限られている。このため、これらの諸団体の活動を活性化するとともに、その活動を通じて各種交流活動を促進することが望まれる。

Questionnaire on Management and The Direction of Growth of Private Enterprises

Company name: _____

Name of respondent: _____

Address: _____

Telephone No.: _____

Fax No.: _____

Major products: _____

I. Profile of your company

1. Industry

- | | |
|----------------------------|---------------------------------|
| 1) Food processing | 8) Metal household goods |
| 2) Clothing | 9) Agricultural machinery |
| 3) Construction materials | 10) Machinery & tools |
| 4) Plastic products | 11) Cars, motorcycles & parts |
| 5) Furniture & woodworking | 12) Electrical products & parts |
| 6) Leather goods | 13) Shipbuilding, etc. |
| 7) Ceramics | 14) Computer software* |
| | 15) Others _____ |

2. Organizational format

- 1) Company of limited liabilities
- 2) Joint stock company
- 3) Partnership
- 4) Private company
- 5) Cooperative (*non-agriculture*)
- 6) Individual and business group(very small business)
- 7) Household

* italics are supplemented or changed by Vietnamese party

3. Number of employees (regular employment)

1995	1996	1997	1998	1999	2000

4. Amount of paid-in capital

Million dong

5. Location of the headquarters

- 1) Mountainous and midland areas in the North
- 2) Red river delta
- 3) The central area
- 4) Central Highlands
- 5) The East areas and Mekong river delta
- 6) Others: _____

6. Year of Start-up _____

7. Year of Company Registration _____

8. What were the levels of sales and profits in 1999 compared with those in 1998 (1998=100)

Sales: %

Profits: %

9. What is the ratio of profits to sales?

%

II. Background for the Founding of the Business

10. How was your business founded? (Please choose one answer.)

- 1) Started the business by myself
- 2) Started the business with other family members
- 3) Started the business with a friend(s)
- 4) Started the business with a foreign partner(s)
- 5) Bought the business from an SOE
- 6) Bought the business from a family member(s)
- 7) Bought the business from people other than family members
- 8) Inherited the business from a family member
- 9) Others

11. Background for Start-up

- 1) I want to operate business on my own judgment.
- 2) I want to demonstrate my capability.
- 3) I want to earn more income.
- 4) There were some seeds for commercialization.
- 5) I found my former job unpromising.
- 6) I found no other jobs.
- 7) I was advised to start up by friends and acquaintances.
- 8) I wanted to have my own time.
- 9) I wanted to engage in something that is helpful to society.
- 10) The present job is my family business in which I have been engaged.
- 11) Others _____

12. Why did you choose the present product line?

- 1) Had experience in manufacturing
- 2) Was a traditional, local product
- 3) Family members had been engaged in the industry for a long time.
- 4) Copied people who were successful
- 5) Was able to secure raw material supply
- 6) On the advice of a friend
- 7) On the advice of the local government
- 8) Others _____

13. What skill or know-how have you acquired before the establishment (or registration) of your company?

- 1) General knowledge about corporate management.
- 2) Production technology. Production control technology.
- 3) Product development technology.
- 4) Sales and marketing.
- 5) Know-how regarding fund raising.
- 6) Control of employees.
- 7) Information about regulations for the projected business.
- 8) Know-how about export.
- 9) Preparation of business plans.
- 10) Others _____

14. What problems have you expected to occur before the establishment (or registration) of your Company?

- 1) Difficulty in raising funds necessary for the establishment of the company.
- 2) Troublesome and time-consuming registration procedures.
- 3) Difficulty in securing factories and procuring production equipment.
- 4) Difficulty in developing customers.
- 5) Difficulty in procuring raw materials.
- 6) Difficulty in developing production technology.
- 7) Difficulty in securing employees.
- 8) Harassment from related organizations.
- 9) Others _____

15. What actual problems have occurred at the time of start-up?

- 1) Difficulty in raising funds necessary for the establishment of the company.
- 2) Troublesome and time-consuming registration procedures.
- 3) Difficulty in securing factories and procuring production equipment.
- 4) Difficulty in developing customers.
- 5) Difficulty in procuring raw materials.
- 6) Difficulty in developing production technology.
- 7) Difficulty in securing employees.
- 8) Harassment from related organizations.
- 9) Others _____

16. Please select one of the following degrees of your present satisfaction compared with your expectation at the time start-up, and encircle the applicable number.

- 1) I am very satisfied.
- 2) I am somewhat satisfied.
- 3) I am somewhat unsatisfied.
- 4) I am very unsatisfied.
- 5) Self-achievement.
- 6) Income
- 7) My own time.
- 8) Overall evaluation.

III. Obstacles to Business Expansion

17. At what levels were your sales and profit in 1999, compared with your projection?

	(Sales)	(Profit)
1) Much greater sales than projected.	1)	1)
2) Slightly greater sales than projected.	2)	2)
3) Almost the same levels of sales as projected.	3)	3)
4) Slightly smaller sales than projected.	4)	4)
5) Much smaller sales than projected.	5)	5)
6) Others.	6)	6)
7) My business has not started up yet.	7)	7)

18. What are the reasons for greater profits than projected?

- 1) The scale of the domestic market has greatly expanded.
- 2) We have been able to make products with great competitiveness.
- 3) Competitors' influence has weakened.
- 4) The price of our products has risen.
- 5) The price of raw materials has declined.
- 6) We have tried to reduce production cost.
- 7) Our exports have increased.
- 8) Others _____

19. What are the reasons for smaller profits than projected?

- 1) The scale of the domestic market has become smaller.

- 2) The competitiveness of our products has declined.
- 3) Competition with other companies has intensified.
- 4) The selling price of our products has dropped.
- 5) The price of raw materials has risen.
- 6) The production cost has risen.
- 7) Our exports have decreased.
- 8) Others _____

20. How do you want to utilize your profits?

- 1) We will use profits to expand the present business.
- 2) We will use profits to start up a new business.
- 3) We have no plan to use profits immediately.
- 4) We will divide profits among business owners.
- 5) We will distribute profits to employees.
- 6) Others _____

21. Future expansion of your business

- 1) We will try to expand as much as possible.
- 2) We will try to expand step by step.
- 3) We will maintain the present business scale.
- 4) We wish to reduce the present business scale.
- 5) We are considering a withdrawal from the present business.

22. (To those who selected 1. and 2. in 21.)

Why do you want to expand the scale of your business?

- 1) To secure greater profits.
- 2) To gain economies of scale.
- 3) To win over competitors.
- 4) To demonstrate my own capability.
- 5) To contribute to society.
- 6) Others _____

23. (To those who selected 3., 4. and 5. in 21.)

Why do you want to expand the scale of your business?

- 1) Because the present business is not promising.

- 2) Because the expansion of business entails risks.
- 3) Because it is difficult to secure funds.
- 4) Because know-how on corporate management is insufficient.
- 5) Because the present profits are sufficient.
- 6) Because there is a risk of inviting harassment.
- 7) Others _____

IV. Qualification of Manager

24. Gender of the president

- 1) Male
- 2) Female

25. President's age

At the time of founding the business: _____ years old

At present: _____ years old

26. What is the academic background of the president?

- 1) Less than 12 years of schooling
- 2) High school diploma
- 3) Training or associates degree
- 4) Bachelor's degree
- 5) Master degree
- 6) Doctorate degree
- 7) Others _____

27. For each of the following 30 items, select the most applicable judgment of your behavior or thinking.

- 1. I agree very much.
- 2. I agree somewhat.
- 3. I don't agree somewhat.
- 4. I don't agree at all.

	Selections
1) I will give it a try, sink or swim.	1 2 3 4
2) I try to organize many kinds of information logically instead of relying on one kind of information.	1 2 3 4
3) I will take a risk even if I fail.	1 2 3 4
4) I want to accomplish an outstanding level of achievement.	1 2 3 4
5) I want to do things in my own way.	1 2 3 4
6) I will do anything patiently even if it takes time.	1 2 3 4
7) When a trouble occurs, I will try to think out how to solve it in my own way without losing time.	1 2 3 4
8) I do not hesitate to adopt good views even if they are different from my own.	1 2 3 4
9) I always follow the procedure that is familiar to me.	1 2 3 4
10) It depends on good or bad luck whether I will succeed or not.	1 2 3 4
11) The key to success is in my own efforts.	1 2 3 4
12) I cannot achieve my objective under such difficult situation.	1 2 3 4
13) I take my failure as an indication of my inability and give up.	1 2 3 4
14) Before I launch something, I try to collect as much information as possible.	1 2 3 4
15) I proceed with my plan based primarily on my own idea.	1 2 3 4
16) I try to estimate the probability of success.	1 2 3 4
17) I do many simulations to find out the best measure for the situation.	1 2 3 4
18) I decline any unreasonable request even if it comes from the best friend.	1 2 3 4
19) I adopt others' advice and consider the business from many perspectives.	1 2 3 4
20) I check competitors and similar ideas and then work out my own plan.	1 2 3 4
21) I consider friends preferentially in making a team.	1 2 3 4
22) I don't want to succeed at the cost of others' trust.	1 2 3 4
23) I don't want to change what has been decided once.	1 2 3 4
24) I cannot promptly overcome oppositions and criticisms from the people around me.	1 2 3 4
25) My failure is the result of the lack of support from the people around me, and therefore I am not responsible for that.	1 2 3 4
26) Once I start a project, I will carry it out.	1 2 3 4
27) I want to bet on a big hit.	1 2 3 4
28) I earnestly try to build up personal connections.	1 2 3 4
29) Even when I fall into a complicated situation, I make my own judgment.	1 2 3 4
30) It is more important to act than just thinking.	1 2 3 4

28. Which ethnic group does the president belong to?

- 1) King
- 2) Ethnic (*minority*)
- 3) Chinese
- 4) Vietnamese people living abroad
- 5) Others _____

29. What was the previous occupation of the president?

- | | |
|------------------------------------|---|
| 1) Military | 5) Foreign firm in Viet Nam |
| 2) SOE | 6) Engaged in another position in our company |
| 3) Other governmental organization | 7) Lived abroad |

- 4) Other non-state-owned enterprise 8) Others

30. Is the president or his/her family a member of the Communist Party?

- 1) Yes. 2) No.

31. What was the occupation of the father and mother of the president?

The occupation of the father

The occupation of the mother

- | | |
|--|--|
| 1) Professional or technical occupation | 1) Professional or technical occupation |
| 2) Manager of a business | 2) Manager of a business |
| 3) Clerical or service worker | 3) Clerical or service worker |
| 4) Farming, hunting, fishing or forestry | 4) Farming, hunting, fishing or forestry |
| 5) Manufacturing worker | 5) Manufacturing worker |
| 6) Military | 6) Military |
| 7) No work | 7) No work |
| 8) Others | 8) Others |

32. Do you have any family members who reside overseas at present?

- 1) Yes. (Country) _____
2) No.

V. Fund Raising

33. How did you raise the funds needed to start your business? (Please circle all the answers that are applicable.)

- 1) Borrowed from a state-owned bank
- 2) Borrowed from a private, commercial joint stock bank
- 3) Borrowing and investment from other firms
- 4) Own funds
- 5) Subsidies from the government
- 6) Borrowed from financial institutions other than banks (*credit institution (credit cooperative, people's credit fund...)*)
- 7) Borrowing or investment from relatives, friends and/or acquaintances
- 8) Borrowing or investment from over-seas Vietnamese
- 9) Others _____

34. How did you accumulate your own funds?

- 1) Real assets (cash __%, real estate __%, others __%)
- 2) Financial assets (bank deposits __%, private loans/ mutual loans __%, cash __%)
- 3) Others (Be specific) _____

35. Does your company have sufficient funds?

- 1) Surplus
- 2) Adequate
- 3) Insufficient

36. In what form are your company managing (investing) surplus funds?

- 1) Real assets (cash __%, real estate __%, others __%)
- 2) Financial assets (bank deposits __%, private loans/mutual loans __%, cash __%)
- 3) Others (Be specific) _____

37. In what form does your company plan to manage (invest) surplus funds?

- 1) Real assets (cash __%, real estate __%, others __%)
- 2) Financial assets (bank deposits __%,
Long-term bank deposits with (preference loans for capital investment if commercialized __%,
Private loans/ mutual loans __%,
Gold investment securities if commercialized __%,
Stock market if established __%).
- 3) Others (Be specific) _____

38. When a stock market is established, do you want to utilize it as a place to manage (invest) your funds?

- 1) Want to consider the stock market as a place for managing (investing) our funds.
- 2) Don't want to use the stock market.
- 3) Don't know.

39. Does your company receive funds from overseas Vietnamese?

- 1) Yes
- 2) No.

40. When you can obtain funds from overseas Vietnamese in the future, in what form do you want to manage (invest) them?

- 1) Real assets (cash __%, real estate __%, others __%)

- 2) Financial assets (bank deposits __%,
 Long-term bank deposits with preference loans for capital investment if commercialized __%,
 private loans/ mutual loans __%,
 gold investment securities if commercialized __%,
 stock market if established __%).
- 3) Others (Be specific) _____

41. In what forms is your company raising funds?

- 1) Internal reserves __%.
- 2) (Funds from overseas Vietnamese) __%,
- 3) Contributions from general partners (with unlimited liability) and friends __%
- 4) Private loans/ mutual loans __%,
- 5) Bank deposits __%,
- 6) Others (Be specific) _____

42. In what forms does your company plan to raise funds?

- 1) Internal reserves __%.
- 2) (Funds from overseas Vietnamese) __%,
- 3) Contributions from general partners (with unlimited liability) and friends __%
- 4) Private loans/ mutual loans __%,
- 5) Bank deposits __%,
- 6) Others (Be specific) _____

43. When a stock market is established, do you want to utilize it as a place to manage (invest) your funds?

- 1) Want to consider the stock market as a place for managing (investing) our funds.
- 2) Don't want to use the stock market.
- 3) Don't know.

44. As real investment, to what form do you attach importance?

- 1) Inventory investment
- 2) Equipment and machinery investment
- 3) Real estate investment
- 4) Move to an industrial park
- 5) Others _____

VI. Export Activities

45. What is your present export ratio?

- 1) 0% 2) Under 20% 3) Under 40%
4) Under 60% 5) Under 80% 6) 100%

45-1. What are the percentage compositions of your export markets?

- 1) Japan(%) 2) Europe(%) 3) US(%) 4) Taiwan(%)
5) Hong Kong(%) 6) Singapore(%) 7) Other Asia(%).

45-2. What was the average annual growth rate of your export value for the past five years?

- 1) Under 10% 2) Under 20% 3) Under 30%
4) Under 40% 5) Over 40%.

45-3. What is the present FOB ratio in your exports?

- 1) FOB 0% 2) FOB under 20% 3) FOB under 40%
4) FOB under 60% 5) FOB under 80% 6) FOB over 80%.

45-4. Do you wish an early conclusion of the Vietnamese-American trade agreement?

- 1) Yes 2) No.

46. What are constraints on your export activities? (You may choose more than one answer.)

- 1) The need to obtain export quotas
2) Cannot directly access overseas buyers
3) No one in the firm is proficient in English.
4) No one in the firm is proficient in clerical work for export.
5) Export regulations
6) Cumbersome red tape for exports
7) Difficulties in obtaining overseas market information
8) High tariffs
9) Others. Please specify: _____
10) Do not export.

46-1. If there are any problems with respect to exports, please describe them in concrete terms.

47. How do you obtain information on export markets? (You may choose more than one answer.)

- 1) TV, radio
- 2) Newspapers, magazines (domestic)
- 3) Newspapers, magazines (foreign)
- 4) Trade or specialized publications
- 5) Other companies in the industry
- 6) The Chamber of Commerce & Industry (VCCI)
- 7) Exhibitions and trade fairs
- 8) Libraries
- 9) Domestic exporter-maker
- 10) Suppliers of materials and parts
- 11) Government agencies (VITRADE of MOT)
- 12) State-owned enterprises
- 13) Overseas buyers
- 14) Domestic private exporters
- 15) Private technology information service firms, consulting firms
- 16) Others _____

47-1 Are you satisfied with the present availability of information on overseas markets?

- | | |
|---------------------------|----------------------|
| 1) Very satisfied | 4) Very dissatisfied |
| 2) More or less satisfied | 5) Can't say which. |
| 3) Rather dissatisfied | |

48. How do you evaluate your competitiveness in export markets?

- | | |
|----------------|----------------|
| 1) Very strong | 4) Poor |
| 2) Strong | 5) Very poor |
| 3) Average | 6) Don't know. |

48-1. What country do you think will be Viet Nam's greatest export competitor in the future?

- | | | | |
|---------------|------------------|-----------------|------------|
| 1) China | 2) Indonesia | 3) Thailand | 4) Myanmar |
| 5) Bangladesh | 6) Cambodia/Laos | 7) Others _____ | |

48-2. At what average annual rate do you think your export value will grow up to 2010?

- 1) Under 10% 2) Under 20% 3) Under 40%
4) Under 60% 5) Under 80% 6) 100%

48-3 What export ratio do you estimate for 2010?

- 1) 0% 2) Under 20% 3) Under 40%
4) Under 60% 5) Under 80% 6) 100%.

48-4 What will be the percentage compositions of your export destinations in 2010?

- 1) Japan(%) 2) Europe(%) 3) U.S.(%) 4) Taiwan(%)
5) Hong Kong(%) 6) Singapore(%) 7) Other Asia(%).

48-5. What will be the FOB ratio in your export in 2010?

- 1) FOB 0 %; 2) FOB under 20%; 3) FOB under 40%;
4) FOB under 60%; 5) FOB under 80%; 6) FOB over 80%.

49. What kind of supporting measures for exports are necessary? Please circle up to three answers from the list below.

- 1) Provide information on export markets
- 2) Provide credit information on trading partners
- 3) Streamline procedures for export permit and export red tape
- 4) Provide export credit from public financial institutions
- 5) Create a trade insurance system
- 6) Increase transparency of export tariffs
- 7) Improve the agency for inspection of export products
- 8) Provide training on international standards for technology, etc.
- 9) Provide consulting services on exports
- 10) Support research and development and technology development to enhance export competitiveness
- 11) Create one-stop centers to provide supporting services for exports.
- 12) Others _____

49-1. Please describe in concrete terms what kind of supporting measures you wish for increasing exports.

50. Has the business exempted from the business income tax, whenever it:

- 1) Exported products to new market
- 2) Had new export product
- 3) Gained a large export turnover than that of previous year, or
- 4) Had all 3 of these above conditions

51. Custom procedures concerning export are:

- 1) Easy
- 2) Normal
- 3) Difficult
- 4) Very difficult

52. Does the enterprise suffer a loss compared to SOEs due to burden of custom procedures?

- 1) Yes
- 2) No

If "Yes", please states the loss:

--

VII. Problems and Managerial Challenges

53. What are the problems you are facing in marketing?

- 1) Demand shortage
- 2) Slow payments from customers
- 3) Difficulty in advertising
- 4) Physical distribution to customers
- 5) Regulations on sales of products
- 6) Regulations on and permits and licenses for marketing
- 7) Others _____

54. What are the problems you are facing with respect to production?

- 1) Aging of production equipment
- 2) Difficulties in maintenance and repairs of production equipment
- 3) Lack of information on production technology

- 4) Shortage of suppliers of production equipment
- 5) Difficulties in obtaining replacement parts
- 6) Difficulties in securing high-quality raw materials
- 7) Shortage of raw materials
- 8) Shortage of power supply
- 9) Shortage of skilled labor
- 10) Regulations on and permits and licenses for production
- 11) Others _____

55. What are the problems associated with the procurement of raw materials and parts? (You may choose more than one answer.)

- 1) Increases in domestic prices of raw materials and parts
- 2) Increases in import prices of raw materials and parts
- 3) Depletion of raw materials
- 4) Deterioration of the quality of raw materials and parts
- 5) Instability of raw materials and parts supply
- 6) Tariffs on imported raw materials and parts
- 7) Transportation of raw materials and parts
- 8) A shortage of funds needed for securing supplies of raw materials and parts
- 9) Others _____

56. What are the problems you now have in relation to your production facilities? (You may choose more than one answer.)

- 1) Facilities are too small to increase production capacity.
- 2) Pollution problems around the plant.
- 3) Problems in product shipment
- 4) Problems in securing manpower and means of commuting
- 5) Problems in securing electric power and water
- 6) Sharp increases in land leasing charges
- 7) Others _____

57. Does your company have a plan for capital investment within five years?

- 1) Yes.
- 2) No.

57-1. If you have a plan for capital investment, please give the detail.

(Example) Plan to move and expand the factory after three years.

57-2. What is the amount of the funds necessary for your capital investment?

_____,000 USD

58. What are your problems in making capital investment? (You may choose more than one answer.)

- 1) Shortage of funds for capital investment
- 2) Difficulties in obtaining high-performance production equipment
- 3) Difficulties in obtaining used equipment
- 4) The land is too small to add capacity.
- 5) Difficulties in securing new site
- 6) Difficulties in obtaining licenses and permits for plant and equipment investment
- 7) Others. _____

59. What are the problems you have concerning technology development? (You may choose more than one answer.)

- 1) A shortage of technology staff
- 2) A shortage of funds for technology development
- 3) A shortage of equipment for technology development
- 4) Difficulties in obtaining information on technology
- 5) Lack of places to consult regarding technological problems
- 6) No need for technology development
- 7) Others _____

60. What item below best describes your assessment of your present business?

- 1) Successful.
- 2) Somewhat successful.
- 3) Unsuccessful.
- 4) Somewhat unsuccessful.

61. What are your present management problems? Please circle all the answers that are applicable.

- 1) Constraints on fund-raising
- 2) Shortages of raw materials and parts
- 3) Aging of equipment
- 4) Inadequacy of distribution networks
- 5) Shortage of technological know-how
- 6) Competition with other firms in the industry
- 7) Stagnation of the product area
- 8) Shortage of skilled labor
- 9) Overall shortage of labor
- 10) Shortage of electric power supply
- 11) Inadequate means of transportation
- 12) Others _____
- 13) No problems

62. Is there any possibility that your company changes its corporate form?

- 1) Yes.
- 2) No.

62-1 If there is such possibility, what form do you have in mind?

- 1) Owner-managed company.
- 2) Partnership.
- 3) Enterprise with limited liability.
- 4) Joint stock company with limited liability.

62-2 Why do you choose the above form?

- 1) Manager can be employed.
- 2) It is advantageous in raising funds.
- 3) It is helpful in diversifying business operations.
- 4) It is helpful in expanding the scale of business.
- 5) Others _____

VIII. Needs of Support

63. Are you a member of groups of commerce and industry or industrial associations?

- 1) Yes.
- 2) We would like to, but there are no appropriate organizations.
- 3) Don't want to.

63-1. If "yes," which organizations do you belong to?

- 1) VCCI (Vietnamese Chamber of Commerce and Industry)
- 2) VICOOPSME (Central Council of Cooperatives union and Small & Medium Enterprises of Viet Nam)
- 3) UAIC(Union Association of Industry and Commerce)
- 4) Trade associations—Names: _____
- 5) Regional association of employers—Names: _____
- 6) Other organizations (Association of Women Entrepreneurs, etc.)—
Names: _____

63-2. What are the benefits you expect from your participation in various groups of commerce and industry?

- 1) Obtain various information
- 2) Will make it easier to make requests to the government, etc.
- 3) More opportunities to attend seminars
- 4) Possibilities of joint undertaking in production and marketing
- 5) Possibility of joint ownership of plant and equipment
- 6) Others: Please specify: _____

63-3. Do you evaluate the present commerce and industry organizations, positively or negatively?

	(VCCI)	(VICOOPSME)	(UAIC)
1) Highly positive.	1)	1)	1)
2) Relatively positive.	2)	2)	2)
3) Relatively negative	3)	3)	3)
4) Negative.	4)	4)	4)
5) Don't know.	5)	5)	5)

64. Last year, how many times the government officials visited your firm per month? (The average number of visits per month)

times

65. Last year, how much money did you spend as informal payments to government officials?

_____ (in 1,000 VND)

66. Do you know that a new Business Law has been enacted?

- 1) Yes, I know the content of the law very well.
- 2) Yes, I know the law has been enacted, but I don't know about its content.
- 3) No.

66-1. (To the companies that started up before December 1999)

Do you think that it is advantageous to register before the enactment of the New Enterprise Law?

- 1) Yes.
- 2) No.
- 3) Don't know.

66-2. (To the companies that started up after January 2000)

Do you think that it is advantageous to register after the enactment of the New Enterprise Law?

- 1) Yes.
- 2) No.
- 3) Don't know.

67. Do you know Law on domestic investment promotion?

- 1) No
- 2) Yes. Have you acceded to the preferences provided by this law? Yes/No

68. What kind of supporting measures do you wish for private enterprises? Please circle up to five answers from the list below.

- 1) Creation of industrial parks for plant relocation and expansion
- 2) Easing of regulations on plant and equipment investment
- 3) Enhancement of the government's investment promotion system

- 4) Expansion of bank lending
- 5) Financial assistance to exports
- 6) Easing of regulations on exports
- 7) Provide overseas information
- 8) Technology guidance and consultation
- 9) Creation of educational institutions for engineers, technicians, etc.
- 10) Provide technology information
- 11) Provide information on management
- 12) Create opportunities for education and training in business management
- 13) Create opportunities for education and training in technology development
- 14) Tax incentives, exemption and reduction
- 15) Enact relevant laws
- 16) Streamline administrative procedures
- 17) Improve transportation infrastructure, such as roads, ports and harbors
- 18) Stable supply of electric power
- 19) Improve water supply systems and sewerage
- 20) Support the creation of industry associations
- 21) Provide information on various supporting measures
- 22) Others _____

68-1. Please describe in concrete terms the supporting measures you wish.

民間企業における資金の利用可能性に関する推移と展望 (銀行セクターと越僑送金を通じた供給サイド分析)

酒 井 仁 司

野村総合研究所

(1) はじめに

- 1) 途上国では、民間企業が資金調達を行う場合、未組織金融制度、金融機関、株式市場、ベンチャーファンド、企業間信用、海外からの送金などが通常である。
- 2) ヴィエトナムでは、アジア通貨危機以降、株式市場やベンチャーファンドの育成に政府が一層慎重となったため、株式市場での売買制限や株価値幅制限が厳しく課せられ、新規上場してもキャピタルゲインの取得が容易でない。この結果、1997年に6つあったベンチャー・ファンドも現時点で既に解散か、休止状況となっている。また、1999年に開設した株式市場も資金調達の場としての魅力は少ない。アジア通貨危機の影響で各国の株式市場が乱高下した結果、ヴィエトナム政府による株式市場振興に対する慎重な姿勢が続くと見られるので、当面エクイティ・ファイナンスは民間企業の資金調達の場にはなりにくい。
- 3) アジア通貨危機以降における国内景気の減速で企業の投資機会が減少し、企業や家計は預金による運用を増加させているため、金融機関の資金はだぶついており、金融機関はSBVのT-billや国債購入を増やしている。こうした状況下で、1990年代を通じて、民間企業に対する貸出緩和策が矢継ぎ早に打ち出されたことから、金融機関による民間企業向け貸付は大幅に増加している。このことは未組織金融制度の利用にも影響を及ぼしている。例えば、1992年/1993年および1997年/1998年にUNDPにより実施された家計調査の結果を見ても、金融緩和に伴い未組織金融制度からの借入れウエートが減少しており、反対に金融機関からの借入れウエートが上昇してきている。なお、ヴィエトナムでは、現金決済が中心で企業間信用はあまり発達していない。
- 4) 民間企業のデマンド・サイドからのアンケート調査だけからでは、民間企業の資金不足問題を検証したことにはなりにくい。アンケート調査では、民間企業の返済能力や事業の健全性と無関係に、資金ニーズが示されるからである。利益成長力のあるセクターに貸出が増加し、利益成長力のないセクターに貸出が減少するのは健全である。アジア通貨危機によって途上国

で経験した課題と対策は、ひとつは金融セクター改革、すなわち、その企業のキャッシュ・フロー獲得能力を無視した金融機関からの貸出への歯止め、不動産貸付の拡大に伴う不良債権対策、動産担保法の立法、企業による情報開示に伴う金融機関の審査能力向上、銀行の連鎖倒産の防止、預金者保護の確立などである。2つ目は企業セクターの改革、すなわち、企業のコーポレート・ガバナンス改革、財務情報の不十分な開示や不正開示に対する監査制度の強化、破産法の他に会社整理法や会社更生法の立法などである。ベトナムでは、アジア通貨危機の影響が比較的軽微だっただけにこうした意識が希薄であり、リスク管理体制が脆弱である。この意味からも、ベトナムの民間企業の資金ニーズが高いというアンケート結果だけで、貸付リスクを考慮せずに民間企業に対する資金供給の拡大を講ずるのは十分とは言えない。また、企業法の制定以降、多数の民間企業が登録されているが、問題なのは企業体質が脆弱なままでは、民間企業の登録は景気減退時には倒産につながりかねない点である。特に、2001年には米国経済の減速が予想され、アジア諸国の成長率は2000年比較で低下が見込まれるだけに、金融機関の貸付にフライ・トゥー・クオリティの姿勢が強まり、民間企業に貸出に対する選別が進み、民間企業をクレジット・リスクから評価する視点が一段と重視されよう。

5) 以上の諸点を考慮し、このレポートでは民間企業による資金の利用可能性の主体をなしている金融機関からの民間貸出の現状を把握すると共に、近年増加してきた越僑による国内送金の現状を把握し、展望と提言を行った。2000年末時点における金融機関から民間貸出額は約40億ドルと推定され、また、越僑送金は全体で35億ドルと推定されるため、二大資金源泉と言うに足る。他の資金ソースは比較的小さいことから、本論においては、銀行セクターと越僑送金を通じた供給サイド分析をテーマとした。

(2) 民間企業セクターの発展動向

1986年にドイモイ政策が打ち出されて以来、ベトナム経済が伝統的な計画経済から市場経済への転換に伴い、ベトナム民間企業は著しい発展を遂げた。特に、1990年代前半における民間企業の発展は注目に値する。その背景は以下の諸点にある。

(a) 国営企業の人員リストラ

多くの政府機関、軍隊、国営企業、省営企業において人員リストラが行われ、失業者が増加した結果、その中で起業家精神に溢れる人材が民間企業に参加した。

(b) 海外労働者の帰国

旧ソ連邦、旧東欧諸国とりわけ旧東独で労働し、技術や資金を蓄積してきたベトナム人が帰国し、技術専門家や資金専門家として、民間企業セクターに参加した。

(c) 越僑送金の増加

米国、欧州、豪州などに居住する越僑が、ベトナム本土の親戚に家族送金や事業送金を

行い、民間企業セクターに多額の資金を還流してきた。

(d) 国境貿易の拡大

中国、ラオス、カンボディアなどとの国境貿易が拡大し、ヴィエトナム国内に資金と事業機会をもたらせた。

(e) 土地使用権の譲渡が解禁されてから、インフラ建設の伴う土地買収、外資との合弁事業への出資や土地投機を通じて多大な譲渡益がもたらされ、民間企業セクターの事業資金の源泉となった。

民間企業セクターの発展は、民間企業セクターの自己資本能力が弱いことから、銀行セクターから膨大な貸出を誘発したことに支えられた。例えば、ホーチミン市における民間企業セクターの自己資本状況を調べてみると(表1)、1998年時点の自己資本比率は平均28%と低く、不足する事業資金を借入レバレッジによって賄うことが事業拡大のための重要な要素となっている。特に、自己資本の充実が必要とされる株式性民間企業の自己資本比率が低く、借入レバレッジが著しく高い特色が見られる。また、企業規模が大きい企業ほど借入レバレッジが高く、企業規模が小さい企業ほど借入レバレッジが小さいという特色がある(表2、表3)。

(表1) 1998年ホーチミン市における民間企業セクターの自己資本と負債状況(企業形態別)

(単位 10 億ドン)

企業形態	総資産	(%)	自己資本	(%)	負債	(%)
有限責任企業	11,805	100	3,678	31	8,127	69
株式性企業	5,889	100	1,099	19	4,790	81
個人企業	1,473	100	541	37	932	63
合計	19,167	100	5,318	28	13,849	72

(出所) ホーチミン市税務当局

(表2) 1998年ホーチミン市における民間企業セクターの自己資本と負債状況(企業形態別)

資本金 100 億ドン以上

(単位 10 億ドン)

企業形態	総資産	(%)	自己資本	(%)	負債	(%)
有限責任企業	2148	100	690	32	1458	68
株式性企業	4477	100	778	17	3700	83
個人企業	381	100	121	32	260	68
合計	7006	100	1589	23	5417	77

(出所) ホーチミン市税務当局

(表3) 1998年ホーチミン市における民間企業セクターの自己資本と負債状況(企業形態別)

資本金 10 億ドン以下

(単位 10 億ドン)

企業形態	総資産	(%)	自己資本	(%)	負債	(%)
有限責任企業	3228	100	1065	33	2163	67
株式性企業	650	100	48	7	602	93
個人企業	790	100	256	32	534	68
合計	4668	100	1369	29	3299	71

(出所) ホーチミン市税務当局

こうした自己資本不足のためにホーチミン市の民間企業セクターでは、一方で、多額の設備投資を必要としない商業のウェイトが高くなっている（表4）。商業では、資金的には運転資金の調達で事業活動が可能だからである。例えば、1998年時点で5,200社余りのホーチミン市における登録民間企業数のうち、実に57%が商業に従事している。固定資産比率が小さい業種を見ると、例えばスポーツ・文化で0%、科学・技術で4%、商業で16%などとされている。反対に、固定資産比率が過半を超える業種は製造業、鉱業、運輸・倉庫、ホテル・レストランなどで民間企業数の20%強にすぎない。一般的に、製造業では、企業規模が大きくなればなるほど固定資産比率が増加してゆく傾向があるものの、ホーチミン市では設備資金の調達に制約があるため、全業種平均の自己資本/固定資産比率は99%と高く、固定資産は自己資本によって調達せざるをえない課題が強く示されている。

(表4) 1998年ホーチミン市における民間企業セクターの財政状況(業種別)

(単位 100万ドン)

業種	企業数		従業員数		総資産	流動資産		固定資産	
	数	%	数	%	金額	金額	%	金額	%
1	2	3	4	5	6=8+10	8	9=8/6	10	11=10/6
林水産業	7	0.1	64	0.0	8,175	3,610	44.2	4,565	55.8
農業	1	0.0	-	0.0	-	-	-	-	-
鉱業	4	0.1	141	0.0	75,322	9,684	12.9	65,638	87.1
製造業	850	16.1	259,166	82.7	5,220,560	2,526,325	48.4	2,694,235	51.6
電力	3	0.1	31	0.0	2,085	1,856	89.0	228	11.0
建設	336	6.4	10,166	3.2	1,548,754	1,052,206	67.9	496,547	32.1
商業	3,047	57.7	27,260	8.7	7,352,765	6,169,820	83.9	1,182,945	16.1
ホテル・レストラン	398	7.5	2,520	0.8	238,796	92,205	38.6	146,591	61.4
運輸・倉庫	44	0.8	2,019	0.6	213,911	66,551	31.1	147,359	68.9
金融	26	0.5	1,310	0.4	4,212,805	3,698,346	87.8	514,459	12.2
科学・技術	3	0.1	9	0.0	1,152	1,102	95.7	50	4.3
投資	138	2.6	1,305	0.4	33,790	19,692	58.3	14,097	41.7
教育・訓練	1	0.0	33	0.0	795	473	59.5	321	40.5
スポーツ・文化	3	0.1	13	0.0	28	28	100.0	-	0.0
個人活動	421	8.0	9,347	3.0	258,808	168,847	65.2	89,961	34.8
合計	5,282	100.0	313,384	100.0	19,167,754	13,810,751	72.1	5,357,002	27.9

(出所) ホーチミン市税務当局

業種	総資本 金額	内訳		負債	
		自己資本 金額	%	金額	%
1	12=14+16	14	15=14/12	16	17=16/12
林水産業	8,175	4,969	60.8	3,206	39.2
農業	0	-	-	-	-
鉱業	75,322	27,371	36.3	47,951	63.7
製造業	5,220,560	2,000,211	38.3	3,220,349	61.7
電力	2,085	1,423	68.3	661	31.7
建設	1,548,754	585,733	37.8	963,020	62.2
商業	7,352,765	1,771,676	24.1	5,581,088	75.9
ホテル・レストラン	238,796	175,243	73.4	63,553	26.6
運輸・倉庫	213,911	82,295	38.5	131,615	61.5
金融	4,212,805	515,454	12.2	3,697,351	87.8
科学・技術	1,152	1,043	90.6	108	9.4
投資	33,790	24,900	73.7	8,889	26.3
教育・訓練	795	424	53.4	371	46.7
スポーツ・文化	28,129	28,129	100.0	-	-
個人活動	258,808	128,075	49.5	130,732	50.5
合計	19,167,754	5,318,851	27.8	13,848,902	72.2

(出所) ホーチミン市税務当局

このことは、長期的には、設備技術が更新されず陳腐化しかねないため、民間企業セクターの競争力を損なう事由となる。事実、1998年に民間企業に対して行われたサンプル調査では、90%以上の民間企業が自社の機械設備は平均以下の技術水準と認識しており（表5）、また、70%以上の民間企業が自社の機械設備は自動化水準に達していないと認識している（表6）。

（表5）民間企業における機械設備の技術水準（1998年）

企業形態	高い		平均		低い		合計	
	企業数	%	企業数	%	企業数	%	企業数	%
株式性企業	1	16.67	3	50.0	2	33.3	6	100
有限責任企業	50	10.10	410	82.8	35	7.1	495	100
個人企業	12	6.28	163	85.3	16	8.4	191	100
合作社	1	1.41	61	85.9	9	12.7	71	100
合計	64	8.39	637	83.5	62	8.1	763	100

（出所）ホーチミン市工業局

（表6）民間企業における機械設備の自動化水準（1998年）

企業形態	自動		半自動		機械式		半機械式		手動		合計	
	企業数	%	企業数	%	企業数	%	企業数	%	企業数	%	企業数	%
株式性企業	-	-	1	16.67	1	16.7	2	33.33	2	33.33	6	100
有限責任企業	2	0.40	156	31.51	97	19.6	164	33.13	76	15.35	495	100
個人企業	-	-	56	29.32	34	17.8	56	29.32	45	23.56	191	100
合作社	-	-	10	14.08	12	16.9	28	39.44	21	29.58	71	100
合計	2	0.26	223	29.23	144	18.87	250	32.77	144	18.87	763	100

（出所）ホーチミン市工業局

（3）民間金融セクターの発展動向

1998年以前は、ヴィエトナムには4つの国営商業銀行、約200の都市信用機関、約7,100の農村信用合作社があり成長を遂げてきたが、アジア通貨危機後の1998年、1999年の2年間で多くの都市信用機関と農村信用合作社が倒産か解散となった。現時点におけるヴィエトナムの金融機関は、4つの国営商業銀行、2つの政策銀行の他に、民間金融セクターとして、52の株式性商業銀行と株式性金融機関、27の外国銀行支店、4つの合弁銀行、970の人民信用基金がある。1990年代の初めは国営金融機関が貯蓄・貸出共に独占していたが、目下、民間金融セクターの激しい追い上げにあい、国営金融機関の貸出額におけるシェアは低下している。他方、民間金融セクターは、旺盛な民間企業セクターへの貸出を通じて拡大している。したがって国営金融機関は、伝統的な顧客である国営企業のリストラに伴う貸出減をカバーするために民間企業セクターへの貸出に注力している。

民間企業の資金利用可能性に関する需要サイドの分析によれば、民間企業セクターへの貸出不足が指摘されるものの、財政支出の削減のさなかで国営企業セクターに対しても貸出不足の状況

にある。ところで、アンケート調査やインタビュー調査の結果が指摘する民間企業セクターに対する貸出不足という事実には、かなり割り引かれて考える必要がある。その理由は、アンケート調査やインタビュー調査の対象とされた民間企業の財政状況や経営成績の検証がなされていないためである。たとえ強い資金調達要求が民間企業から金融機関に対してあっても、貸出不足を声高に主張する民間企業が赤字に陥っている場合、金融機関としては貸出ができないからである。加えて、金融機関の方でも、民間企業に関する業績情報や財務情報を公開しないので、民間企業に対する貸出不足の理由が一般に判明されない課題がある。但し、この点は金融機関における守秘義務に属している。したがって民間企業の資金利用可能性に関する供給サイドの分析が必要となり、以下に示していこう。

(4) ホーチミン市における民間企業セクターへの貸出動向 (ファクト1)

ホーチミン市はベトナム最大の経済・金融・商業都市である。2000年末時点で、GDPの19%、工業生産額の29%、サービス額の25%、財政規模の34%を占めている。また、金融面では、ベトナムの4大商業銀行はホーチミン市に本店がなく支店のみであり、その他、19の株式性商業銀行と株式性金融機関、15の外国銀行支店、20の人民信用基金があるが、ホーチミン市での銀行活動は、2000年8月末時点で全国の預金と貸出の31%を有している。

ホーチミン市における国営企業向け貸出は、1995年以降、全貸出比率の25%から38%と低い。反対に、ホーチミン市における民間企業向け貸出は、1990年代通じて70%—60%台と高い。他方、全国における国営企業向け貸出は、1995年以降、全貸出比率の55%から49%程度である。貸出残高は、1999年末で、国営企業向けに15.9兆ドン、民間企業向けに29.6兆ドン、2000年8月末には、国営企業向けに18.6兆ドン、民間企業向けに30.6兆ドンであった。ホーチミン市におけるこうした貸出上の特色として次の諸点が挙げられる。

- 1) ホーチミン市における国営企業の数と民間企業の数と比べ少ない。中央政府が所轄する大型国営企業はホーチミン市にはあまりなく、せいぜいホーチミン市営企業にすぎない(表7)。

(表7) ホーチミン市における製造業 (1996—1998年)

企業形態	(単位 社)		
	1996	1997	1998
合計	31,244	25,159	24,399
国営企業	303	287	284
—中央政府	122	122	120
—地方政府	181	167	164
非国営企業	30,741	24,583	23,803
—個人企業、有限責任企業、株式性企業	827	816	704
—合作社	79	65	71
—自営業	29,840	23,703	23,028
外資企業	200	287	312

(出所) ホーチミン市工業局

2) ホーチミン市で民間企業の比重が高い理由は以下の諸点である。

(a) 1975年以前の旧サイゴン市に民間企業の基盤があり、その後のドイモイ政策により成長が促されている。

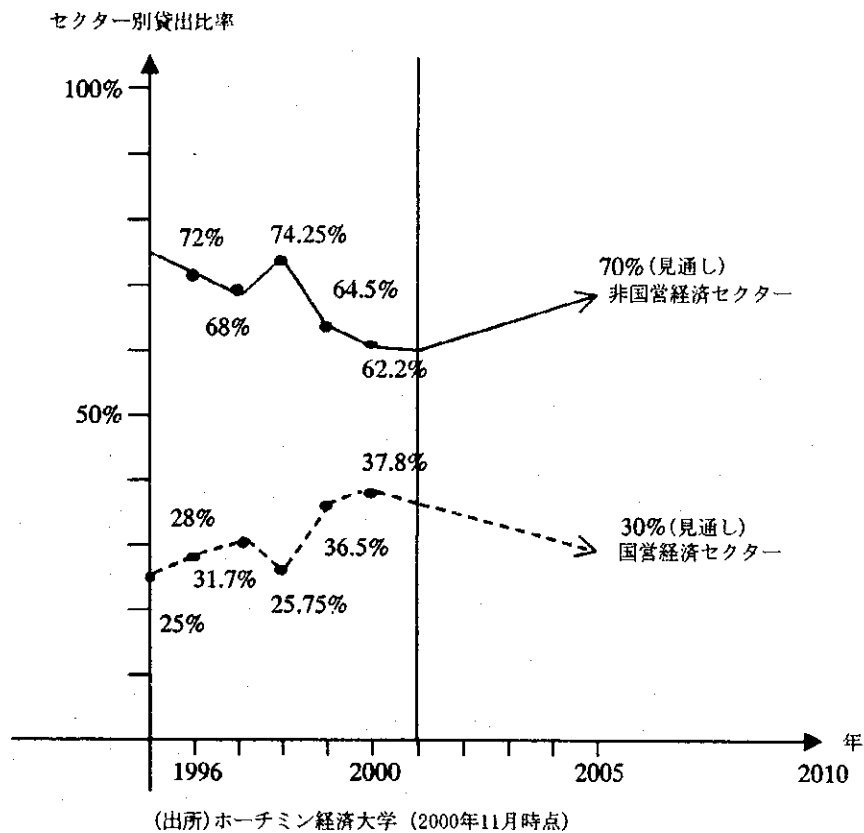


チャート1 ホーチミン市における非国営経済セクターに対する貸出動向と見通し

(b) ホーチミン市の第5区、第6区、第10区、第11区は、ヴィエトナムにおける華僑の本拠地であり、中国との緊張緩和を背景に近年事業活動が活発化している。以上4つの区における華僑事業は、ホーチミン市の雇用の約60%、企業数、売上高、総資産の30%近くを占めている (表8)。

(表8) 1998年ホーチミン市における地区別民間企業の事業活動

(単位 100 万ドン)

地 区	企業数		雇用数		売上高		総資産	
	社	%	人	%	金額	%	金額	%
第1区	925	18%	14,448	5%	9,943,902	24%	3,562,613	19%
第2区	57	1%	881	0%	146,631	0%	62,993	0%
第3区	384	7%	4,220	1%	3,309,100	8%	2,646,726	14%
第4区	124	2%	1,601	1%	657,101	2%	299,354	2%
第5区	551	10%	8,281	3%	3,240,327	8%	2,375,277	12%
第6区	257	5%	168,439	54%	2,762,387	7%	880,258	5%
第7区	118	2%	2,231	1%	4,094,031	10%	747,762	4%
第8区	145	3%	3,100	1%	853,812	2%	311,104	2%
第9区	51	1%	4,488	1%	238,190	1%	144,347	1%
第10区	284	5%	3,755	1%	1,880,958	4%	847,939	4%
第11区	282	5%	5,766	2%	3,054,632	7%	1,459,122	8%
第12区	100	2%	7,234	2%	987,234	2%	551,741	3%
Go Vap	166	3%	15,584	5%	1,115,282	3%	639,020	3%
Tan Binh	653	12%	18,483	6%	3,972,420	9%	1,475,384	8%
Binh Thanh	440	8%	8,526	3%	1,691,384	4%	1,042,060	5%
Phu Nuan	311	6%	6,078	2%	1,268,646	3%	568,333	3%
Thu Duc	103	2%	28,371	9%	719,016	2%	351,351	2%
Cu Chi	61	1%	1,854	1%	177,086	0%	77,400	0%
Hoc Mon	81	2%	1,463	0%	226,548	1%	52,986	0%
Binh Chanh	177	3%	8,575	3%	1,806,550	4%	1,071,824	6%
Nha Be	12	0%	6	0%	18,470	0%	150	0%
合 計	5,282	100%	313,384	100%	42,163,715	100%	19,167,754	100%

(出所) ホーチミン市税務当局

(c) ホーチミン市出身の越僑は150万人に達し、家族送金や事業送金を通じて資金を供給している(後述)。

(d) ホーチミン市では2000年初めから、新党書記のもとで民間企業振興が打ち出された。

すなわち、2000年4月からホーチミン人民委員会は民間企業振興を目的に、7項目の企業支援措置を実施する。支援予算は100億ドン(約70万ドル)で、内容は以下のとおり。

- ① ホーチミン市による機械見本市の開催
- ② 特定業種(食品加工、繊維・縫製、皮革、染色、プラスチック、ゴム、農機、機械など)の発注で大学が機械を製作する場合、試験研究費の20%を支援する。
- ③ 扇風機、自転車生産に対する支援策
- ④ 特定業種(機械、ソフトウェア、食品加工、プラスチック、ゴム、染色、縫製、レザー加工、建設材料、自転車、扇風機、観光など)に対するISO9000やHACCPの支援策。50社まで2,000万ドン/社で支援する。
- ⑤ 2003年AFTA問題などに関する6日間の研修を行う。テーマはその他、標準化・品質管理、工業所有権、マーケティング、科学技術情報と経済情報、企業マネジメントなどである。

- ⑥ 特定業種（機械、ソフトウェア、食品加工。プラスチック、ゴム、染色、縫製、レザー加工、建設材料、自転車、扇風機、観光など）に対し企業のマーケティング支援として、20億ドンを補助する。
- ⑦ 設備投資、工業団地への工場移転、環境装置などの銀行借入利子を年利6%となるよう補助する。環境に関する設備投資などの銀行借入利子を年利1.5%となるよう補助する。支援予算は100億ドン（約70万ドル）以外の枠で支援する。
- (e) 近年、ホーチミン市とカンボディア、タイ、シンガポールとの貿易や商業活動が活発化している。
- (f) ホーチミン市は外国投資の受け入れにおいてもヴェトナム最大である。
- (g) ホーチミン市の近隣省であるBa Ria-Vung Tau, Binh, Dong Naiの発展も相互に影響している。

ホーチミン市における民間企業向け貸出比率が1990年代前半の上昇した理由は以下の諸点である。

- 1) 個人企業、有限責任企業、株式性企業、外資系企業の設立が相次いだ。
- 2) これに応じて、株式性銀行、株式性金融機関、合弁銀行、外資系銀行の支店を含む民間銀行が多く設立された。
- 3) 国営商業銀行が民間企業向け貸出に乗り出した。

しかし、1997年以降はアジア通貨危機の影響で民間企業向け貸出は一時的に減少を示した。すなわち、

- 1) アジア通貨危機により1998年時点における民間企業の業績は、全体として赤字におちいった（表9）。

(表9) 1998年ホーチミン市における民間企業の業績

(単位 100 万ドン)

企業形態	売上高	費用	損益
有限責任企業	2,374,040	2,320,705	-52,415
株式性企業	2,039,013	1,895,841	32,092
個人企業	272,362	269,255	-18,758
合計	4,685,416	4,485,802	-39,081

(出所) ホーチミン市税務当局

- 2) 民間企業の不良債権問題が表面化したことが金融機関の貸出姿勢を消極化させた。
- 3) ホーチミン市人民委員会が、景気刺激策として公営企業のプロジェクトを推進させるために借入保証したことで、公共分野への貸出を増大させた。2000年8月末時点で、総額4兆ドンに達する112プロジェクトが景気対策として実施され、そのうち7,330億ドンが公営企業に

より推進された。

4) 1997年以降、道路、橋梁、住宅などのインフラプロジェクトが、財政支出だけでなく銀行融資によって実施された。

(5) ハノイ市における民間企業セクターへの貸出動向 (チャート2)

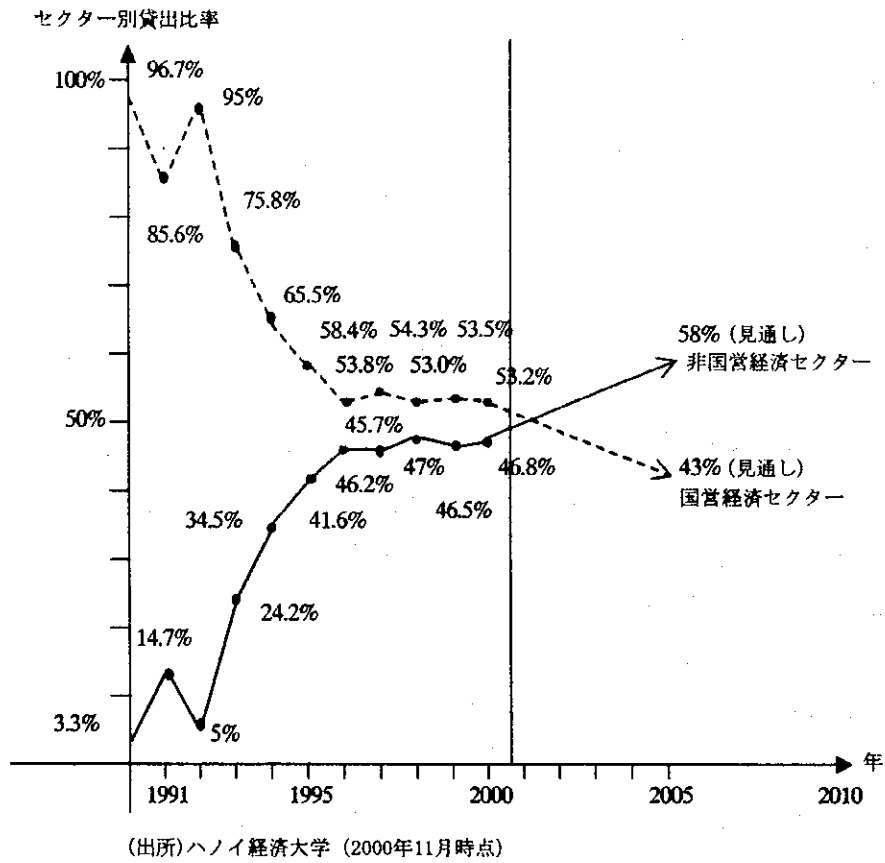


チャート2 ハノイ市における非国営経済セクターに対する貸出動向と見通し

(表10) ハノイ市における各民間企業セクターへの貸出推移

(100万ドン)

年	貸出額合計		国営企業向け貸出額		
	貸出額	伸び率	貸出額	伸び率	貸出比率
1990	738,202	-	714,306	-	96.7%
1991	825,018	11.8	788,711	10.5	85.6%
1992	942,928	14.3	891,778	13.1	95.0%
1993	1,878,836	99.2	1,424,078	59.5	75.8%
1994	7,758,389	313.0	3,116,745	118.9	65.5%
1995	8,140,380	4.9	4,760,058	52.7	58.4%
1996	16,302,567	100.2	7,152,000	50.3	53.8%
1997	18,035,056	10.6	9,804,998	37.1	54.3%
1998	23,445,572	30.0	12,426,153	26.7	53.0%
1999	32,620,000	39.1	17,451,710	40.4	53.5%
31/8/2000	36,599,640	12.2	19,471,008	11.6	53.2%

(出所) ハノイ経済大学

年	民間企業向け貸出額		
	貸出額	伸び率	貸出比率
1990	23,896	-	3.3%
1991	363,078	52.0	14.4%
1992	51,150	40.1	5.0%
1993	454,758	789.1	24.2%
1994	4,641,664	920.0	34.5%
1995	3,380,322	-17.2	47.6%
1996	9,150,567	171.0	46.2%
1997	8,230,057	-10.1	45.7%
1998	11,019,419	33.9	47.0%
1999	15,168,290	37.6	46.5%
31/8/2000	17,128,632	12.9	46.8%

ハノイ市はヴェトナムの首都であるが、経済規模はホーチミン市に次いで第2位である。ハノイにある国営企業向け貸出比率がホーチミン市にある国営企業向け貸出比率よりも高い理由は、ハノイには4大国営商業銀行の本店があること、100近い国営企業グループの本社があるためである。しかし、1990年代を通じて見られる特色は、1990年代後半に一時停滞を示したものの、民間企業向け貸出比率の上昇と国営企業向け貸出比率の下落である。ハノイ市においてもホーチミン市ほどではないが民間企業の成長は見ざましく、他方、国営企業のリストラや民営化の進展は現実のものになりつつある。

(6) ヴィエトナム全体の民間企業への貸出動向 (チャート3)

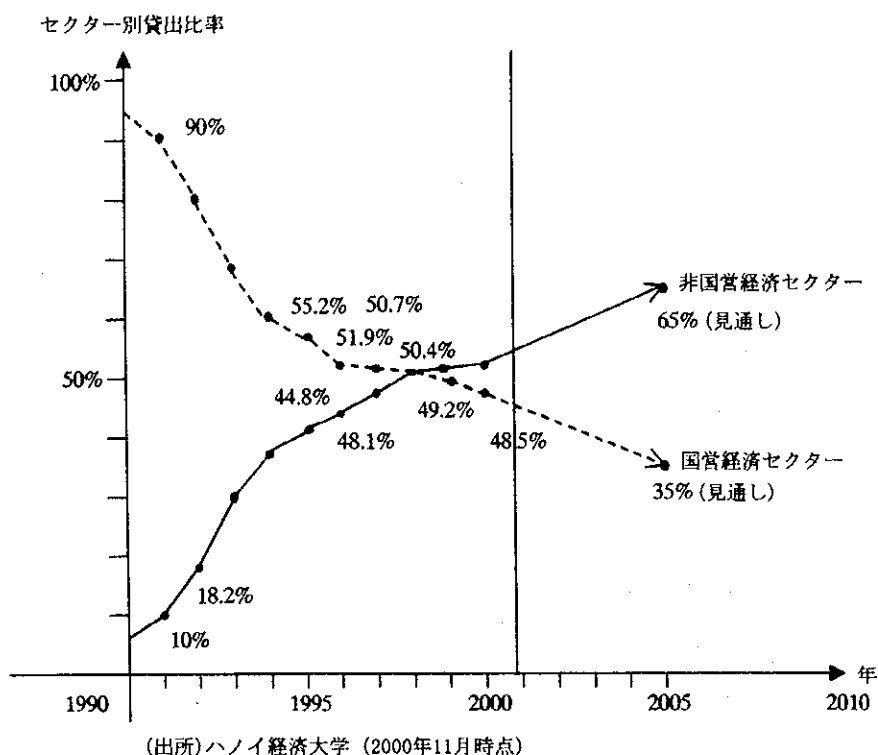


チャート3 ヴィエトナム全体の非国営経済セクターに対する貸出動向と見通し

1) 1990年から2000年までの民間企業セクターへの貸出増加の背景

1990年から2000年までの国営企業向け貸出と民間企業セクターへの貸出の推移を分析すると、ヴィエトナム全体で前者の上昇と後者の下降が対照的である。その理由は次の諸点にある。

- (a) ヴィエトナムでは、1991年から1994年、1995年から1997年、1998年から2000年の3期にわたり国営企業のリストラが推進され、その結果、当初12,300の国営企業が5,789に削減された。その過程で、例えばNam Dinh繊維・縫製会社に見られるように国営企業の債務不履行が発生し、銀行の貸出姿勢は国営企業に対しても慎重になった。
- (b) 2000年8月末時点で、451の国営企業が民営化され、新たに民間企業として貸出を受けている。また、1,300万人の自営業主が貸出を受けることが可能となった。具体的には、2000年8月末時点で、農業・地方開発銀行は650万人の自営業主に総額28兆ドンを融資した。これは1999年比で38倍の伸びで、同行の貸出残高の73.8%に相当する。さらに、工商銀行は22.9万人の民間中小事業主に総額5.9兆ドンを融資した。これは同行の貸出残高の50.9%に相当する。1997年には8.6兆ドンに貸出を伸ばし、同行の貸出残高の51.6%に相当するに至った。
- (c) ヴィエトナムの金融機関は外資プロジェクトや民間企業セクターへの貸出を拡大してい

る。例えば、

- ・農業・地方開発銀行はアジア開発銀行、世界銀行、ADF、KFWなどから46プロジェクト、総額12億ドルの資金が供与され、そのうち3.8億ドルが実行されている。
- ・工商銀行は、EUプロジェクトの推進銀行として、香港から帰国したヴィエトナム人の創業資金として2,200万ドルを貸出ている。
- ・ドイツバランス銀行は、ドイツから帰国したヴィエトナム人の創業資金として1,660億ドンを貸出ている。
- ・中小企業向けの台湾ファンドは、2,000万ドルの資金を供与している。

(d) その他民間企業セクターにおける不動産金融や貿易金融の拡大が著しい。

(e) 民間企業セクターの資金不足に対応するために、近年、政府は以下の政策を打ち出した。

- ・政府と中央銀行は、民間企業向けの貸出リスクを吸収するために、スプレッド貸出を開始した。
- ・政府と中央銀行は、国営商業銀行の独占を緩和するために、民間銀行の設立を促進している。この結果、国営商業銀行の貸出シェアは1990年に70%から74%あったのに対し、1999年には68%まで低下した。
- ・政府と中央銀行は、農業事業主と生産事業主に対して、500万ドンまでの貸出を無担保としていたが、1999年3月に貸出限度額を1,000万ドンまで引き上げ、さらに2000年9月に2,000万ドンまで引き上げた。政府と中央銀行は、近く、優良民間企業に対し、1億ドンから2億ドン程度まで無担保融資額を引き上げる予定である。
- ・政府は農村での銀行業務について税金を引き下げた。

2) 1997年から2000年までの民間企業セクターへの貸出停滞の背景

- (a) アジア通貨危機の影響による民間企業の業績悪化に伴い、銀行の貸出姿勢は消極化した。
- (b) 石油・ガス、郵便、通信、電力、橋梁、道路などインフラ建設を担当する国営企業向け貸出が増加した。
- (c) 民間企業の登記は増加したが、実体のないペーパーカンパニーが少なくなかった。例えば、ホーチミン市では、2000年前半に登録された個人企業のうち300が幽霊会社であったとされる。

(7) 2000年以降の民間企業セクター向け貸出の見通し

2000年以降、民間企業セクターへの貸出比率は以下の理由により上昇するものと見られる。

- 1) 政府は国営企業のリストラを一層推進している。2000年には8月までに451社、資本金合計2.3兆ドンの民営化したが、2001年には800社を民営化する予定である。政府計画によれば、

国営企業数は、2005年までに60%に減少させ、2010年には30%から35%に減少させる予定である。但し、電力、ガス、石油、通信、航空、海運など主要分野では、国有企業として維持する予定である。

2) 民間企業は1999年中頃から再び成長が加速してきている。2000年1月に新企業法が実施されてから企業登録も増加中である。2000年1月1日から9月末までに、7,664社が登録され、その中に3737社が有限責任企業、3,559社が個人企業であった。資本金合計は4.5兆ドンであった。なかでも、ホーチミン市では、2000年1月-8月までに3,446社が登録され、前年同期比98%増となった。登録された資本金合計は3.6兆ドンで前年同期比64%増であった。新規登録企業は、2,084社が有限責任企業、1,213社が個人企業、141が株式性企業であった。

(8) 民間企業の資金利用可能性を高めるための政策オプション

これまでの検討を踏まえ以下の諸点を提案する。

- 1) 無担保融資の上限拡大とリスクを考慮したスプレッド貸出への完全移行
- 2) 貸し渋り対策としての信用保証制度の早期実現。日本から個別専門家の早期派遣の実現。
- 3) 企業の長期直接金融として社債制度の導入はまだ早すぎる。企業間信用として短期資金の融通を図るために、手形制度（コマーシャル・ペーパー）の導入と交換市場の設置が必要である。
- 4) 金融機関が民間企業から代位弁済された不動産担保の処分権を、ヴィエトナム政府が自由に認めないので不動産担保制度は事実上成功していない。したがって一部民間企業への貸し渋りの事由のひとつとなっている。不動産担保制度ばかりでなく、次には動産担保法の立法が必要である。
- 5) ディスクロージャー制度や監査制度が整備されない中では、株式市場の振興は今までのような遅い速度で十分と考える。むしろ、金融機関の貸出審査のためにディスクロージャー制度や監査制度の整備を早期に確立する必要がある。貸し手側からみると、民間企業の資金ニーズが高くとも、これらが整備されないと当然民間企業に金を貸せない。一部民間企業への貸し渋りよりも、金融機関の倒産による預金者保護問題の方が社会的影響が大きいのはアジア通貨危機で経験済みである。
- 6) ジェネラル・コーポレーションの事業独占ないし寡占制限がある限り、民間企業の成長阻害要因となる。ジェネラル・コーポレーションの失業者問題は、社会保険などの対策で対処すべき別問題である。

(9) 越僑資金と越僑ネットワークの実態調査

1) 越僑送金の規模

(表11) 銀行送金規模

	1996年	1997年	1998年	1999年
越僑送金(銀行経由)	4.7億ドル	4.0億ドル	10.0億ドル	13.0億ドル
(在米越僑からの越僑送金)	n. a.	n. a.	n. a.	7.0億ドル
(ホーチミン市への越僑送金)	n. a.	n. a.	6.0億ドル	7.1億ドル
(在米越僑からホーチミン市へ)	n. a.	n. a.	1.6億ドル	2.5億ドル
(在欧州越僑からホーチミン市へ)	n. a.	n. a.	1.8億ドル	1.8億ドル
(在豪州越僑からホーチミン市へ)	n. a.	n. a.	1.3億ドル	1.4億ドル

(出所) Forex Control Division, Ho Chi Minh City Branch, State Bank of Vietnam.

1999年の越僑送金(銀行経由)13億ドルはヴィエトナムにおけるGDPの5%、輸出の11%、45カ国からのODA資金受入額に相当する。

(表12) 持ち込み金額規模(推定)

	1995年	1998年	1999年	2000年
一時帰国の越僑	168,000人回	259,000人回	280,000人回	612,000人回
持ち込み推定額/人回	2,000ドル	2,500ドル	3,000ドル	3,500ドル
持ち込み金額規模	3.4億ドル	6.5億ドル	8.4億ドル	21.4億ドル

(出所) Forex Control Division, Ho Chi Minh City Branch, State Bank of Vietnam

一時帰国する越僑による国内持ち込みルートを含めると、越僑送金は全体で35億ドル強とSBVは推定している。

(表13) 越僑による投資規模

1989年	1990年	1991年	1992年	1993年	1994年
630万ドル	994万ドル	1,133万ドル	700万ドル	127万ドル	55万ドル
1995年	1996年	1997年	1998年	1999年	
9,293万ドル	7,097万ドル	120万ドル	820万ドル	15万ドル	

(出所) Overseas Vietnamese Committee

越僑からの投資はホーチミン市、ドンナイ省、ピンズン省に集中しているが、近年、減少してきている。このため、ヴィエトナム政府は規制緩和に乗り出した。すなわち、1999年8月19日付の政府決定175号では、外国送金課税の廃止に加え、外貨での受取りが許可された。また、1999年4月16日付のState Bank Circular 1によって、居住者、非居住者の個人は海外から送金された外貨の受取りを許可された。すなわち、国内銀行は、海外送金の受取り人に対

し、外貨支払、外貨預金、外国への再送金などが認められた。1999年10月にホーチミン市に Business Association of Overseas Vietnamese (BAOV) が設立され、ホーチミン人民委員会から認可をうけた。2000年に入ると、越僑による自宅の購入が認められ、また、入国ビザの簡略化とビザ費用の内国民待遇化など越僑の待遇改善がなされた。越僑の現状把握や政策に関しては、在外ヴィエトナム人管理委員会があり、2000年2月に就任した外務大臣 (NGUYEN DUY NIEN) は前の会長である。なお、HO CHI MINH Political Academy (共産党幹部学校) のDr. Vinhによれば、党、政府は、目下、越僑の潜在力をいかに活用するかの問題に取り組んでいるとのことであった。

2) 在米越僑の概況

(a) 在米越僑人口と分布

越僑250万人。そのうち在米越僑100万人。豪州35万人、カナダ34万人、フランス30万人、ドイツ18万人、台湾15万人、中国10万人、日本7万人、特に、米国カリフォルニア州ではシリコンバレーで働いているヴィエトナム人は多く、ヴィエトナムにおけるパソコンソフトウェア技術の発信源のひとつともなっている。例えば、ヴィエトナム最大の国営IT会社であるFPT社は在米越僑の技術ノウハウ、販売ネットワークを活用して、米国市場の開拓に乗り出した。

(表14) 在米越僑の多い都市

Anaheim-Santa Ana (Orange County), CA	71,826	Seattle, WA	12,621
Los Angeles-Long Beach, CA	62,568	San Francisco, CA	12,448
San Jose, CA	54,218	Dallas, TX	11,521
Houston, TX	33,039	New Orleans, LA	11,419
Washington, D.C. area	23,413	Bernardine, CA	11,320
San Diego, CA	21,118	Sacrament, CA	10,651
Orkland, CA	16,732	Philadelphia, PA	10,416

(出所) U.S. Census Bureau, October 1, 1998

(b) 生活状況

一般の米国人に比べて教育水準が高く、豊かである。

(表15) 生活状況比較

	全米平均	在米越僑
西部居住の人口	22.4%	55.3%
34才以下の人口	51.2%	58.4%
大学教育以上の人口	23.9%	42.2%
都市居住の人口	86.6%	95.6%
年収75,000ドル以上の人口	16.4%	24.9%

(出所) U. S. Census Bureau, October 1, 1998

3) 入金先

ヴェトナムの全ハウスホールドの5%が越僑送金を取得。但し、送金の85%はホーチミン市、ハノイ市を含む都市のハウスホールドで、比較的富裕層である。特に、ホーチミン市では600万人の人口のうち60万人が在米越僑から送金を受けている。

(表16) 越僑送金を取得しているハウスホールドの分布

	南部	北部	中部
越僑送金を取得しているハウスホールドの分布	68%	15%	17%

(出所) Mr. Nguyen Quang Vinh, Chief of FX Control Division, State Bank of Vietnam

4) 送金の目的

本国の家族、親戚への生活支援と事業支援のためである。ホーチミン市計画投資局では越僑資金の投資活用に注力している。

5) 送金の頻度

在米越僑の45%が1回につき150ドルから500ドルを年間に平均4回送金、残りの55%は不定期であるが年間100ドルから5000ドルを送金

6) 送金の方法

(a) 銀行

送金元の海外銀行から入金先の国内銀行経由。国内銀行の支店にて受け取り。したがって送金規模の捕捉可能。資産規模でヴェトナム第2位のIncombankはホーチミン支店だけでも、越僑送金として、1998年には1000万ドルから1500万ドルを取り扱い、1999年には4000万ドルを取り扱った。また、資産規模でヴェトナム第1位のVietcombankは全支店で、越僑送金として、毎年8000万ドルを取り扱っている。特に、クリスマス中やテト前に送金がピークとなる。

(b) 公認送金機関

- ・Vina USAはメール・オーダー会社で、私書箱を有し、他方で、銀行口座なしに送金業務を扱う特別の許可を米国政府から得ている。ヴェトナム国内において40の営業店をもっているため、営業店を通じてヴェトナム人が在米越僑に送金要請書を出すと、ニューヨーク店にファックスで送信され、在米越僑に郵便やファックスで転送される。在米越僑はVina USAのニューヨーク店に送金を指示できる。送金金額は不明である。
- ・Western Unionは米国で多数の送金事務所を有しているが、ヴェトナム国内でのドル受取り業務は許可されていないため、ヴェトナムで最大の民間銀行であるACB銀行を通じて、送金している。年間送金金額は1,800万ドルから2,000万ドルである。
- ・ヴェトナム側入金機関としては、遠隔地のハウスホールドに対し、Vietnam General

Labor Confederation傘下にInternational Tourism & Investment Consultancy Co.が設立されている。これは国営旅行代理店で、ヴィエトナム国内でのドル受取り業務が許可されているため、バイクによる宅配サービスを行っている。

(c) 見なし送金取引

米国在住の越僑A氏がヴィエトナム在住の親戚X氏に送金したいとき、米国において、A氏からX氏の米国在住関係者B氏に金を渡す。これに対応して、ヴィエトナムにおいて、B氏のヴィエトナム在住のパートナーY氏からX氏に相当額の金を渡す。この方法は、貿易、投資などの事業資金の調達で行われる。

7) 越僑資金の活用案

1970年代後半以降、中国は各省に投資会社を設立し、華僑資金の受け入れと各地方の有望プロジェクトへの投資に振り向けてきた。1980年代になると、投資会社は華僑資金の受け入ればかりでなく、外国企業との合弁事業や海外金融市場での債券発行も手がけ、事業規模を拡大させた。1990年代には、融資先が不動産投資に失敗したことから、いくつかの投資会社が債務超過から倒産に至っている。こうした中国経験を踏まえ、ヴィエトナムにおける民間企業セクターにおける資金の利用を高めるために、当面の政策オプションとして以下の提案を掲げる。

- (a) 越僑投資奨励法を作成し、越僑投資に法的根拠と保護規定を明確に示す。
- (b) 越僑からの家族送金や投資送金に一層の優遇措置を講じる。
- (c) 中央銀行は、越僑資金の受け皿として投資ファンドを設定し有望プロジェクトに分散投資を行う。ゆくゆくは投資会社への発展を検討する。

Entrepreneurship in Viet Nam and Promotion of the Private Sector: Some Judgments from a Survey

Nguyen Dinh Tai

Central Institute for Economic Management

This short paper highlights some issues related to entrepreneurship in Viet Nam and provides some findings and remarks drawn from the results of the recent survey conducted by CIEM with JICA's support.

1. Outline of the surveyed firms

The survey has studied 452 businesses of Viet Nam's private sector.

- Of 452 firms 153 limited liability companies (34%), 127 private enterprises (28%), 76 non-agricultural cooperatives (17%), 54 business households (12%), and 42 shareholding companies (9%).
- 284 (63%) from 452 surveyed firms are located in the South of Viet Nam and the remaining 168 (37%) have sieges in the North. This proportion, to a certain extent, reflects current "economic power" of the 2 main regions of the country.
- With regard to labor size, of 432 firms having reported the number of laborers 184 firms (43%) have less than 30 laborers, 131 (30%) have from 30 to 99, and 117 (27%) have over 100 laborers.
- Among 452 studied firms 197 (43.6%) are established before 1996, 207 (45.8%) were registered between 1996 and 1999, and the remaining 48 (10.6%) have just been registered in 2000 under the Enterprise Law.
- The 452 private firms in study have covered 510 industries, i.e. many private firms run simultaneously 2 or more industries. This work focuses on 14 most popular industries in terms of share in employment and GDP.

2. Factors affecting entrepreneurship: Findings from the survey

2.1 Motivation for the formation of the business

Perhaps, one of the most obvious expressions of entrepreneurship is motivation to create a business. Motivations differ from a social group to another one, from region to region and even from country to country. Thus, the answers given by the business founders of different category may help us to understand background for the funding of firms.

- Among 470 firms giving answers for the question "How was your business founded", 137 firms (29%) informed they started the business by themselves, 129 firms (27%) started the business with other family members, 117 (25%) founded the business with friends. Others ways such as bought the business from people other than family members (3%), bought the business from a family member (1%), bought the business from an SOE (1%), or inherited the business from a family member (1%), represent rare cases.
- With regard to the questions relating to background for start-up or, in other words, driving force to do business, the most interesting finding is that the wish to engage something that is helpful to society is the biggest driving force for all forms of business (for cooperatives 40%; for limited liability companies 30%; for business households 28%; for shareholding companies 27%; and for private enterprises 24%). Other 3 important motivations (of nearly same percentages) are willingness of the managers to operate business on their own judgment; to demonstrate their capacity; or to engage in their family business.
- As far as the reasons to choose the present product line are concerned, the survey gives the following interesting findings:
 - + Having experience in manufacturing is a key reason absolutely of businesses of all forms. Follow it the reasons that the choice has come from traditional products, engagement of family members, and ability to secure raw materials. Other motives such as "copied" successful people, on the advice of a friend, or on the advice of the local government have little impact on the decision of managers.
 - + In terms of choosing a certain industry, experience in manufacturing is the strongest motivation (On experience rely 73% managers in cars, motorcycles&parts industry, 65% in agricultural machinery, 50% in metal household goods, 49% in machinery&tools, 48% in plastic products). Like the case of form of business, the advice of a friend, or the advice of the local government in choosing the product line have insignificant influence on the decision of managers.

2.2 Problems and challenges to the private firms

A range of factors associated with production, marketing and other business activities have strong impact on entrepreneurship. The survey has discovered a number of problems and managerial challenges, which encourage or discourage the development of the PS.

- The "weakest point" of Vietnamese private managers appears to be the lack of know-how regarding fund raising and know-how about exports. This reflects the legacy of the discouraging fund raising mechanism and export constraints, that were pervaded in the past, rather than weakness of business management.
- The biggest difficulty, perhaps, common for all business forms as well for almost all industries in

study is difficulty in developing customers. It reflects an unhappy reality in Viet Nam today, when many domestic products cannot find customers and export markets.

- Following this difficulty, private investors continue suffering difficulty in raising funds necessary for the establishment of the firm, difficulty in securing factories and procuring production equipment, and troublesome and time-consuming registration procedures.
- On the question "How did you raise the fund needed to start your business?", 314 firms chose the answer "Own funds"; 163 firms borrowed from credit institutions including state-owned banks (96 cases), commercial joint-stock banks (51 cases) and non-bank credit institutions (16 cases); and 281 had to use informal sources such as borrowing or investment from relatives, friends, acquaintances, over-seas Vietnamese and others (according to the survey, 19 firms receive funds from overseas Vietnamese). The results of the survey have reconfirmed the fact that there exists a weak relation between private enterprises and commercial banks, in other words, enterprises of the private sector get insignificant access to basic services of the bank.
- It is to note that some industries which are considered as key or driving branches (agricultural machinery, machinery & tools, cars & motorcycles, electrical products, shipbuilding, or computer software) hardly acceded to investment credit from banks.
- A good finding concerning the fund raising matter is the fact that the informal financial market is the "main supporter" for private investors in their starting-up. The founders of cooperatives were those who depended on this market for help at most (46%), next, shareholding companies (43%), then limited liability companies (37%), and lastly private enterprises (29%) and business households (29%).
- On the simple and straight question "Does your company have sufficient funds?", great majority of firms (69%) have given the "well-known" answer "Insufficient", the most serious state of fund insufficiency (72.2%) is recorded in "big" firms. Just remaining 31% informed they had surplus or adequate funds.
- Less difficult, but still burdensome is harassment from related organizations in establishing the business. Of 452 firms in question 48 firms complained about harassment from local authorities. Moreover, the degree of harassment does not change since the beginning of the economic reform until now.
- On the question what problems the firm is facing in marketing, about half of firms (49.3%) refer to slow payments of customers, a third (33.6%) complain about demand shortage. Slow payments have become extremely serious in electrical products&parts (78.9%), agricultural machinery (72.7%), ceramics (69.6%), construction materials (60.8%), and plastic products (59.1%). Demand shortage is considered a big obstacle for ceramics (50%), furniture&woodworking (40.4%), machinery&tools (39.3%), food processing (34.5%).

- Regarding the production problems the studied firms are facing, the most notable difficulties for all business forms are old, backward production equipment; shortage of skilled labor, and lack of information on production technology. Old equipment has become more serious in small and very small firms.
- They are too small facilities to increase production capacity; difficulties in securing manpower and means of commuting; difficulties in securing electric power and water; and sharp increases in land leasing charges.
- A permanent problem for almost all private firms is the problem in making capital investment. Three "classic" difficulties they are facing are shortage of funds for capital investment; the land too small to add capacity; and difficulty in securing new site. The survey has reconfirmed the above impediments which many other studied have found. It is to say, the sharpest demand in solving these problems comes from big firms operating in agricultural machinery, machinery&tools, food processing, clothing, and export companies.
- As far as the problems concerning technology development are concerned, all questions put to the investigated firms deserve paying great attention. A shortage of funds for technology development is problem No.1, next, a shortage of technology staff, and further, go shortage of equipment for technology development, difficulties in obtaining information on technology, lack of places to consult regarding technological problems.
- Regarding the present managerial problems, the order of difficulty ranked according to 1086 opinions, is as follows: constraints on fund raising (245); competition with other firms in the industry (217); shortage of skilled labor (139); aging of equipment (112); inadequacy of distribution networks (98); stagnation of the product area (52); shortage of raw materials and parts (49); shortage of technological know-how (42); shortage of electric power supply (35); inadequate means of transportation (28); overall shortage of labor (12).
- Export is considered by majority of experts as an important indication of entrepreneurship. An export expansion may mean some improvement of entrepreneurship, and on the contrary, an export contraction says about deterioration of it. The different "rumors" about constraints on export activities have been revised by the survey. It appears, the heaviest constraint among 9 constraints questioned by the survey is difficulties in obtaining overseas market information (112 cases); the second "huge burden" is impossibility to directly access overseas buyers (108 cases); further in decreasing order of difficulty, are the need to obtain export quotas (59), cumbersome red tape for exports (51), no proficient people in clerical work for export (36), complicated export regulations (28), no proficient people in English (25), high tariffs (17). From this feedback, one can see how important is more openness and quicker integration of the national economy to the world's economy, if the country wants to carry out successfully the export-oriented strategy.

- The manners in which private businesses obtain information on export markets are worth thinking about. Absolute majority of export firms obtain export information mostly from TV, radio, newspapers and domestic magazines, that are regarded to be not "professional sources". 104 firms get information from exhibitions and trade fairs, 93 from The Chamber of Commerce&Industry (VCCI). Other sources such as trade or specialized publications; foreign newspapers, magazines; other companies in the same industry; domestic exporter-makers; suppliers of materials&parts; overseas buyers are quite useful for firms. SOEs, private technology information service firms and consulting firms, that are regarded key information providers in the market economy, unfortunately, play a very modest role in providing export market information.
- Competitiveness is the first concern of all who are interested in prosperity of country's economy, especially competitiveness in export markets play a decisive role in the economic development. On the question "How do you evaluate your competitiveness in export markets?" just 9.5% (32/336 answerers) firms believe their products are competitive or strongly competitive; 47% (158/336) evaluate their competitiveness at average level; 24.2% (81/336) consider their competitiveness poor or very poor; and the remaining 18.8% even cannot define the degree of their competitiveness. Larger percentages of poor and very poor competitiveness have been recorded in cars&motorcycles (45.45%); shipbuilding (40%); plastic machinery&tools (36.8%); products (33.3%); software (33.3%). In others words, competitiveness seems to be poor in those industries that require higher technology. The above figures reflect a reality that majority of Vietnamese private firms are still not ready to compete foreign partners, once Viet Nam joints more regionalization and globalization. It is worth noting, that competition now has become one of the biggest problems not only for big firms, but also for small ones, and demand of skilled labor is the sharpest for the private individual enterprises rather than for the private companies.
- Viet Nam has committed to meet all requirements imposed by AFTA in the year 2003. One of the "headache" questions for Vietnamese policymakers is what impact will be happen in Viet Nam industries after the reduction of import tariffs in AFTA implemented in 3 coming years. The result of the survey shows virtual worries of majority of private businessmen: about 3 thirds of firms suppose there will be hard domestic competition with import finished goods from ASEAN; 68 firms expect strengthening export competitiveness with reduction of import tariff for materials; few firms share the opinion that no impact due to strong domestic competitiveness or due to weak relationship in import and export with ASEAN.
- It is interesting to know whom the business managers ask to advise when they have troubles in their business. From the answers given by the managers one can see that in such circumstances about 40% of them ask friends in the same business to advise, 27.9% go to consultants', 19.2% consult friends coming from the same province., and 18.8% address to staffs of the business support

organizations such as VCCI or business associations. A very small number of firms look for professors, staffs of the SOEs, or staffs of government (4.6%, 3.8%, and 5.3% respectively) to get advises from them. This reality reflects not high trust of these groups to the business world.

2.3 Qualification and business spirit of Vietnamese managers

"How do the managers cope or intend to cope with difficulties and challenges they are facing" is an important question to be studied. Below are some interesting findings saying about entrepreneurship of Vietnamese private businessmen.

- With regard to profit utilization, 350/452 firms (77.4%) have confirmed they would use profits to expand the present business, of which 71/81 firms from food processing, 43/50 firms from furniture & woodworking, 10/12 firms from leather, 20/23 from metal household goods, all 11/11 firms from agricultural machinery, 21/23 firms from machinery&tools, 21/23 firms from cars, motorcycles & parts. It is very good news.
- With regard to future expansion of business, majority of firms (380 firms) intend to expand as much as possible or step by step. Only 12 cases want to reduce the present business scale and 13 cases are considering a withdrawal from the present business. The latter is occurring mainly in construction materials industry, furniture&woodworking and machinery&tools, especially in the small firms. The fact that many private firms wish to expand their business reflects partly arising entrepreneurship at present in Viet Nam.
- The reasons why businessmen want to expand the scale of their business must have discovered their virtual motives to do business. They are, first of all, to contribute to society (34%), next, to secure greater profits (29%), to gain economies of scale (14%), to demonstrate their own capacity (13%). To win over competitors is the motive of just 31 managers (5%). The above figures speak a lot about characteristics of Vietnamese businessmen, of which social recognition is thought to be the most important for them.
- For those who do not want to expand the scale of the present business, the main explanations are because of difficulties to secure funds (42%), because it entails risks (20%), and because the present business is not promising (19%). Other reasons such as insufficiency of know-how on corporate management, insufficiency of the present profits, or risk of inviting harassment are not so much influencing.
- More than half of managers (299) accept totally or partly to take a risk even if fails. But about the third of questioned businessmen (133), a significant number, do not agree somewhat or do not agree at all to take risks.
- Majority of managers (297) do not agree with the opinion that it depends on good or bad luck whether they will succeed or not. This may express to a certain extent self-confidence of the private

businessmen in Viet Nam at present. However, still not a small number of businessmen (140) consider their business a "game of hazards".

- Absolute majority of managers (420) suppose the key to success is in their own efforts. This fact says a lot about some improvement of entrepreneurship in Viet Nam private sector.
- The stock market is widely recognized as one of the most efficient forms of fund management. However, it is met not very "warmly" by Vietnamese managers at the moment. 42% (175/417) managers do not want to use the stock market as a place to invest their funds, 38% (159/417) hesitate to use it (they answered they did not know), and only 20% (83/417) want to do it.
- The definition of the role of the informal credit market in Viet Nam may be an important finding provided by the survey. Over the question "Which forms does the enterprise borrow in informal credit market?" the replies are interesting: 177 firms have borrowed from family members, relatives, friends, of which 96 (54.2%) bored interest rate from 0.0-1.01%; 75 firms paid from 1.01 to 3.0% (from 2 to 6 times greater compared to interest rate of the bank); and even 6 cases had to pay more than 3%.
- Deferred-payment, borrowing from trading partners and borrowing from employees are the important forms for firms: 34 firms often use the deferred-payment form with interest rate equal to or under 1.0%; 13 others must pay interest rate at over 1.0%, of which 4 firms pay even over 5%; 33 firms borrow from trading partners of which 10 firms borrow at from 1.01 to 3.0%; 24 firms managed to borrow from their employees at not high interest rate (18 cases at no more 1%; 6 others at no more 3%).
- Other forms such as borrowing from an association, group (veteran group, female group,..) or playing "hui, ho" are being used by a number of firms, but not very popular: 20 firms declared they used the former form; 10 firms take part in "hui, ho", of which 8 firms play at rate under 3.01% the other two accept over 5%.
- All these figures plus the data analyzed above reconfirm the fact that the informal credit market but not formal one has had decisive contribution to the development of Viet Nam private sector.
- In order to receive loans, as a rule, private firms have to meet requirements imposed by the lenders. It is to note, that among 4 kinds of requirement, trust has proved to be the most prevalent (179 cases or 56%), less prevalent but quite frequent is collateral (93 cases or 29%). Guarantee by a third party, mortgage and other kinds have been used just by unimportant number of firms. This fact may point out that "the rule of game" in the informal credit market is more favorable and "more agreeable" than the rule in the formal one.

3. Needs to support

To grow, the firm needs not only support vis-a-vis material resources or production factors, but also institutional support, in particular, it needs a transparent and favorable legal framework for its activities.

- It is strange, however, till September 2000, the time the questionnaires were distributed, after 9 months the Law came into effect, 22 questioned managers did not know that this new Law had been enacted; 30 managers just heard about it but did not know about its content. This evidence explains again the informational support must be the first thing the Government has to provide with.
- The situation is worse with the Law on domestic investment promotion. 26.8% of the questioned managers do not know the existence of this Law, although it was enacted in June 1994 and amended in May 1998. And among those who know the Law, only half of them (147) has acceded to the preferences provided by this law. If taking into account that all firms exporting over 30% of their output belong to the beneficiary-object, we can see that many investigated export firms have missed the benefits of the Law.

The essence of the survey is to know what kind of supporting measures private businesses wish to get. 21 tailored measures were offered to the firms. The survey gives us a global image on their needs in decreasing order of importance.

- Among the supporting measures that got over 100 opinions, the measure No. One is tax incentives, exemption and reduction (277 opinions);
- Expansion of bank lending is at the second place (246 opinions);
- Enact relevant laws is No. Three (189);
- Next, streamline administrative procedure (161);
- Enhancement of the government's investment promotion system (155);
- Provide overseas information (135);
- Creation of industrial parks for plan relocation and expansion (108);
- Financial assistance to exports (106).

All the above listed measures belong to the "policy frame" covered by the Government", or in other words, it is the Government who is responsible for implementing such measures to promote the development of the private sector.

The second group of important supporting measures consists of:

- Stable supply of electric power (88);
- Creation of opportunities for education and training in business management (87);
- Easing of regulations on exports (86);
- Easing of regulations on plant and equipment investment (79);
- Providing technology information (77);

- Providing information on various supporting measures (75).

This second group of measures is again under responsibility of the Government or more exactly of the line ministries.

The last group covers such measures like:

- Improvement of transportation infrastructure (67);
- Technology guidance and consultation (60);
- Creation of educational institutions for engineers, technicians (60);
- Providing information on management (54);
- Support of the creation of industry associations (41);
- Creation of opportunities for education and training in technology development (29);
- Improvement of water supply systems and sewerage (28).

The implementation of the supporting measures of the last group needs the engagement not only of government agencies but also the network of consulting companies.

Like some other surveys conducted in the past, this survey has suggested a number of supporting measures for exports to be opted for by the firms. 11 supporting export measures assessed by the firms that have been ranked in the following order of importance:

- Provide information on export markets;
- Streamline procedures for export permit and export red tape;
- Provide credit information on trading partners;
- Support research and development and technology development to enhance export competitiveness;
- Provide export credit from public financial institutions;
- Create one-stop centers to provide supporting services for exports; provide consulting services on exports;
- Improve the agency for inspection of export products;
- Provide training on international standards for technology;
- Increase transparency of export tariffs; and create a trade insurance system.

The assessment has given again an important message to all who are responsible for export promotion that the private firms need first and first of all not export credit lending or capital support but information on export markets, on trading partners and simplification of export procedures. Among the export procedures, custom procedures are recognized to be the most crucial for the export environment. The assessments by the firms on Viet Nam's custom procedures concerning exports inform us that over half of the answerers are dissatisfied or even very dissatisfied with the current custom procedures.

日越共同研究グループメンバー

	日本側	ヴェトナム側
ジェネラルスーパーバイザー 総括主査	石川 滋	Vo Hong Phuc (MPI) Nguyen Quang Thai (DSI)
総論部会 (Topic 1)		
主査	石川 滋 西村 可明 Tran Van Tho 福井 宏一郎 大野 幸一 菊池 道樹 江崎 光男 舛山 誠一 御手洗 久巳 酒井 仁司 原 正一郎 饗場 崇夫 橋本 裕子	Nguyen Quang Thai (DSI) Tran Dinh Nghiem (PPH) Kieu Dinh Thu (OOG) Do Quoc Sam (MPI) Vo Dai Luoc (WEI) Pham Quang Ham (DSI) Nguyen Dinh Phan (NEU) Vu Quang Minh (OOG) Tran Phuong Lan (MOT) Han Manh Tien (CONCETTI) Nguyen Van Phuc (NEU)
貿易産業部会 (Topic 2)		
主査 主査代行	大野 健一 木村 福成 川端 望	Pham Quang Ham (DSI) Pham Chi Cuong (VSC) Nguyen Huu Tho (VSC) Do Huu Hao (MOI) Duong Dinh Giam (MOI) Le Minh Duc (MOI) Nguyen Van Vinh (DSI) Nguyen Thi Nga (DSI) Vu Thi Ngoc Phung (VEA) Nguyen Van Thuong (NEU) Pham Hong Chuong (NEU) Mai Ngoc Cuong (NEU) Hoang Duc Than (NEU) Nguyen Ke Tuan (NEU) Do Duc Binh (NEU) Truong Dinh Chien (NEU) Nguyen Duy Bot (NEU) Pham Dang Tuat (NEU)

Pham Thai Hung (NEU)
Tran Van Hoe (NEU)
Pham The Anh (NEU)
Ngá Thi Hoai Lam (NEU)
Nguyen Suc Hien (NEU)
Hoang Viet (NEU)
Nguyen Thuong Lang (NEU)
Vu Minh Duc (NEU)
Vu Huy Thong (NEU)

財政金融部会 (Topic 3)

顧問

主査

主査代行

堀内 昭義

渡辺 慎一

田近 栄治

小山 昌久

廣畑 信雄

片桐 寿幸

Lai Quang Thuc (MPI)

Le Quoc Ly (MPI)

Nguyen Doan Hung (MPI)

Ha Xuan Tu (MPI)

Le Viet Duc (MPI)

Tran Van Son (MPI)

Dang Van Thanh (MOF)

Nguyen Quynh (MOF)

Nguyen Ngoc Tuyen (MOF)

Ngo Huu Loi (MOF)

Nguyen Van Phung (MOF)

Pham Ngoc Thach (MOF)

Nguyen Duc Tang (MOF)

Quach Duc Phap (MOF)

Truong Ba Tuan (MOF)

Nguyen Thu Thuy (MOF)

Nguyen Thi Kim Thanh (SBV)

Chu Thi Hong Minh (SBV)

Nguyen Ngoc Bao (SBV)

Nguyen Phuong Lan (SBV)

Nguyen Thu Ha (SBV)

Nguyen Van Tan (SBV)

Nguyen Thi Hong (SBV)

Le Phuong Lan (SBV)

Nguyen Son (SSC)

Dao Le Minh (SSC)

Phung Xuan Nha (HNU)

Cao Cu Boi (NEU)

農業農村開発部会 (Topic 4)

主査

主査代行

原 洋之介

泉田 洋一

桜井 由躬雄

Le Hong Thai (MPI)

Dao The Tuan (VASI)

池本 幸生

Nguyen Sinh Cuc (GSO)

Nguyen Van Tiem (Farmers Asso.)

新藤 政治

Nguyen The Nha (NEU)

Dang Kim Son (MARD)

Nguyen Thanh Duong (MPI)

国営企業改革・民間セクター振興部会 (Topic 5)

主査

石川 滋

Le Dang Doanh (CIEM)

江橋 正彦

Tran Tien Cuong (CIEM)

丸川 知雄

Nguyen Dinh Tai (CIEM)

岡本 康雄

Bui Van Dung (CIEM)

長瀬 勝彦

Cu Ngoc Huong (CIEM)

Nguyen Van Huong (CIEM)

酒井 仁司

Nguyen Kim Anh (CIEM)

高田 伸朗

Nguyen Thi Luyen (CIEM)

手島 直幸

Nguyen Anh Dung (CIEM)

土生 英里

Nguyen Nam Hai (CIEM)

Ta Minh Thao (CIEM)

事務局

*** JICA Tokyo**

松岡 和久

等々力 勝

畠山 敬

瀬戸 健太

斎藤 亜紀子

中林 さえ子

小竹 優子

宇野 清乃

*** JICA Vietnam**

金丸 守正

Ho Quang Minh (MPI)

戸川 正人

Nguyen Xuan Tien (MPI)

細川 大輔

福永 敬

天津 邦明

小沼 千晶

太田 美穂

Luong Mai Dzung

Dinh Thi Kim Oanh

Pham Viet Duc



