

Influential Article Review - Tools, Expertise and Persistence in the Presumed Growth Of Entrepreneurship in an Expanding Market

Eunice Neal

David Ruiz

This paper examines entrepreneurship. We present insights from a highly influential paper. Here are the highlights from this paper: This paper introduces new results obtained from a statistical investigation into a 3071-observation data set collected from a Vietnamese nationwide entrepreneurship survey. From established relationships, such factors as preparedness, financial resources, and participation in social networks are confirmed to have significant effects on entrepreneurial decisions. Entrepreneurs, both financially constrained and unconstrained, who have a business plan tend to start their entrepreneurial ventures earlier. Also, financial constraints have a profound impact on entrepreneurial decisions. When perceiving the likelihood of success to be high, an entrepreneur shows the tendency for prompt action on business ideas. But when seeing the risk of prolonging the waiting time to first revenue, a prospective entrepreneur would be more likely to wait for more favorable conditions despite the vagueness of “favorable.” Additionally, empirical computations indicate that there is a 41.3 % probability that an extant entrepreneur who is generating revenue sees a high chance of success. Past work and entrepreneurial experiences also have positive impacts on both the entrepreneurial decisions and perceived chance of success. For our overseas readers, we then present the insights from this paper in Spanish, French, Portuguese, and German.

Keywords: Entrepreneurship, New venture, Transitional economies

SUMMARY

- In line with results from RQ1, such factors as preparedness, availability of financial resources, and participation in social networks of entrepreneurs all have significant effects on entrepreneurial decision, especially as far as concrete timing is concerned. Although there are plenty of «ideas» shared and discussed within the community, it is not obvious for one to reach the decision of pursuing a business venture. That is why sharing knowledge and plan with an entrepreneurs’ community has the effect of strengthening the ideation of one’s entrepreneurial endeavor, thus contributing to reducing the empirical probabilities of «waiting for favorable conditions»—a vague perception that usually hinders the actual entrepreneurial undertaking.
- Entrepreneurs with better business plans show the trend of starting earlier, and the trend holds for both the financially constrained and unconstrained. It is interesting to see the differences in predominant trends among groups of entrepreneurs: those with good plans also tend to be operating a venture; those with basic plans are planning to start a venture shortly; those without a plan tend

to wait for better conditions to decide; and those who do not believe in the value of a business plan are less likely to pursue a real-world venture.

- Studying RQ2 with Table 7 shows a higher perceived likelihood of success tends to prompt a prospective entrepreneur to act on his ideas. In addition, when one assesses that the time taken to generate the first revenue from business is longer, one would likely delay his decision-making process to see if «favorable» conditions emerge and improve one's chance. Also, empirical computations indicate that there is a 41.3 % probability that an extant entrepreneur who is generating revenue sees a high chance of success Table 7, following computations demonstrated in Appendix 2. This is not obvious as when and how to make money in the real world continues to be an elusive factor for many extant and prospective entrepreneurs.
- In studying RQ3, the relationship between past work experience and past entrepreneurial attempt is confirmed by results in Table 9. The highest probability found in the table is 70.9 % representing the chance of obtaining the first revenue in a short time span for those who used to make past entrepreneurial efforts, having work experiences in production and operations management for an example of actual computations.
- The likelihood of making money in a short time span for those without work experience or non-business-related experiences such as pure admin work is found to be low, especially if they have not attempted to pursue a business or dropped their plans.
- Overall, work and entrepreneurship experiences have been important to the chance of making early money, which in turn influence the decisiveness of entrepreneurs to start their venture, as indicated by results of RQ1.

HIGHLY INFLUENTIAL ARTICLE

We used the following article as a basis of our evaluation:

Vuong, Q. H., Do, T. H., & Vuong, T. T. (2016). Resources, experience, and perseverance in entrepreneurs' perceived likelihood of success in an emerging economy. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 5(1), 1–24.

This is the link to the publisher's website:

<https://innovation-entrepreneurship.springeropen.com/articles/10.1186/s13731-016-0047-7>

INTRODUCTION

Entrepreneurship has been forming an integral part of the world's economy for hundreds of years now, and the process is described by Schumpeter (1934) as “a perennial gale of creative destruction.” The literature on entrepreneurship is exceptionally large and diverse, both on developed and developing economies. Nonetheless, empirical studies on entrepreneurship in an emerging economy like Vietnam still fall short of demand as far as policy making and the public understanding are concerned.

This paper aims to communicate new empirical results from research on relationships between the critical factors of resources, work/entrepreneurial experiences, perseverance of Vietnamese entrepreneurs and the likelihood of success, and decisions on their own entrepreneurial attempts, using a nationwide survey data set containing more than 3000 observations obtained in 2015 (Fig. 1).

The paper has four main parts. It begins with a brief literature review examining key variables in subsequent modeling efforts. The next part presents relevant research questions and the statistical model employed in investigating them. Third, the paper describes the data set and analysis. The article closes with a discussion of key insights and implications.

The research serves as one of the first major attempts employing data modeling and statistical analysis to investigate the far-reaching impacts of a nationwide socio economic phenomenon in the transition economy of Vietnam. The research approach adopted in this investigation represents a combination of a

real-world and direct data survey on the target group of extant and prospective entrepreneurs. Its modeling efforts are made following multi-category discrete data procedures for both detecting and confirming possible theoretical effects of factors and their associated categorical variables. Previously verified efficiency and effectiveness of adopting this empirical strategy and yielding insightful results from an emerging market economy serve to be the cornerstone for leveraging practice-surveying experiences and laborious research study in this growing field of research. Plus, Vietnam's fast-growing GDP of 6.68 % in 2015 together with 90,000 firms being newly created in 2015 alone presents an ample opportunity for further investigation into this particularly fascinating economic sector in the coming years.

The study is both novel and original as so far there has been lack of empirical studies, in the ASEAN region in general and Vietnam in particular, for gaining better insights into the entrepreneurship system although it has for at least three decades now been one of the key economic pillars for this fast-growing region of the world to rest on. The dynamism of the ASEAN region and Vietnam is expected to be based on the determination and aspiration of almost 33 million younger people having the tendency of and being oriented to act as entrepreneurs. Despite its increasing importance, public understanding, entrepreneurs included, and the policy-making process in Vietnam have so far faced a non-trivial shortage, which oftentimes leads to either illusions among prospective, and to some extent even extant, entrepreneurs or inefficiencies of government-funded entrepreneurship-promotion programs and their associated measures. Without useful insights gained from real-world data analysis and empirical confirmatory exercises, the risks for society at large in such nationwide economic trends will tend to be elevated. Knowledge and insights that help contain the rising risks offer an immeasurable value to the economic development course in the long run especially when and where resources are considered scarce. Socially speaking, they bring about immediate policy implications, such as where the time, efforts, and financial resources should be spent or how the functions of government agencies involved in development of entrepreneurship should be aligned and coordinated effectively and many more.

From another angle, the research attempt and its results will significantly contribute to the scientific literature, as, so far in the region, there has been a lack of studies that can empirically connect economic happenings with socio psychological elements prevailing in society, and this study showcases that type of connection. In addition, the laborious work of computing conditional probabilities as presented in the main part of analysis has yielded specific and practical understandings about under which conditions a particular response of primary concern will take place. And this knowledge is critically important to both extant literature and possible identification of novel hypothetical concepts. Like any other studies, this article has several limitations, which will be discussed at the end of the paper.

CONCLUSION

In this final part, we offer some key insights learned from the reported results.

The Matter Of Time

In line with results from RQ1, such factors as preparedness, availability of financial resources, and participation in social networks of entrepreneurs all have significant effects on entrepreneurial decision, especially as far as concrete timing is concerned. Although there are plenty of "ideas" shared and discussed within the community, it is not obvious for one to reach the decision of pursuing a business venture. That is why sharing knowledge and plan with an entrepreneurs' community has the effect of strengthening the ideation of one's entrepreneurial endeavor, thus contributing to reducing the empirical probabilities of "waiting for favorable conditions"—a vague perception that usually hinders the actual entrepreneurial undertaking.

Entrepreneurs with better business plans show the trend of starting earlier, and the trend holds for both the financially constrained and unconstrained. It is interesting to see the differences in predominant trends among groups of entrepreneurs: (a) those with good plans also tend to be operating a venture (Fig. 4a); (b) those with basic plans are planning to start a venture shortly (Fig 4b); (c) those without a plan tend to wait

for better conditions to decide (Fig. 4c); and (d) those who do not believe in the value of a business plan are less likely to pursue a real-world venture (Fig. 4d).

Financial constraints have a profound impact on entrepreneurial decisions. For prospective entrepreneurs (who are not running an entrepreneurial venture), the availability of finance becomes a determining factor in increasing the probabilities of the decision to start soon and not to start for both those who are financially constrained and unconstrained. The difference between the two groups of the constrained and unconstrained can be seen clearly only when looking at the “wait-and-see” factor, in which case financial shortage tends to increase the probabilities of waiting.

Chance Of Success

Studying RQ2 with Table 7 (a) shows a higher perceived likelihood of success tends to prompt a prospective entrepreneur to act on his ideas. In addition, when one assesses that the time taken to generate the first revenue from business is longer, one would likely delay his decision-making process to see if “favorable” conditions emerge and improve one’s chance. Also, empirical computations indicate that there is a 41.3 % probability that an extant entrepreneur who is generating revenue sees a high chance of success (Table 7, following computations demonstrated in Appendix 2 (b)). This is not obvious as when and how to make money in the real world continues to be an elusive factor for many extant and prospective entrepreneurs. Still, results obtained from the investigation of RQ1 suggest that the “wait-and-see” mentality dominates the entrepreneurs’ community as empirical probabilities indicate that even in the cohort of entrepreneurs who see higher chance of success/survival for their entrepreneurial endeavors with expectation of generating revenues within 12 months from the start, they are more likely to wait for “favorable conditions” than to start a venture.

Money Matters

In studying RQ3, the relationship between past work experience and past entrepreneurial attempt is confirmed by results in Table 9. The highest probability found in the table is 70.9 % representing the chance of obtaining the first revenue in a short time span for those who used to make past entrepreneurial efforts, having work experiences in the area of production and operations management (for an example of actual computations, see Appendix 2 (c)).

The likelihood of making money in a short time span for those without work experience or non-business-related experiences such as pure admin work is found to be low (see Table 9), especially if they have not attempted to pursue a business or dropped their plans.

Overall, work and entrepreneurship experiences have been important to the chance of making early money, which in turn influence the decisiveness of entrepreneurs to start their venture, as indicated by results of RQ1. Prospective entrepreneurs who pursue their endeavors based on wishful thinking, without professional knowledge, skills, and entrepreneurship experiences, would likely face much higher uncertainty of revenue and finally find it less motivating to start. Those who pursue despite all these signs of disadvantages do so at their perils.

The Financially Constrained Vs. Unconstrained

With this consideration, RQ4 connects empirical observations in previous findings to learn about differences in assessment of the time to first revenue for two groups characterized by degree of financial constraints. The results indicate that both perseverance and types of resource have significant impacts on the time lag to the first business revenue, with the resource from saving being the most influential for those who currently have business revenue ($\beta_5 = 1.802$; $p < 0.001$). This is in line with Harrison’s idea about the core value of progressive cultures where saving is the mother of future investments and financial sustainability. In addition, for those who expect to generate revenues soon enough (within 12 months), resources from investors and bankers have the strongest influence ($\beta_3 = 1.664$; $p < 0.001$).

Also, results from Table 11 suggest that it is impossible to replace the required resources for doing business with time and perseverance without adversely affecting the efficiency of generating revenues (in terms of time). It is because the financially constrained show a low probability of making early money, roughly 6 % (based on computation provided in Appendix 2 (9(b))).

Strikingly, Fig. 2 tells another interesting result. First, the financially constrained appear to have started earlier and shown a higher chance of obtaining business revenues from their venture. Second, in case the

financially constrained do not expect early revenues, they tend to exercise better perseverance than the unconstrained.

Limitations Of The Study

As mentioned earlier, this research is not without limitations. Firstly, although among 3071 respondents a significant portion have come from both urban and rural areas, much of them have been influenced by the environmental factors that are typically of the urban settings, so a generalization of the results for rural and, perhaps, other lagging regions is limited. Secondly, as discussed in the literature review section, the results obtained from this course of research may not have reflected several other important and salient features that entrepreneurs and entrepreneurs are hypothetically possessing such as entrepreneurial creativity, effects of information asymmetry, and spatial differences and heterogeneity among groups of different socioeconomic status. This limitation will certainly require further data sampling effort and perhaps more modeling work involving hierarchical data analysis.

APPENDIX

FIGURE 1
HISTOGRAM OF SURVEY RESPONDENTS' AGE

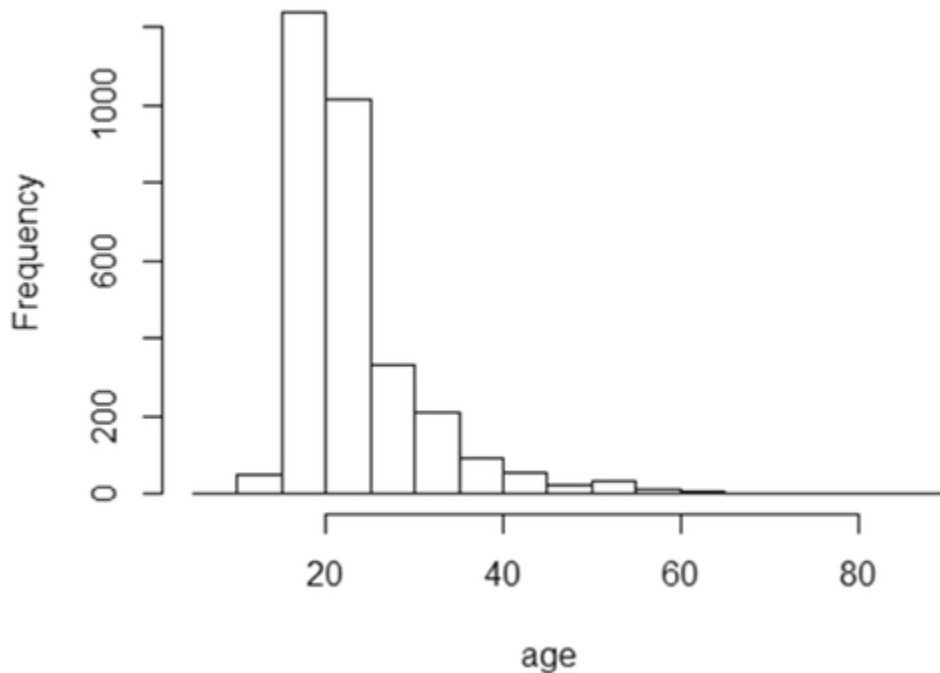


FIGURE 2

HIGHLY POSSIBLE RELATIONSHIP BETWEEN ANTICIPATED CAPITAL CONSUMPTION AND REVENUES

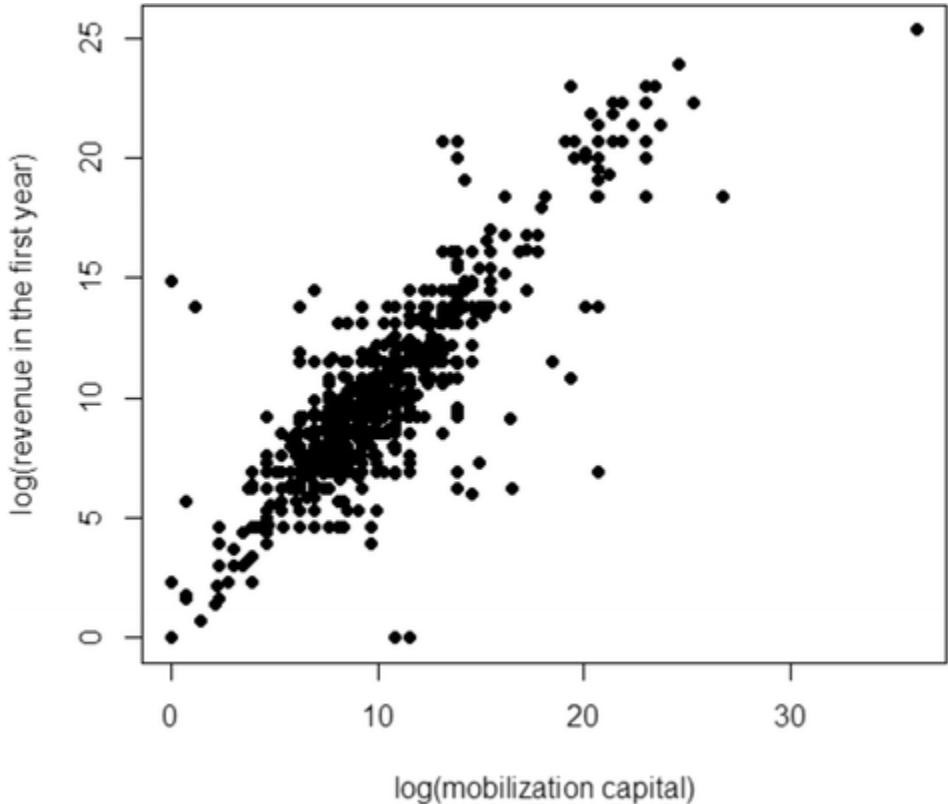


FIGURE 3
AN INDICATION OF KEY SOURCE OF FINANCE FOR VIETNAMESE ENTREPRENEURS

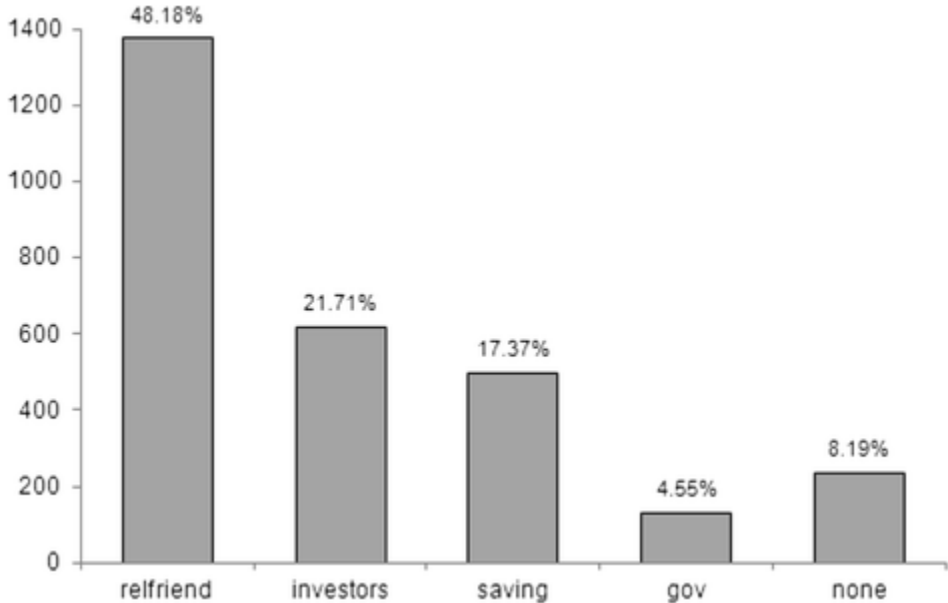


FIGURE 4

A-D CHANGING PROBABILITIES OF START DECISIONS FOLLOWING BUSINESS PLAN PREPAREDNESS AND FINANCIAL CONSTRAINTS (CONTROL VARIATE: ACTIVE MEMBERSHIP IN SOCIAL NETWORKS)

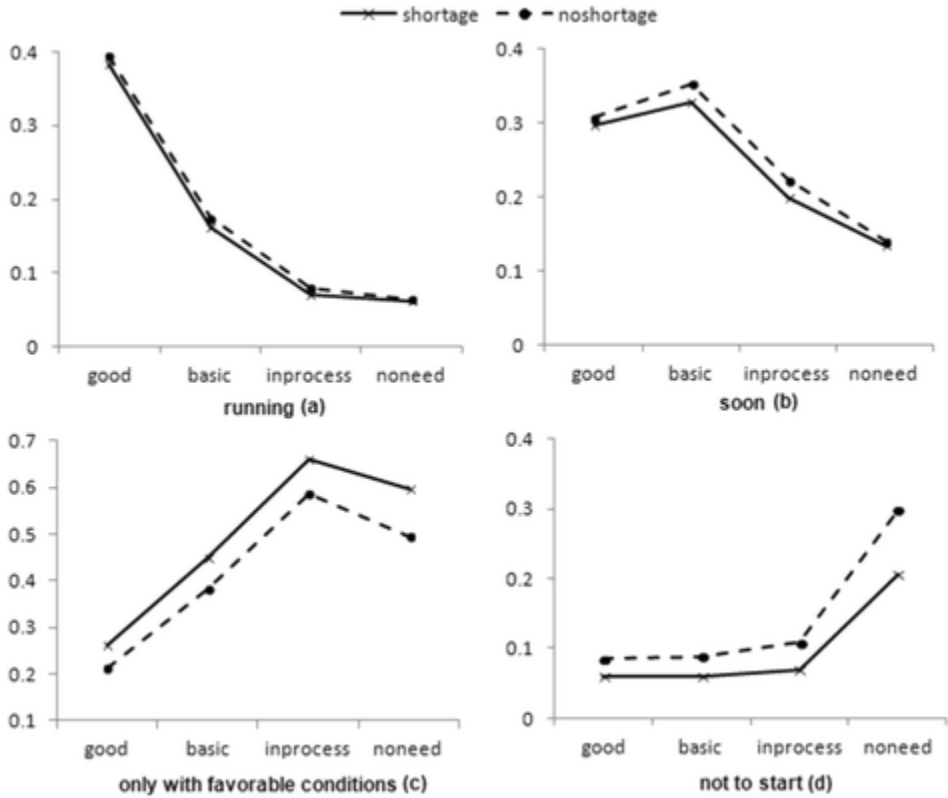


FIGURE 5

**PROBABILISTIC TRENDS FOR ENTREPRENEURS FOLLOWING THEIR DECISIONS,
CONTROLLING FOR (UN)CERTAINTY OF THE FIRST REVENUE TIMING**

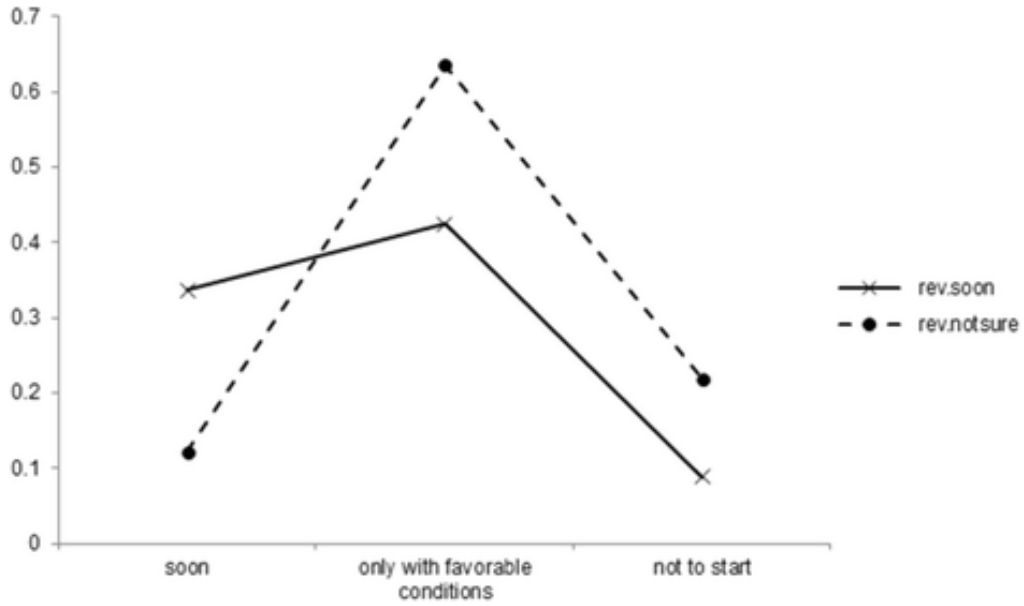


FIGURE 6

**PROBABILITY DISTRIBUTIONS FOR EVENT “TIME LAG TO THE FIRST REVENUE” FOR
THE FINANCIALLY CONSTRAINED USING PERSONAL SAVING AS THE MAIN TYPE OF
RESOURCE FOR THE ENTREPRENEURIAL ENDEAVOR**

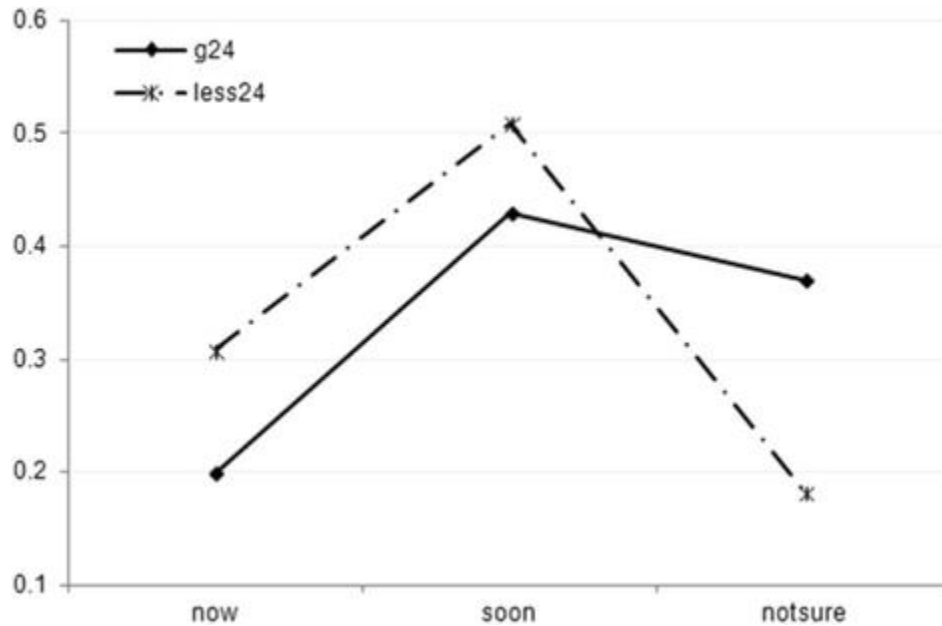
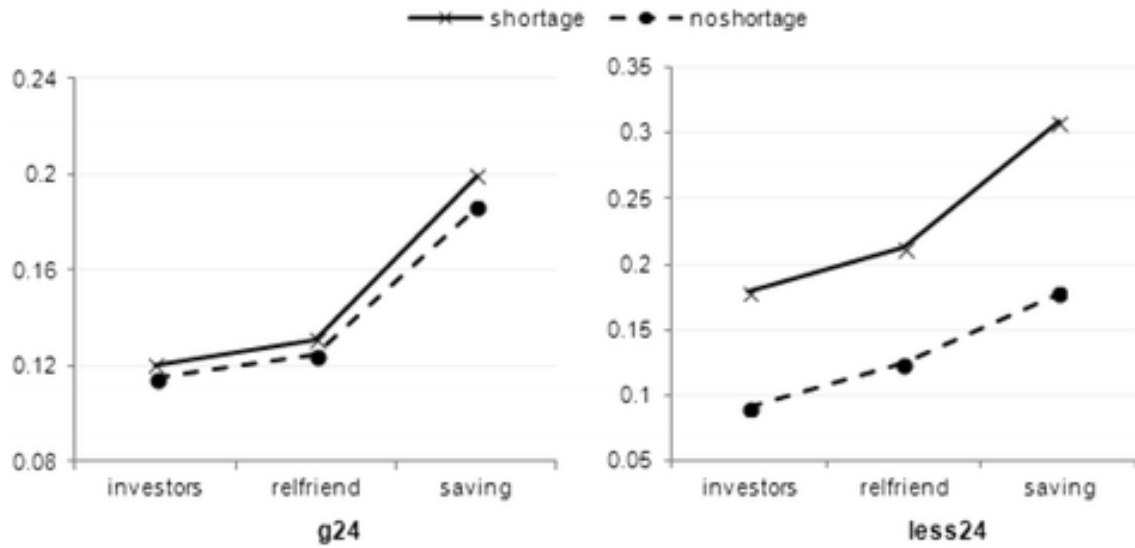


FIGURE 7

PROBABILISTIC TRENDS FOR ENTREPRENEURS WITH AND WITHOUT FINANCIAL CONSTRAINTS, CONTROLLING FOR DEGREE OF PERSEVERANCE



**TABLE 1
(DATA FOR RQ1). DISTRIBUTION OF ENTREPRENEURS FOLLOWING FACTORS OF SOCIAL NETWORK MEMBERSHIP, HAVING A BUSINESS PLAN, FACING FINANCIAL SHORTAGE, AND DECISION ON ENTREPRENEURIAL ATTEMPT**

"member"	"plan"	"finance"	"startplan"			
			"a"	"b"	"c"	"d"
"no"	"basic"	"noshort"	17	62	89	36
		"shortage"	14	26	50	13
	"good"	"noshort"	15	13	15	8
		"shortage"	11	10	15	8
	"inprocess"	"noshort"	16	50	261	80
		"shortage"	10	46	191	35
	"noneed"	"noshort"	4	16	60	64
		"shortage"	2	2	45	24
"yes"	"basic"	"noshort"	37	80	92	22
		"shortage"	27	43	70	7
	"good"	"noshort"	48	38	22	8
		"shortage"	44	37	35	9
	"inprocess"	"noshort"	24	62	155	30
		"shortage"	17	54	164	17
	"noneed"	"noshort"	5	7	23	18
		"shortage"	0	3	15	3

TABLE 2

(DATA FOR RQ2). DISTRIBUTION OF ENTREPRENEURS FOLLOWING FACTORS OF CHANCE OF SURVIVAL, TIME TO THE FIRST REVENUE, AND ENTREPRENEURIAL DECISION

"tot1strev"	"chance"	"startplan"			
		"a"	"b"	"c"	"d"
"now"	"high"	70	33	47	15
	"low"	12	8	11	4
	"med"	55	37	70	18
"soon"	"high"	69	149	199	41
	"low"	18	34	78	21
	"med"	87	258	402	67
"notsure"	"high"	6	43	186	65
	"low"	4	14	107	58
	"med"	7	39	323	84

**TABLE 3
(DATA FOR RQ3). DISTRIBUTION OF ENTREPRENEURS FOLLOWING FACTORS OF PAST WORK EXPERIENCE, PAST ENTREPRENEURIAL ATTEMPT, AND TIME TAKEN TO THE FIRST BUSINESS REVENUE**

"job"	"starthis"	"tot1strev"		
		"now"	"soon"	"notsure"
"admin"	"dropped"	13	154	115
	"notyet"	10	96	108
	"running"	27	48	18
"finance"	"dropped"	12	55	24
	"notyet"	2	33	16
	"running"	32	36	9
"hrm"	"dropped"	9	52	16
	"notyet"	6	31	18
	"running"	31	37	2
"none"	"dropped"	9	149	159
	"notyet"	8	138	232
	"running"	18	29	11
"pom"	"dropped"	10	78	26
	"notyet"	7	36	12
	"running"	55	71	5
"salesm"	"dropped"	25	179	96
	"notyet"	12	66	57
	"running"	92	114	18

TABLE 4

(DATA FOR RQ4). DISTRIBUTION OF FINANCIALLY CONSTRAINED ENTREPRENEURS FOLLOWING FACTORS OF PERSEVERANCE, RESOURCES, AND TIME TAKEN TO THE FIRST BUSINESS REVENUE

"tforstart"	"mres"	"tot1strev"		
		"now"	"soon"	"notsure"
"g24"	"gov"	1	15	16
	"investors"	19	91	42
	"none"	4	16	37
	"relfriends"	46	185	160
	"saving"	29	47	43
"less24"	"gov"	4	11	4
	"investors"	9	37	8
	"none"	1	5	7
	"relfriends"	40	92	32
	"saving"	8	26	9

**TABLE 5
ESTIMATION RESULTS FOR RQ1**

	Intercept	"plan"			"finance"	"member"
		"basic"	"good"	"inprocess"	"shortage"	"yes"
	β_0	β_1	β_2	β_3	β_4	β_5
logit(a d)	-2.755 ^{***} [-8.390]	2.200 ^{***} [6.186]	3.059 ^{***} [8.044]	1.210 ^{***} [3.443]	0.335 [1.934]	1.228 ^{***} [6.901]
logit(b d)	-1.712 ^{***} [-7.729]	2.130 ^{***} [8.406]	2.039 ^{***} [6.813]	1.470 ^{***} [6.157]	0.329 [*] [2.236]	0.959 ^{***} [6.518]
logit(c d)	-0.026 [-0.191]	0.952 ^{***} [5.199]	0.412 [1.664]	1.173 ^{***} [7.519]	0.562 ^{***} [4.404]	0.534 ^{***} [4.111]

Signif. codes: 0 "****" 0.001 "***" 0.01 "**" 0.05 "*" 0.1 "." 1. z-value in square brackets. Baseline category for "plan": "noneed"; "finance": "noshort"; and "member": "no." Residual deviance: 24.81 on 30° of freedom

TABLE 6

PROBABILITY DISTRIBUTIONS OF ENTREPRENEURIAL DECISION OVER PREPAREDNESS, FINANCIAL CONSTRAINTS, AND PARTICIPATIONS IN SOCIAL NETWORKS

"startplan"	"running" (a)				"soon" (b)			
"member"	"yes"		"no"		"yes"		"no"	
"plan" "finance"	"shortage"	"noshort"	"shortage"	"noshort"	"shortage"	"noshort"	"shortage"	"noshort"
"basic"	0.163	0.175	0.096	0.102	0.328	0.353	0.253	0.270
"good"	0.383	0.394	0.256	0.260	0.298	0.308	0.260	0.266
"inprocess"	0.071	0.080	0.038	0.041	0.199	0.224	0.138	0.153
"noneed"	0.062	0.065	0.029	0.029	0.134	0.141	0.082	0.081
"startplan"	"only with favorable conditions" (c)				"not to start" (d)			
"member"	"yes"		"no"		"yes"		"no"	
"plan" "finance"	"shortage"	"noshort"	"shortage"	"noshort"	"shortage"	"noshort"	"shortage"	"noshort"
"basic"	0.450	0.383	0.531	0.449	0.059	0.089	0.120	0.179
"good"	0.260	0.213	0.349	0.282	0.059	0.085	0.135	0.192
"inprocess"	0.659	0.587	0.698	0.612	0.071	0.109	0.126	0.194
"noneed"	0.598	0.496	0.561	0.439	0.206	0.298	0.328	0.451

**TABLE 7
PROBABILITY DISTRIBUTIONS OF DECISIONS OVER TIME TO THE FIRST REVENUE AND CHANCE OF SUCCESS**

"startplan"	"running" (a)			"soon" (b)			"only with favorable conditions" (c)			"not to start" (d)		
"totlstrev" "chance"	"low"	"med"	"high"	"low"	"med"	"high"	"low"	"med"	"high"	"low"	"med"	"high"
"now"	0.349	0.315	0.413	0.157	0.211	0.209	0.340	0.381	0.288	0.154	0.093	0.090
"soon"	0.125	0.105	0.152	0.245	0.307	0.336	0.485	0.506	0.424	0.145	0.082	0.088
"notsure"	0.016	0.015	0.024	0.074	0.102	0.122	0.606	0.695	0.635	0.304	0.188	0.219

**TABLE 8
ESTIMATIONS FOR RQ3**

	Intercept	"job"					"starthis"	
		"admin"	"finance"	"hrm"	"pom"	"salesm"	"dropped"	"running"
	β_0	β_1	β_2	β_3	β_4	β_5	β_6	β_7
logit(now notsure)	-3.074*** [-14.090]	0.565* [2.268]	1.639*** [5.576]	2.035*** [6.646]	2.033*** [7.212]	1.401*** [6.131]	0.362 [1.782]	3.181*** [14.629]
logit(soon notsure)	-0.504*** [-5.655]	0.356** [3.044]	0.937*** [4.955]	1.256*** [6.040]	1.400*** [7.379]	0.731*** [5.897]	0.406*** [4.247]	1.454*** [9.159]

Signif. codes: 0 "***" 0.001 "**" 0.01 "*" 0.05 "." 0.1 " " 1. z-value in square brackets. Baseline category for "job": "none" and "starthis": "notyet." Residual deviance: 15.38 on 20 d.f.

TABLE 9

PROBABILITIES OF TIME TO THE FIRST REVENUE FOLLOWING PAST WORK AND ENTREPRENEURIAL EXPERIENCES

"tot1strev"	"now" (a)			"soon" (b)			"notsure" (c)		
	"starthis" "job"	"running"	"dropped"	"notyet"	"running"	"dropped"	"notyet"	"running"	"dropped"
"admin"	0.294	0.048	0.042	0.555	0.537	0.444	0.151	0.415	0.514
"finance"	0.430	0.094	0.086	0.495	0.633	0.555	0.075	0.273	0.359
"hrm"	0.458	0.108	0.102	0.488	0.679	0.610	0.054	0.213	0.288
"pom"	0.425	0.098	0.093	0.525	0.709	0.644	0.050	0.193	0.263
"salesm"	0.415	0.085	0.077	0.493	0.597	0.514	0.092	0.318	0.409
"none"	0.237	0.034	0.028	0.550	0.460	0.366	0.213	0.506	0.606

**TABLE 10
ESTIMATION RESULTS FOR RQ4 CONTROLLING FOR FINANCIALLY CONSTRAINED ("SHORTAGE")**

	Intercept	"tforstart"	"mres"			
		"g24"	"gov"	"investors"	"relfriends"	"saving"
	β_0	β_1	β_2	β_3	β_4	β_5
logit(now notsure)	-1.277* [-2.545]	-1.146*** [-5.259]	0.610 [0.878]	1.573** [2.956]	1.296** [2.626]	1.802*** [3.443]
logit(soon notsure)	-0.030 [-0.101]	-0.879*** [-5.108]	0.872* [2.152]	1.664*** [5.248]	1.052*** [3.692]	1.056** [3.246]

Signif. codes: 0 "***" 0.001 "**" 0.01 "*" 0.05 "." 0.1 " " 1. z-value in square brackets. Baseline category for "tforstart": "less24" and "mres": "none." Residual deviance: 9.41 on 8 d.f.

**TABLE 11
PROBABILITIES OF THE TIME FOR THE FIRST REVENUE AGAINST PERSEVERANCE AND TYPES OF RESOURCES, CONTROLLING FOR THE FINANCIALLY CONSTRAINED**

"tot1strev"	"now" (a)		"soon" (b)		"notsure" (c)		
	"mres" "tforstart"	"g24"	"less24"	"g24"	"less24"	"g24"	"less24"
"gov"		0.077	0.134	0.453	0.605	0.470	0.261
"investors"		0.120	0.180	0.598	0.686	0.282	0.134
"relfriends"		0.131	0.212	0.466	0.579	0.403	0.209
"saving"		0.199	0.308	0.430	0.509	0.371	0.183
"none"		0.059	0.124	0.270	0.431	0.671	0.445

TABLE 12

PROBABILITIES OF THE TIME TAKEN TO THE FIRST REVENUE CONDITIONAL ON TYPES OF RESOURCE AND PERSEVERANCE, CONTROLLING FOR THE FINANCIALLY UNCONSTRAINED (“NOSHORT”)

"tot1strev"	"now" (a)		"soon" (b)		"notsure" (c)	
	"g24"	"less24"	"g24"	"less24"	"g24"	"less24"
"gov"	0.156	0.145	0.464	0.707	0.380	0.148
"investors"	0.115	0.092	0.630	0.823	0.255	0.085
"relfriends"	0.125	0.125	0.421	0.686	0.454	0.189
"saving"	0.187	0.178	0.427	0.667	0.386	0.155
"none"	0.091	0.112	0.280	0.564	0.629	0.324

**TABLE 13
(DATA FOR RQ4). DISTRIBUTION OF THE FINANCIALLY UNCONSTRAINED AGAINST PERSEVERANCE, TYPES OF RESOURCES, AND TIME LAG TO THE FIRST BUSINESS REVENUE**

"tforstart"	"mres"	"tot1strev"		
		"now"	"soon"	"notsure"
"g24"	"gov"	6	26	21
	"investors"	24	143	60
	"none"	11	31	62
	"relfriends"	65	218	239
	"saving"	41	85	77
"less24"	"gov"	5	12	2
	"investors"	14	107	9
	"none"	0	6	8
	"relfriends"	22	121	31
	"saving"	9	47	12

TABLE 14

EXAMPLES OF EMPIRICAL PROBABILITIES PROVIDED IN THIS STUDY

Table	Place	Actual computations
6(a)	a_{21}	$\pi_a = \frac{e^{(-2.755+3.059+0.335+1.228)}}{1+e^{(-2.755+3.059+0.335+1.228)}+e^{(-1.712+2.039+0.129+0.959)}+e^{(-0.026+0.412+0.562+0.534)}} = 0.383$
7(a)	a_{13}	$\pi_a = \frac{e^{(-2.219+3.742)}}{1+e^{(-2.219+3.742)}+e^{(-0.593+1.436)}+e^{(1.060+0.104)}} = 0.413$
9(b)	a_{42}	$\pi_{\text{soon}} = \frac{e^{(-3.074+2.033+0.362)}}{1+e^{(-3.074+2.033+0.362)}+e^{(-0.504+1.403+0.406)}} = 0.709$
11(a)	a_{51}	$\pi_{\text{now}} = \frac{e^{(-1.277-1.146)}}{1+e^{(-1.277-1.146)}+e^{(-0.030-0.879)}} = 0.059$

**TABLE 15
PROBABILITIES OF ENTREPRENEURIAL DECISIONS FOLLOWING PREPAREDNESS
AND FINANCIAL RESOURCES OF THOSE ACTIVE IN SOCIAL NETWORKS**

"startplan" "plan" "finance"	"running"		"soon"		"only with favorable conditions"		"not to start"	
	"shortage"	"noshortage"	"shortage"	"noshortage"	"shortage"	"noshortage"	"shortage"	"noshortage"
"basic"	0.163	0.175	0.328	0.353	0.45	0.383	0.672	0.647
"good"	0.383	0.394	0.298	0.308	0.26	0.213	0.702	0.692
"inprocess"	0.071	0.08	0.199	0.224	0.659	0.587	0.801	0.776
"noneed"	0.062	0.065	0.134	0.141	0.598	0.496	0.866	0.859

**TABLE 16
ESTIMATING IMPACTS OF PERCEIVED CHANCE OF SUCCESS AND TIME LAG TO THE
FIRST BUSINESS REVENUE ON ENTREPRENEURIAL DECISIONS**

	Intercept	"tot1strev"		"chance"	
		"now"	"soon"	"low"	"med"
	β_0	β_1	β_2	β_4	β_5
logit(a d)	-2.219*** [-8.131]	3.742*** [11.918]	2.770*** [9.940]	-0.706** [-2.778]	-0.305. [-1.734]
logit(b d)	-0.593*** [-3.814]	1.436*** [6.085]	1.937*** [12.095]	-0.823*** [-3.832]	-0.025 [-0.161]
logit(c d)	1.060*** [9.001]	0.104 [0.508]	0.514*** [4.065]	-0.371* [-2.207]	0.244. [1.822]

Signif. codes: 0 "****" 0.001 "***" 0.01 "**" 0.05 "." 0.1 " " 1. z-value in square brackets. Baseline category for "tot1strev": "notsure" and "chance": "high". Residual deviance: 6.639 on 12 d.f.

TABLE 17

PROBABILITIES OF ENTREPRENEURIAL DECISIONS FOLLOWING ESTIMATED TIME LAG TO THE FIRST REVENUE FOR THOSE WITH REPORTED HIGHER CHANCE OF SUCCESS/SURVIVAL

"tot1strev"	"startplan"		
	"soon"	"only with favorable conditions"	"not to start"
"soon"	0.336	0.424	0.088
"notsure"	0.122	0.635	0.219

**TABLE 18
PROBABILITIES OF TIME LAG TO THE FIRST REVENUE FOLLOWING PAST ENTREPRENEURIAL ATTEMPTS FOR THOSE WITH PREVIOUS FINANCE/ACCOUNTING EXPERIENCE**

"starthis"	"tot1strev"		
	"now"	"soon"	"notsure"
"running"	0.415	0.493	0.092
"dropped"	0.085	0.597	0.317
"notyet"	0.077	0.514	0.409

**TABLE 19
PROBABILITIES OF TIME LAG TO THE FIRST REVENUE FOLLOWING PERSEVERANCE FOR THE FINANCIALLY CONSTRAINED, BASED ON TYPE OF RESOURCE "SAVING"**

"tforstart"	"tot1strev"		
	"now"	"soon"	"notsure"
"g24"	0.199	0.430	0.371
"less24"	0.308	0.509	0.182

TABLE 20

ESTIMATING IMPACTS OF RESOURCE TYPES, PERSEVERANCE ON THE TIME LAG TO THE FIRST REVENUE FOR THE FINANCIALLY UNCONSTRAINED

	Intercept	"tforstart"	"mres"			
		"g24"	"gov"	"investors"	"relfriends"	"saving"
	β_0	β_1	β_2	β_3	β_4	β_5
logit(now notsure)	-1.069** [-2.841]	-0.868*** [-4.054]	1.042* [2.120]	1.139** [2.964]	0.648. [1.860]	1.209** [3.259]
logit(soon notsure)	0.551* [2.213]	-1.362*** [-8.698]	1.008** [2.945]	1.715*** [6.846]	0.734** [3.272]	0.909*** [3.619]

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1. z-value in square brackets. Baseline category for "tforstart": "less24" and "mres": "none." Residual deviance: 11.64 on 8 d.f.

**TABLE 21
PROBABILITIES OF CURRENTLY GENERATING REVENUES THE FINANCIALLY CONSTRAINED ("SHORTAGE") AND UNCONSTRAINED ("NOSHORT") ON OTHER RESOURCE TYPES THAN GOVERNMENT**

	"g24"		"less24"	
	"shortage"	"noshortage"	"shortage"	"noshortage"
"tforstart"				
"mres" "finance"				
"investors"	0.120	0.115	0.180	0.092
"relfriends"	0.131	0.125	0.212	0.125
"saving"	0.199	0.187	0.308	0.178

REFERENCES

- Agresti, A. (2013). *Categorical data analysis* (3rd ed.). Hoboken, NJ: Wiley.
- Baron, R. A., Franklin, R. J., & Hmieleski, K. M. (2013). Why entrepreneurs often experience low, not high, levels of stress. The joint effects of selection and psychological capital. *Journal of Management*. doi:10.1177/0149206313495411.
- Bosma, N., Schutjens, V., & Stam, E. (2009). Determinants of early-stage entrepreneurial activity in European regions; distinguishing low and high ambition entrepreneurship. *Making the difference in local, regional, and national economies: frontiers in European entrepreneurship research* (pp. 49–80).
- Brockhaus, R. H. (1980). Psychological and environmental factors which distinguish the successful from the unsuccessful entrepreneur: a longitudinal study. *Academy of Management Proceedings*, 1, 368–372.
- Brown, J. (1993). *Entrepreneurship, networks, and modern business*. New York, NY: Manchester University Press.
- Brush, C. G., Edelman, L. F., & Manolova, T. S. (2008). The effects of initial location, aspirations, and resources on likelihood of first sale in nascent firms. *Journal of Small Business Management*, 46(2), 159–182.
- Chang, E. P., Memili, E., Chrisman, J. J., Kellermanns, F. W., & Chua, J. H. (2009). Family social capital, venture preparedness, and start-up decisions: a study of Hispanic entrepreneurs in New England. *Family Business Review*, 22(3), 279–292.
- Chen, C. C., Greene, P. G., & Crick, A. (1998). Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of Business Venturing*, 13(4), 295–316.

- Chen, X. P., Yao, X., & Kotha, S. (2009). Entrepreneur passion and preparedness in business plan presentations: a persuasion analysis of venture capitalists' funding decisions. *Academy of Management Journal*, 52(1), 199–214.
- Cope, J. (2011). Entrepreneurial learning from failure: an interpretative phenomenological analysis. *Journal of Business Venturing*, 26(6), 604–623.
- Davidsson, P. (2006). *Nascent entrepreneurship: empirical studies and developments*. Hanover, MA: NOW-Publishers.
- Dimov, D. (2010). Nascent entrepreneurs and venture emergence: opportunity confidence, human capital, and early planning. *Journal of Management Studies*, 47(6), 1123–1153.
- Fayolle, A., & Gailly, B. (2015). The impact of entrepreneurship education on entrepreneurial attitudes and intention: hysteresis and persistence. *Journal of Small Business Management*, 53(1), 75–93.
- Hallak, R., Lindsay, N. J., & Brown, G. (2011). Examining the role of entrepreneurial experience and entrepreneurial self-efficacy on SMTE performance. *Tourism Analysis*, 16(5), 583–599.
- Hallen, B. L., & Eisenhardt, K. M. (2012). Catalyzing strategies and efficient tie formation: how entrepreneurial firms obtain investment ties. *Academy of Management Journal*, 55(1), 35–70.
- Hannan, M. T., & Freeman, J. (1984). Structural inertia and organizational change. *American Sociological Review*, 49(2), 149–164.
- Harris, M. L., & Gibson, S. G. (2008). Examining the entrepreneurial attitudes of US business students. *Education + Training*, 50(7), 568–581.
- Harris, M. L., Gibson, S. G., & Taylor, S. R. (2015). Examining the impact of small business institute participation on entrepreneurial attitudes. *Journal of Small Business Strategy*, 18(2), 57–76.
- Harrison, L. E., & Huntington, S. P. (2000). *Culture matters: how values shape human progress*. NY: Basic Books.
- Huang, L., & Knight, A. (2015). Resources and relationships in entrepreneurship: an exchange theory of the development and effects of the entrepreneur-investor relationship. *Academy of Management Review*. doi:10.5465/amr.2014.0397.
- Jennings, J. E., & McDougald, M. S. (2007). Work-family interface experiences and coping strategies: implications for entrepreneurship research and practice. *Academy of Management Review*, 32(3), 747–760.
- Kessler, A., & Frank, H. (2009). Nascent entrepreneurship in a longitudinal perspective. The impact of person, environment, resources and the founding process on the decision to start business activities. *International Small Business Journal*, 27(6), 720–742.
- Krueger, N. (1993). The impact of prior entrepreneurial exposure on perceptions of new venture feasibility and desirability. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 18(1), 5–22.
- Kuratko, D. F., Montagno, R. V., & Hornsby, J. S. (1990). Developing an intrapreneurial assessment instrument for an effective corporate entrepreneurial environment. *Strategic Management Journal*, 11(5), 49–58.
- Lerner, M., Brush, C., & Hisrich, R. (1997). Israeli women entrepreneurs: an examination of factors affecting performance. *Journal of Business Venturing*, 12(4), 315–339.
- Markman, G. D., Baron, R. A., & Balkin, D. B. (2005). Are perseverance and self-efficacy costless? Assessing entrepreneurs' regretful thinking. *Journal of Organizational Behavior*, 26(1), 1–19.
- Meyer, J. W., & Rowan, B. (1977). Institutionalized organizations: formal structure as myth and ceremony. *American Journal of Sociology*, 83(2), 340–363.
- Mollick, E. (2014). The dynamics of crowdfunding: an exploratory study. *Journal of Business Venturing*, 29(1), 1–16.
- Nagy, B. G., Pollack, J. M., Rutherford, M. W., & Lohrke, F. T. (2012). The influence of entrepreneurs' credentials and impression management behaviors on perceptions of new venture legitimacy. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 36(5), 941–965.
- Santos, S. C., Caetano, A., & Curral, L. (2013). Psychosocial aspects of entrepreneurial potential. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 26(6), 661–685.

- Schindehutte, M., Morris, M., & Allen, J. (2006). Beyond achievement: entrepreneurship as extreme experience. *Small Business Economics*, 27(4–5), 349–368.
- Schoonhoven, C. B., Eisenhardt, K. M., & Lyman, K. (1990). Speeding products to market: waiting time to first product introduction in new firms. *Administrative Science Quarterly*, 35(1), 177–207.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The theory of economic development: an inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. Boston, MA: The Fellows and President of Harvard College.
- Solymossy, E. (1998). *Entrepreneurial dimensions: the relationship of individual, venture, and environmental factors to success*. Case Western Reserve University: Doctoral dissertation.
- Souitaris, V., Zerbinati, S., & Al-Laham, A. (2007). Do entrepreneurship programmes raise entrepreneurial intention of science and engineering students? The effect of learning, inspiration and resources. *Journal of Business Venturing*, 22(4), 566–591.
- Sullivan-Taylor, B., & Branicki, L. (2011). Creating resilient SMEs: why one size might not fit all. *International Journal of Production Research*, 49(18), 5565–5579.
- Trevelyan, R. (2009). Entrepreneurial attitudes and action in new venture development. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 10(1), 21–32.
- Turker, D., & Sonmez Selçuk, S. (2009). Which factors affect entrepreneurial intention of university students? *Journal of European Industrial Training*, 33(2), 142–159.
- Valliere, D. (2006). Consequences of growth: shaping entrepreneurial attitudes. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 7(3), 141–148.
- Van de Ven, A. H., Hudson, R., & Schroeder, D. M. (1984). Designing new business startups: entrepreneurial, organizational, and ecological considerations. *Journal of Management*, 10(1), 87–108.
- Vuong, Q. H. (2015). Be rich or don't be sick: estimating Vietnamese patients' risk of falling into destitution. *SpringerPlus*, 4(1), 529. doi:10.1186/s40064-015-1279-x.
- Vuong, Q. H. (2016). Survey data on entrepreneurs' subjective plan and perceptions of the likelihood of success. *Data in Brief*, 6, 858–864.
- Vuong, Q. H., & Napier, N. K. (2014). Resource curse or destructive creation in transition: evidence from Vietnam's corporate sector. *Management Research Review*, 37(7), 642–657.
- Vuong, Q. H., & Napier, N. K. (2015). Acculturation and global mindsponge: an emerging market perspective. *International Journal of Intercultural Relations*, 49, 354–367.
- Vyakarnam, S., Jacobs, R., & Handelberg, J. (1999). Exploring the formation of entrepreneurial teams: the key to rapid growth business? *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 6(2), 153–165.
- Wagner, J. (2007). Nascent entrepreneurs. In S. Parker (Ed.), *The life cycle of entrepreneurial ventures* (pp. 15–37). NY, New York: Springer.
- Walstad, W. B., & Kourilsky, M. L. (1998). Entrepreneurial attitudes and knowledge of black youth. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 23, 5–18.
- Weerawardena, J., & Mort, G. S. (2006). Investigating social entrepreneurship: a multidimensional model. *Journal of World Business*, 41(1), 21–35.
- Westhead, P., Ucbasaran, D., & Wright, M. (2009). Information search and opportunity identification: the importance of prior business ownership experience. *International Small Business Journal*, 27(6), 659–680.
- Zahra, S. A., Hayton, J. C., Neubaum, D. O., Dibrell, C., & Craig, J. (2008). Culture of family commitment and strategic flexibility: the moderating effect of stewardship. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 32(6), 1035–1054.
- Zampetakis, L. A., Kafetsios, K., Bouranta, N., Dewett, T., & Moustakis, V. S. (2009). On the relationship between emotional intelligence and entrepreneurial attitudes and intentions. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 15(6), 595–618.

TRANSLATED VERSION: SPANISH

Below is a rough translation of the insights presented above. This was done to give a general understanding of the ideas presented in the paper. Please excuse any grammatical mistakes and do not hold the original authors responsible for these mistakes.

VERSION TRADUCIDA: ESPAÑOL

A continuación se muestra una traducción aproximada de las ideas presentadas anteriormente. Esto se hizo para dar una comprensión general de las ideas presentadas en el documento. Por favor, disculpe cualquier error gramatical y no responsabilite a los autores originales de estos errores.

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento ha estado formando una parte integral de la economía mundial desde hace cientos de años, y el proceso es descrito por Schumpeter (1934) como "un vendaval perenne de destrucción creativa". La literatura sobre emprendimiento es excepcionalmente grande y diversa, tanto en las economías desarrolladas como en desarrollo. No obstante, los estudios empíricos sobre el emprendimiento en una economía emergente como Vietnam todavía no tienen demanda en lo que respecta a la formulación de políticas y el entendimiento público.

Este trabajo tiene como objetivo comunicar nuevos resultados empíricos a partir de la investigación sobre las relaciones entre los factores críticos de los recursos, las experiencias laborales y empresariales, la perseverancia de los empresarios vietnamitas y la probabilidad de éxito, y las decisiones sobre sus propios intentos empresariales, utilizando un conjunto de datos de encuestas a nivel nacional que contiene más de 3000 observaciones obtenidas en 2015 (Fig. 1).

El papel tiene cuatro partes principales. Comienza con una breve revisión de la literatura examinando las variables clave en los esfuerzos de modelado posteriores. La siguiente parte presenta las preguntas de investigación pertinentes y el modelo estadístico empleado en su investigación. En tercer lugar, el documento describe el conjunto de datos y el análisis. El artículo se cierra con una discusión sobre las ideas clave y las implicaciones.

La investigación sirve como uno de los primeros intentos importantes de emplear el modelado de datos y el análisis estadístico para investigar los impactos de gran alcance de un fenómeno socioeconómico nacional en la economía de transición de Vietnam. El enfoque de investigación adoptado en esta investigación representa una combinación de una encuesta de datos real y directa sobre el grupo objetivo de los emprendedores existentes y potenciales. Sus esfuerzos de modelado se realizan siguiendo procedimientos de datos discretos de varias categorías para detectar y confirmar posibles efectos teóricos de los factores y sus variables categóricas asociadas. La eficiencia y la eficacia previamente verificadas de adoptar esta estrategia empírica y obtener resultados perspicaces de una economía de mercados emergentes sirven para ser la piedra angular para aprovechar las experiencias de estudio de práctica y el estudio laborioso de la investigación en este creciente campo de la investigación. Además, el rápido crecimiento del PIB de Vietnam del 6,68 % en 2015, junto con 90.000 empresas de nueva creación en 2015, sólo en 2015, presenta una amplia oportunidad para seguir investigando este sector económico particularmente fascinante en los próximos años.

El estudio es a la vez novedoso y original, ya que hasta ahora ha habido falta de estudios empíricos, en la región de la ASEAN en general y en Vietnam en particular, para obtener una mejor visión del sistema de emprendimiento, aunque desde hace al menos tres décadas ha sido uno de los pilares económicos clave para que esta región del mundo, en rápido crecimiento, se desvíe. Se espera que el dinamismo de la región de la ASEAN y Vietnam se base en la determinación y aspiración de casi 33 millones de personas más jóvenes que tienen la tendencia y están orientados a actuar como empresarios. A pesar de su creciente importancia, la comprensión pública, los empresarios incluidos y el proceso de formulación de políticas en Vietnam se han enfrentado hasta ahora a una escasez no trivial, que a menudo conduce a ilusiones entre los posibles, y hasta cierto punto incluso existentes, a los empresarios o a las ineficiencias de los programas de promoción del emprendimiento financiados por el gobierno y sus medidas asociadas. Sin información útil

obtenida del análisis de datos del mundo real y de los ejercicios de confirmación empíricos, los riesgos para la sociedad en general en esas tendencias económicas nacionales tenderán a ser elevados. Los conocimientos y conocimientos que ayudan a contener los crecientes riesgos ofrecen un valor inconmensurable al curso de desarrollo económico a largo plazo, especialmente cuando y donde los recursos se consideran escasos. En términos sociales, provocan implicaciones políticas inmediatas, como cuando se debe gastar el tiempo, los esfuerzos y los recursos financieros o cómo las funciones de los organismos gubernamentales que participan en el desarrollo del emprendimiento deben alinearse y coordinarse eficazmente y muchas más.

Desde otro punto de vista, el intento de investigación y sus resultados contribuirán significativamente a la literatura científica, ya que, hasta ahora en la región, ha habido una falta de estudios que puedan conectar empíricamente los acontecimientos económicos con los elementos sociopsicológicos que prevalecen en la sociedad, y este estudio muestra ese tipo de conexión. Además, el laborioso trabajo de calcular las probabilidades condicionales que se presenta en la parte principal del análisis ha dado lugar a entendimientos específicos y prácticos sobre las condiciones en las que se llevará a cabo una respuesta particular de preocupación primaria. Y este conocimiento es de vital importancia tanto para la literatura existente como para la posible identificación de nuevos conceptos hipotéticos. Como cualquier otro estudio, este artículo tiene varias limitaciones, que se discutirán al final del documento.

CONCLUSIÓN

En esta parte final, ofrecemos algunas ideas clave aprendidas de los resultados reportados.

The Matter Of Time

En consonancia con los resultados del RQ1, factores como la preparación, la disponibilidad de recursos financieros y la participación en las redes sociales de los empresarios tienen efectos significativos en la decisión empresarial, especialmente en lo que se refiere a los plazos concretos. Aunque hay un montón de "ideas" compartidas y discutidas dentro de la comunidad, no es obvio que uno llegue a la decisión de emprender un negocio. Es por eso que compartir conocimientos y planes con una comunidad de emprendedores tiene el efecto de fortalecer la ideación del propio esfuerzo empresarial, contribuyendo así a reducir las probabilidades empíricas de "esperar condiciones favorables", una vaga percepción que generalmente dificulta la tarea empresarial real.

Los emprendedores con mejores planes de negocio muestran la tendencia de comenzar antes, y la tendencia se mantiene tanto para los financieramente restringidos y sin restricciones. Es interesante ver las diferencias en las tendencias predominantes entre los grupos de empresarios: a) aquellos con buenos planes también tienden a operar una empresa (Fig. 4a); (b) aquellos con planes básicos están planeando iniciar una empresa en breve (Fig. 4b); (c) aquellos sin un plan tienden a esperar a que se decidan mejores condiciones (Fig. 4c); y d) aquellos que no creen en el valor de un plan de negocios son menos propensos a perseguir una empresa del mundo real (Fig. 4d).

Las limitaciones financieras tienen un profundo impacto en las decisiones empresariales. Para los futuros empresarios (que no están dirigiendo una empresa empresarial), la disponibilidad de financiamiento se convierte en un factor determinante para aumentar las probabilidades de que la decisión comience pronto y no para empezar tanto para aquellos que están financieramente limitados como sin restricciones. La diferencia entre los dos grupos de los restringidos y sin restricciones sólo se puede ver claramente cuando se mira el factor "esperar y ver", en cuyo caso la escasez financiera tiende a aumentar las probabilidades de espera.

Probabilidad de éxito

Estudiar RQ2 con la Tabla 7 a) muestra una mayor probabilidad percibida de éxito tiende a incitar a un posible empresario a actuar en función de sus ideas. Además, cuando se evalúa que el tiempo necesario para generar los primeros ingresos del negocio es más largo, es probable que se retrase su proceso de toma de decisiones para ver si surgen condiciones "favorables" y mejorar las posibilidades. Además, los cálculos empíricos indican que existe un 41,3 % de probabilidad de que un empresario existente que está generando

ingresos vea altas probabilidades de éxito (Tabla 7, siguiendo los cálculos demostrados en el Apéndice 2 b)). Esto no es obvio, ya que cuándo y cómo ganar dinero en el mundo real siguen siendo un factor esquivo para muchos emprendedores existentes y potenciales. Aun así, los resultados obtenidos de la investigación del RQ1 sugieren que la mentalidad de "esperar y ver" domina la comunidad de empresarios, ya que las probabilidades empíricas indican que incluso en la cohorte de empresarios que ven mayores posibilidades de éxito/supervivencia para sus esfuerzos empresariales con la expectativa de generar ingresos dentro de los 12 meses desde el principio, es más probable que esperen a "condiciones favorables" que a iniciar una empresa.

El dinero importa

Al estudiar RQ3, la relación entre la experiencia laboral pasada y el intento empresarial pasado se confirma con los resultados del Cuadro 9. La mayor probabilidad encontrada en la tabla es del 70,9 % que representa la posibilidad de obtener los primeros ingresos en un corto período de tiempo para aquellos que solían realizar esfuerzos empresariales anteriores, con experiencias laborales en el ámbito de la producción y la gestión de operaciones (para un ejemplo de cálculos reales, véase el Apéndice 2 c)).

La probabilidad de ganar dinero en un corto lapso de tiempo para aquellos sin experiencia laboral o experiencias no relacionadas con el negocio, como el trabajo de administración puro, se encuentra baja (véase el Cuadro 9), especialmente si no han intentado seguir un negocio o han abandonado sus planes.

En general, las experiencias laborales y de emprendimiento han sido importantes para la posibilidad de ganar dinero temprano, lo que a su vez influye en la determinación de los emprendedores para iniciar su aventura, como lo indican los resultados de RQ1. Los futuros empresarios que persiguen sus esfuerzos basados en el pensamiento desconsútil, sin conocimientos profesionales, habilidades y experiencias de emprendimiento, probablemente enfrentarían una incertidumbre mucho mayor de ingresos y finalmente encontrarían menos motivador para comenzar. Aquellos que persiguen a pesar de todos estos signos de desventajas lo hacen a sus peligros.

El Financially Constrained Vs.

Con esta consideración, RQ4 conecta observaciones empíricas en hallazgos anteriores para aprender acerca de las diferencias en la evaluación del tiempo a los primeros ingresos para dos grupos caracterizados por el grado de restricciones financieras. Los resultados indican que tanto la perseverancia como los tipos de recursos tienen un impacto significativo en el retraso del tiempo hasta los primeros ingresos del negocio, siendo el recurso el ahorro el más influyente para aquellos que actualmente tienen ingresos empresariales ($\beta 5 \times 1.802$; $p < 0.001$). Esto está en línea con la idea de Harrison sobre el valor central de las culturas progresistas donde el ahorro es la madre de futuras inversiones y sostenibilidad financiera. Además, para aquellos que esperan generar ingresos muy pronto (dentro de 12 meses), los recursos de los inversores y banqueros tienen la influencia más fuerte ($\beta 3 \times 1.664$; $p < 0.001$).

Además, los resultados del Cuadro 11 sugieren que es imposible reemplazar los recursos necesarios para hacer negocios con tiempo y perseverancia sin afectar negativamente a la eficiencia de la generación de ingresos (en términos de tiempo). Esto se debe a que los financieramente restringidos muestran una baja probabilidad de ganar dinero anticipado, aproximadamente un 6 % (basado en el cálculo previsto en el Apéndice 2 (9 b))).

Sorprendentemente, la Fig. 2 dice otro resultado interesante. En primer lugar, los límites financieros parecen haber comenzado antes y mostraron mayores probabilidades de obtener ingresos empresariales de su empresa. En segundo lugar, en caso de que los limitados financieramente no esperen ingresos tempranos, tienden a ejercer una perseverancia mejor que los sin restricciones.

Limitaciones del estudio

Como se mencionó anteriormente, esta investigación no está exenta de limitaciones. En primer lugar, aunque entre los 3071 encuestados una parte significativa proviene tanto de zonas urbanas como rurales, gran parte de ellos han sido influenciados por los factores ambientales que suelen ser de los entornos urbanos, por lo que una generalización de los resultados para las regiones rurales y, tal vez, otras regiones rezagadas es limitada. En segundo lugar, como se discutió en la sección de revisión de la literatura, los resultados obtenidos de este curso de investigación pueden no haber reflejado varias otras características importantes y destacadas que el emprendimiento y los empresarios están hipotéticamente poseen como la

creatividad empresarial, los efectos de la asimetría de la información, y las diferencias espaciales y la heterogeneidad entre grupos de diferente estatus socioeconómico. Esta limitación sin duda requerirá un mayor esfuerzo de muestreo de datos y tal vez más trabajo de modelado que implique un análisis jerárquico de datos.

TRANSLATED VERSION: FRENCH

Below is a rough translation of the insights presented above. This was done to give a general understanding of the ideas presented in the paper. Please excuse any grammatical mistakes and do not hold the original authors responsible for these mistakes.

VERSION TRADUITE: FRANÇAIS

Voici une traduction approximative des idées présentées ci-dessus. Cela a été fait pour donner une compréhension générale des idées présentées dans le document. Veuillez excuser toutes les erreurs grammaticales et ne pas tenir les auteurs originaux responsables de ces erreurs.

INTRODUCTION

L'esprit d'entreprise fait partie intégrante de l'économie mondiale depuis des centaines d'années maintenant, et le processus est décrit par Schumpeter (1934) comme « un coup de vent éternel de destruction créatrice ». La littérature sur l'entrepreneuriat est exceptionnellement vaste et diversifiée, tant sur les économies développées que sur les économies en développement. Néanmoins, les études empiriques sur l'entrepreneuriat dans une économie émergente comme le Vietnam sont encore en deçà de la demande en ce qui concerne l'élaboration des politiques et la compréhension du public.

Cet article vise à communiquer les nouveaux résultats empiriques de la recherche sur les relations entre les facteurs critiques des ressources, les expériences de travail et d'entrepreneuriat, la persévérance des entrepreneurs vietnamiens et la probabilité de succès, et les décisions sur leurs propres tentatives entrepreneuriales, à l'aide d'un ensemble national de données d'enquête contenant plus de 3000 observations obtenues en 2015 (fig. 1).

Le papier a quatre parties principales. Il commence par un bref examen de la littérature examinant les variables clés dans les efforts de modélisation ultérieurs. La partie suivante présente les questions de recherche pertinentes et le modèle statistique utilisé pour les étudier. Troisièmement, le document décrit l'ensemble de données et l'analyse. L'article se termine par une discussion sur les principaux points de vue et implications.

La recherche est l'une des premières tentatives majeures utilisant la modélisation des données et l'analyse statistique pour étudier les impacts profonds d'un phénomène socioéconomique national dans l'économie de transition du Vietnam. L'approche de recherche adoptée dans le cadre de cette enquête représente une combinaison d'une enquête de données réelles et directes sur le groupe cible d'entrepreneurs existants et potentiels. Ses efforts de modélisation sont effectués à la suite de procédures de données discrètes multi-catégories pour détecter et confirmer les effets théoriques possibles des facteurs et leurs variables catégoriques associées. L'efficacité et l'efficacité vérifiées précédemment de l'adoption de cette stratégie empirique et de la production de résultats perspicaces d'une économie de marché émergente constituent la pierre angulaire de l'exploitation des expériences d'arpentage des pratiques et des études de recherche laborieuses dans ce domaine de recherche en pleine croissance. De plus, la croissance rapide du PIB vietnamien de 6,68 % en 2015, ainsi que la création de 90 000 entreprises en 2015 seulement, offrent amplement l'occasion d'une enquête plus approfondie sur ce secteur économique particulièrement fascinant dans les années à venir.

L'étude est à la fois nouvelle et originale, car jusqu'à présent, il n'y a pas eu d'études empiriques, dans la région de l'Anas en général et au Vietnam en particulier, pour mieux comprendre le système entrepreneurial, bien qu'il soit depuis au moins trois décennies l'un des piliers économiques clés sur

laquelle repose cette région du monde en pleine croissance. Le dynamisme de la région de l'Anas et du Vietnam devrait être fondé sur la détermination et l'aspiration de près de 33 millions de jeunes qui ont tendance et sont orientés à agir en tant qu'entrepreneurs. Malgré son importance croissante, la compréhension du public, les entrepreneurs inclus et le processus d'élaboration des politiques au Vietnam ont jusqu'à présent fait face à une pénurie non négligeable, ce qui conduit souvent soit à des illusions parmi les entrepreneurs potentiels, et dans une certaine mesure même existants, ou à des inefficacités des programmes de promotion de l'entrepreneuriat financés par le gouvernement et de leurs mesures connexes. En l'absence de informations utiles provenant de l'analyse des données du monde réel et des exercices de confirmation empiriques, les risques pour la société dans son ensemble dans ces tendances économiques nationales auront tendance à être élevés. Les connaissances et les idées qui aident à contenir les risques croissants offrent une valeur incommensurable au cours du développement économique à long terme, surtout quand et où les ressources sont considérées comme rares. D'un point de vue social, elles ont des répercussions politiques immédiates, par exemple lorsque le temps, les efforts et les ressources financières devraient être dépensés ou comment les fonctions des organismes gouvernementaux impliqués dans le développement de l'entrepreneuriat devraient être alignées et coordonnées efficacement et bien d'autres encore.

Sous un autre angle, la tentative de recherche et ses résultats contribueront de manière significative à la littérature scientifique, car, jusqu'à présent dans la région, il y a eu un manque d'études qui peuvent relier empiriquement les événements économiques aux éléments sociopsychologiques qui prévalent dans la société, et cette étude met en valeur ce type de connexion. En outre, le travail laborieux de calcul des probabilités conditionnelles tel qu'il est présenté dans la partie principale de l'analyse a permis de mieux comprendre dans quelles conditions une réponse particulière de préoccupation principale aura lieu. Et cette connaissance est d'une importance cruciale à la fois pour la littérature existante et l'identification possible de nouveaux concepts hypothétiques. Comme toute autre étude, cet article a plusieurs limites, qui seront discutées à la fin du document.

CONCLUSION

Dans cette dernière partie, nous offrons quelques idées clés tirées des résultats rapportés.

La question du temps

Conformément aux résultats de RQ1, des facteurs tels que la préparation, la disponibilité des ressources financières et la participation aux réseaux sociaux des entrepreneurs ont tous des effets significatifs sur la décision entrepreneuriale, en particulier en ce qui concerne le calendrier concret. Bien qu'il y ait beaucoup d'« idées » partagées et discutées au sein de la communauté, il n'est pas évident pour l'un d'eux de prendre la décision de poursuivre une entreprise commerciale. C'est pourquoi le partage des connaissances et du plan avec une communauté d'entrepreneurs a pour effet de renforcer l'idée de son entreprise entrepreneuriale, contribuant ainsi à réduire les probabilités empiriques d'« attente de conditions favorables », une perception vague qui entrave habituellement l'entreprise entrepreneuriale réelle.

Les entrepreneurs qui ont de meilleurs plans d'affaires montrent la tendance à commencer plus tôt, et la tendance est à la fois pour les contraintes financières et sans contrainte. Il est intéressant de voir les différences dans les tendances prédominantes entre les groupes d'entrepreneurs : a) ceux qui ont de bons plans ont également tendance à exploiter une entreprise (fig. 4a); b) ceux qui ont des plans de base prévoient de démarrer une entreprise sous peu (fig. 4b); c) ceux qui n'ont pas de plan ont tendance à attendre de meilleures conditions pour décider (fig. 4c); d) ceux qui ne croient pas en la valeur d'un plan d'affaires sont moins susceptibles de poursuivre une entreprise réelle (fig. 4d).

Les contraintes financières ont un impact profond sur les décisions entrepreneuriales. Pour les entrepreneurs potentiels (qui ne sont pas à la gestion d'une entreprise entrepreneuriale), la disponibilité des fonds devient un facteur déterminant dans l'augmentation des probabilités de la décision de commencer bientôt et de ne pas commencer à la fois pour ceux qui sont financièrement contraints et sans contrainte. La différence entre les deux groupes des groupes contraints et non contraints ne peut être vue clairement que

lorsqu'on examine le facteur « aueur », auquel cas la pénurie financière tend à augmenter les probabilités d'attente.

Chances de succès

L'étude du RQ2 avec le tableau 7 (a) montre qu'une plus grande probabilité perçue de succès tend à inciter un entrepreneur potentiel à donner suite à ses idées. De plus, si l'on évalue que le temps nécessaire pour générer les premiers revenus des entreprises est plus long, on retarderait probablement son processus décisionnel pour voir si des conditions « favorables » émergent et améliorent ses chances. De plus, les calculs empiriques indiquent qu'il y a une probabilité de 41,3 % qu'un entrepreneur existant qui génère des revenus ait de fortes chances de succès (tableau 7, à la suite de calculs démontrés à l'annexe 2 b)). Ce n'est pas évident car quand et comment faire de l'argent dans le monde réel continuent d'être un facteur insaisissable pour de nombreux entrepreneurs existants et potentiels. Néanmoins, les résultats obtenus dans le cadre de l'enquête sur RQ1 donnent à penser que la mentalité de l'adeurisme domine la communauté des entrepreneurs, car les probabilités empiriques indiquent que même dans la cohorte d'entrepreneurs qui voient plus de chances de succès et de survie pour leurs activités entrepreneuriales avec l'espoir de générer des revenus dans les 12 mois suivant le début, ils sont plus susceptibles d'attendre des « conditions favorables » que de lancer une entreprise.

L'argent compte

Dans l'étude du RQ3, la relation entre l'expérience de travail passée et la tentative entrepreneuriale passée est confirmée par les résultats du tableau 9. La probabilité la plus élevée que l'on trouve dans le tableau est de 70,9 %, ce qui représente la possibilité d'obtenir les premiers revenus en peu de temps pour ceux qui avaient l'habitude de faire des efforts entrepreneuriaux passés, ayant des expériences de travail dans le domaine de la production et de la gestion des opérations (par exemple, des calculs réels, voir l'annexe 2 (c)).

La probabilité de gagner de l'argent dans un court laps de temps pour ceux qui n'ont pas d'expérience de travail ou d'expériences non liées à l'entreprise, comme le travail d'administrateur pur, s'est révélé faible (voir le tableau 9), surtout s'ils n'ont pas tenté de poursuivre une entreprise ou abandonné leurs plans.

Dans l'ensemble, les expériences de travail et d'entrepreneuriat ont été importantes pour la chance de gagner de l'argent tôt, ce qui à son tour influencer la détermination des entrepreneurs à démarrer leur entreprise, comme l'indiquent les résultats de RQ1. Les entrepreneurs potentiels qui poursuivent leurs efforts sur la base de vœux pieux, sans connaissances professionnelles, compétences et expériences d'entrepreneuriat, seraient probablement confrontés à une incertitude beaucoup plus élevée des revenus et finalement trouver moins motivant de commencer. Ceux qui poursuivent malgré tous ces signes d'inconvénients le font à leurs périls.

Les contraintes financières par rapport aux

Avec cette considération, RQ4 relie les observations empiriques dans les résultats précédents pour en apprendre davantage sur les différences dans l'évaluation de l'époque au premier revenu pour deux groupes caractérisés par un degré de contraintes financières. Les résultats indiquent que la persévérance et les types de ressources ont des répercussions importantes sur le délai par rapport aux premiers revenus de l'entreprise, la ressource provenant de l'épargne étant la plus influente pour ceux qui ont actuellement des revenus d'entreprise ($\beta_5 = 1,802$; $p < 0,001$). Cela est conforme à l'idée de Harrison sur la valeur fondamentale des cultures progressistes où l'épargne est la mère des investissements futurs et de la viabilité financière. En outre, pour ceux qui s'attendent à générer des revenus assez rapidement (dans les 12 mois), les ressources des investisseurs et des banquiers ont la plus forte influence ($\beta_3 = 1,664$; $p < 0,001$).

De plus, les résultats du tableau 11 donnent à penser qu'il est impossible de remplacer les ressources requises pour faire des affaires avec du temps et de la persévérance sans nuire à l'efficacité de générer des revenus (en termes de temps). C'est parce que les contraintes financières montrent une faible probabilité de faire de l'argent tôt, environ 6 % (d'après le calcul fourni à l'Annexe 2 (9 b)).

Étonnamment, fig. 2 raconte un autre résultat intéressant. Premièrement, les contraintes financières semblent avoir commencé plus tôt et ont montré plus de chances d'obtenir des revenus d'entreprise de leur entreprise. Deuxièmement, dans le cas où les contraintes financières ne s'attendent pas à des revenus précoces, ils ont tendance à faire preuve d'une meilleure persévérance que les non-contraints.

Limites de l'étude

Comme nous l'avons mentionné précédemment, cette recherche n'est pas sans limites. Premièrement, bien que, parmi 3 071 répondants, une part importante proviennent des zones urbaines et rurales, la plupart d'entre elles ont été influencées par les facteurs environnementaux qui sont généralement des milieux urbains, de sorte qu'une généralisation des résultats pour les régions rurales et, peut-être, d'autres régions à la traîne est limitée. Deuxièmement, comme nous l'avons vu dans la section d'examen de la littérature, les résultats obtenus à partir de ce cours de recherche n'ont peut-être pas reflété plusieurs autres caractéristiques importantes et saillantes que les entrepreneurs et les entrepreneurs possèdent hypothétiquement, comme la créativité entrepreneuriale, les effets de l'asymétrie de l'information, les différences spatiales et l'hétérogénéité entre les groupes de différents statuts socioéconomiques. Cette limitation exigera certainement d'autres efforts d'échantillonnage des données et peut-être plus de travail de modélisation impliquant l'analyse hiérarchique des données.

TRANSLATED VERSION: GERMAN

Below is a rough translation of the insights presented above. This was done to give a general understanding of the ideas presented in the paper. Please excuse any grammatical mistakes and do not hold the original authors responsible for these mistakes.

ÜBERSETZTE VERSION: DEUTSCH

Hier ist eine ungefähre Übersetzung der oben vorgestellten Ideen. Dies wurde getan, um ein allgemeines Verständnis der in dem Dokument vorgestellten Ideen zu vermitteln. Bitte entschuldigen Sie alle grammatikalischen Fehler und machen Sie die ursprünglichen Autoren nicht für diese Fehler verantwortlich.

EINLEITUNG

Unternehmertum ist seit Hunderten von Jahren ein integraler Bestandteil der Weltwirtschaft, und der Prozess wird von Schumpeter (1934) als "ein immerwährender Sturm kreativer Zerstörung" beschrieben. Die Literatur über Unternehmertum ist außerordentlich groß und vielfältig, sowohl über Industrie- als auch über Entwicklungsländer. Dennoch bleiben empirische Studien über Unternehmertum in einer aufstrebenden Volkswirtschaft wie Vietnam in Bezug auf die Politikgestaltung und das Verständnis der Öffentlichkeit immer noch hinter der Nachfrage zurück.

Ziel dieses Beitrags ist es, neue empirische Ergebnisse aus der Forschung über die Beziehungen zwischen den kritischen Faktoren Ressourcen, Arbeits-/Unternehmerische Erfahrungen, Beharrlichkeit vietnamesischer Unternehmer und Erfolgsaussichten und Entscheidungen über ihre eigenen unternehmerischen Versuche zu vermitteln, indem ein landesweiter Umfragedatensatz mit mehr als 3000 Beobachtungen aus dem Jahr 2015 verwendet wird (Abb. 1).

Das Papier besteht aus vier Hauptteilen. Es beginnt mit einer kurzen Literaturrecherche, in der Schlüsselvariablen bei späteren Modellierungsbemühungen untersucht werden. Der nächste Teil stellt relevante Forschungsfragen und das statistische Modell, das bei deren Untersuchung verwendet wird. Drittens beschreibt das Papier den Datensatz und die Analyse. Der Artikel schließt mit einer Diskussion über wichtige Erkenntnisse und Implikationen.

Die Forschung dient als einer der ersten großen Versuche, Datenmodellierung und statistische Analysen zu verwenden, um die weitreichenden Auswirkungen eines landesweiten sozioökonomischen Phänomens in der Übergangswirtschaft Vietnams zu untersuchen. Der in dieser Untersuchung verfolgte Forschungsansatz stellt eine Kombination aus einer realen und einer direkten Datenerhebung über die Zielgruppe der bestehenden und zukünftigen Unternehmer dar. Die Modellierungsbemühungen werden nach diskreten Datenverfahren mit mehreren Kategorien durchgeführt, um mögliche theoretische Auswirkungen von Faktoren und den zugehörigen kategorialen Variablen zu erkennen und zu bestätigen.

Die zuvor verifizierte Effizienz und Wirksamkeit der Annahme dieser empirischen Strategie und der Herbeisicht aufschlussreicher Ergebnisse aus einer aufstrebenden Marktwirtschaft dienen als Eckpfeiler für die Nutzung von Praxis-Vermessungserfahrungen und mühsamen Forschungsstudien in diesem wachsenden Forschungsfeld. Darüber hinaus bietet Vietnams schnell wachsendes BIP von 6,68 % im Jahr 2015 zusammen mit 90.000 Neugründungen allein im Jahr 2015 eine reichliche Gelegenheit für weitere Untersuchungen zu diesem besonders faszinierenden Wirtschaftssektor in den kommenden Jahren.

Die Studie ist sowohl neu als auch originell, da es bisher an empirischen Studien mangelte, in der ASEAN-Region im Allgemeinen und in Vietnam im Besonderen, um bessere Einblicke in das Unternehmersystem zu gewinnen, obwohl es seit mindestens drei Jahrzehnten eine der wichtigsten wirtschaftlichen Säulen für diese schnell wachsende Region der Welt ist, auf der man sich ausruhen kann. Die Dynamik der ASEAN-Region und Vietnams dürfte auf der Entschlossenheit und dem Streben von fast 33 Millionen jüngeren Menschen beruhen, die dazu neigen und sich daran orientieren, als Unternehmer zu handeln. Trotz seiner zunehmenden Bedeutung, des öffentlichen Verständnisses, der Unternehmer eingeschlossen, und des politischen Entscheidungsprozesses in Vietnam waren bisher ein nicht trivialer Mangel, der oft entweder zu Illusionen unter den potenziellen und in gewissem Maße sogar bestehenden Unternehmern oder Ineffizienzen von staatlich finanzierten Programmen zur Förderung des Unternehmertums und den damit verbundenen Maßnahmen führt. Ohne nützliche Erkenntnisse aus der realen Datenanalyse und empirischen Bestätigungsbüchungen werden die Risiken für die Gesellschaft insgesamt in solchen bundesweiten Wirtschaftstrends tendenziell erhöht. Wissen und Erkenntnisse, die dazu beitragen, die steigenden Risiken einzudämmen, bieten langfristig einen unermesslichen Wert für den wirtschaftlichen Entwicklungskurs, insbesondere wenn und wo Ressourcen als knapp gelten. In sozialer Hinsicht haben sie unmittelbare politische Auswirkungen, z. B. Wo zeit- und aufwands- und finanzmittel ausgegeben werden sollten oder wie die Funktionen von Regierungsstellen, die an der Entwicklung des Unternehmertums beteiligt sind, wirksam und vieles mehr aufeinander abgestimmt und koordiniert werden sollten.

Aus einem anderen Blickwinkel werden der Forschungsversuch und seine Ergebnisse wesentlich zur wissenschaftlichen Literatur beitragen, da es in der Region bisher an Studien mangelte, die wirtschaftliche Ereignisse empirisch mit soziopsychologischen Elementen verbinden können, die in der Gesellschaft vorherrschen, und diese Studie zeigt diese Art von Verbindung. Darüber hinaus hat die mühsame Arbeit der Berechnung bedingter Wahrscheinlichkeiten, wie sie im Hauptteil der Analyse dargestellt wird, zu spezifischen und praktischen Erkenntnissen darüber geführt, unter welchen Bedingungen eine bestimmte Antwort von vorrangiger Bedeutung stattfinden wird. Und dieses Wissen ist sowohl für die bestehende Literatur als auch für die mögliche Identifikation neuartiger hypothetischer Konzepte von entscheidender Bedeutung. Wie alle anderen Studien hat dieser Artikel mehrere Einschränkungen, die am Ende des Artikels diskutiert werden.

SCHLUSSFOLGERUNG

In diesem letzten Teil bieten wir einige wichtige Erkenntnisse, die aus den gemeldeten Ergebnissen gewonnen wurden.

Die Frage der Zeit

Im Einklang mit den Ergebnissen aus RQ1 haben Faktoren wie Die Vorsorge, Verfügbarkeit finanzieller Ressourcen und die Beteiligung an sozialen Netzwerken von Unternehmern erhebliche Auswirkungen auf die unternehmerische Entscheidung, insbesondere was den konkreten Zeitpunkt betrifft. Obwohl es viele "Ideen" gibt, die innerhalb der Gemeinschaft geteilt und diskutiert werden, ist es nicht offensichtlich, dass man die Entscheidung trifft, ein Unternehmen zu verfolgen. Deshalb hat der Austausch von Wissen und Plan mit einer Unternehmergemeinschaft den Effekt, die Idee des unternehmerischen Bestrebens zu stärken und so dazu beizutragen, die empirischen Wahrscheinlichkeiten des "Wartens auf

"günstige Bedingungen" zu verringern – eine vage Wahrnehmung, die das eigentliche unternehmerische Unterfangen in der Regel behindert.

Unternehmer mit besseren Geschäftsplänen zeigen den Trend, früher zu beginnen, und der Trend gilt sowohl für die finanziell Eingeschränkten als auch für die Unbezichtlich. Es ist interessant, die Unterschiede in den vorherrschenden Trends zwischen den Gruppen von Unternehmern zu sehen: (a) diejenigen mit guten Plänen neigen auch dazu, ein Unternehmen zu betreiben (Abb. 4a); b) diejenigen mit grundlegenden Plänen planen, in Kürze ein Unternehmen zu gründen (Abb. 4b); c) Diejenigen, die keinen Plan haben, neigen dazu, auf bessere Bedingungen zu warten, um zu entscheiden (Abb. 4c); und d) diejenigen, die nicht an den Wert eines Geschäftsplans glauben, sind weniger wahrscheinlich, ein reales Unternehmen zu verfolgen (Abb. 4d).

Finanzielle Zwänge haben tiefgreifende Auswirkungen auf die unternehmerischen Entscheidungen. Für angehende Unternehmer (die kein unternehmerisches Unternehmen betreiben) wird die Verfügbarkeit von Finanzmitteln zu einem entscheidenden Faktor für die Erhöhung der Wahrscheinlichkeit der Entscheidung, bald zu beginnen und nicht für diejenigen zu beginnen, die finanziell eingeschränkt und unbeschränkt sind. Der Unterschied zwischen den beiden Gruppen der Eingeschränkten und Unbeschränkten ist nur deutlich zu erkennen, wenn man den "Warte-und-Sehen"-Faktor betrachtet, in diesem Fall neigt die finanzielle Knappheit dazu, die Wahrscheinlichkeit des Wartens zu erhöhen.

Chance auf Erfolg

Das Studium von RQ2 mit Tabelle 7 (a) zeigt eine höhere wahrgenommene Erfolgswahrscheinlichkeit, die einen angehenden Unternehmer dazu veranlasst, auf seine Ideen einzugehen. Wenn man außerdem einschätzt, dass die Zeit, die für die Erzielung der ersten Einnahmen aus dem Geschäft aufgedauert hat, länger ist, würde man wahrscheinlich seinen Entscheidungsprozess verzögern, um zu sehen, ob "günstige" Bedingungen entstehen und die Chancen verbessern. Außerdem deuten empirische Berechnungen darauf hin, dass die Wahrscheinlichkeit von 41,3 % besteht, dass ein noch vorhandener Unternehmer, der Einnahmen erzielt, hohe Erfolgsaussichten sieht (Tabelle 7, nach Berechnungen in Anhang 2 Buchstabe b). Dies ist nicht offensichtlich, da wann und wie man in der realen Welt Geld verdienen kann, ist für viele noch existierende und zukünftige Unternehmer nach wie vor ein schwer fassbarer Faktor. Dennoch deuten die Ergebnisse der Untersuchung von RQ1 darauf hin, dass die "Warte-und-Sehen"-Mentalität die Unternehmergemeinschaft dominiert, da empirische Wahrscheinlichkeiten darauf hindeuten, dass selbst in der Kohorte von Unternehmern, die höhere Erfolgs-/Überlebenschancen für ihre unternehmerischen Bemühungen in der Erwartung sehen, innerhalb von 12 Monaten Einnahmen zu generieren, sie eher auf "günstige Bedingungen" warten als auf ein Unternehmen.

Money Matters

Bei der Untersuchung von RQ3 wird der Zusammenhang zwischen vergangener Berufserfahrung und dem unternehmerischen Versuch der Vergangenheit durch Ergebnisse in Tabelle 9 bestätigt. Die höchste Wahrscheinlichkeit in der Tabelle ist 70,9 %, was die Chance darstellt, den ersten Umsatz in kurzer Zeit für diejenigen zu erzielen, die früher unternehmerische Anstrengungen unternommen haben, und damit Arbeitserfahrungen im Bereich des Produktions- und Betriebsmanagements (z. B. Tatsächliche Berechnungen, siehe Anhang 2 Buchstabe c).

Die Wahrscheinlichkeit, in kurzer Zeit Geld zu verdienen, für Personen ohne Berufserfahrung oder nicht-geschäftliche Erfahrungen wie reine Verwaltungsarbeit, ist gering (siehe Tabelle 9), insbesondere wenn sie nicht versucht haben, ein Unternehmen zu verfolgen, oder ihre Pläne fallen gelassen haben.

Insgesamt waren Arbeits- und Unternehmererfahrungen wichtig für die Chance, frühzeitig Geld zu verdienen, was wiederum die Entschlossenheit der Unternehmer beeinflusst, ihr Unternehmen zu gründen, wie die Ergebnisse von RQ1 ergeben. Potenzielle Unternehmer, die ihre Bemühungen auf der Grundlage von Wunschenken ohne professionelle Kenntnisse, Fähigkeiten und unternehmerische Erfahrungen verfolgen, würden wahrscheinlich mit einer viel höheren Unsicherheit der Einnahmen konfrontiert sein und es schließlich weniger motivierend finden, damit zu beginnen. Diejenigen, die trotz all dieser Anzeichen von Nachteilen verfolgen, tun dies auf ihre Gefahr.

Die finanziell eingeschränkten Vs. Unconstrained

Mit dieser Überlegung verbindet RQ4 empirische Beobachtungen in früheren Befunden, um mehr über Unterschiede in der Bewertung der Zeit bis zum ersten Umsatz für zwei Gruppen zu erfahren, die durch einen Grad finanzieller Zwänge gekennzeichnet sind. Die Ergebnisse zeigen, dass sowohl Ausdauer als auch Ressourcentypen erhebliche Auswirkungen auf die Zeitliche Verzögerung bis zum ersten Geschäftsumsatz haben, wobei die Ressource aus der Ersparnis für diejenigen, die derzeit Geschäftserlöse erzielen, am einflussreichsten ist ($\beta 5 = 1,802$; $p < 0,001$). Dies steht im Einklang mit Harrisons Vorstellung vom Kernwert progressiver Kulturen, in denen Sparen die Mutter zukünftiger Investitionen und finanzieller Nachhaltigkeit ist. Darüber hinaus haben die Ressourcen von Investoren und Bankern für diejenigen, die erwarten, bald genug (innerhalb von 12 Monaten) Einnahmen zu erzielen, den stärksten Einfluss ($\beta 3 = 1,664$; $p < 0,001$).

Außerdem deuten die Ergebnisse von Tabelle 11 darauf hin, dass es unmöglich ist, die erforderlichen Ressourcen für die Geschäftstätigkeit durch Zeit und Ausdauer zu ersetzen, ohne die Effizienz der Umsatzerlöse (in Bezug auf die Zeit) zu beeinträchtigen. Es liegt daran, dass die finanziell eingeschränkten Mittel eine geringe Wahrscheinlichkeit aufweisen, frühzeitig Geld zu verdienen, etwa 6 % (basierend auf der Berechnung in Anhang 2 (b)).

Auffallenderweise erzählt Abb. 2 ein weiteres interessantes Ergebnis. Erstens scheinen die finanziell eingeschränkten Unternehmen früher begonnen zu haben und zeigten eine höhere Chance, Geschäftserlöse aus ihrem Unternehmen zu erzielen. Zweitens: Sollten die finanziell angeschlagenen Unternehmen keine frühen Einnahmen erwarten, neigen sie dazu, eine bessere Beharrlichkeit auszuüben als die Unbeschränkten.

Einschränkungen der Studie

Wie bereits erwähnt, ist diese Forschung nicht ohne Einschränkungen. Erstens: Obwohl unter 3071 Befragten ein erheblicher Teil sowohl aus städtischen als auch aus ländlichen Gebieten stammt, wurde ein großer Teil von ihnen von den Umweltfaktoren beeinflusst, die typischerweise in den städtischen Gebieten liegen, so dass eine Verallgemeinerung der Ergebnisse für ländliche und vielleicht auch andere rückständige Regionen begrenzt ist. Zweitens haben die Ergebnisse dieses Forschungsgangs, wie im Abschnitt Literaturrezension erörtert, möglicherweise nicht mehrere andere wichtige und hervorstechende Merkmale widerspiegelt, die Unternehmer und Unternehmer hypothetisch besitzen, wie unternehmerische Kreativität, Auswirkungen von Informationsasymmetrie sowie räumliche Unterschiede und Heterogenität zwischen Gruppen mit unterschiedlichem sozioökonomischen Status. Diese Einschränkung erfordert sicherlich weitere Datenstichproben und vielleicht mehr Modellierungsarbeiten, die eine hierarchische Datenanalyse beinhalten.

TRANSLATED VERSION: PORTUGUESE

Below is a rough translation of the insights presented above. This was done to give a general understanding of the ideas presented in the paper. Please excuse any grammatical mistakes and do not hold the original authors responsible for these mistakes.

VERSÃO TRADUZIDA: PORTUGUÊS

Aqui está uma tradução aproximada das ideias acima apresentadas. Isto foi feito para dar uma compreensão geral das ideias apresentadas no documento. Por favor, desculpe todos os erros gramaticais e não responsabilize os autores originais responsáveis por estes erros.

INTRODUÇÃO

O empreendedorismo vem formando uma parte integral da economia mundial há centenas de anos, e o processo é descrito por Schumpeter (1934) como "um vendaval perene de destruição criativa". A literatura sobre empreendedorismo é excepcionalmente grande e diversificada, tanto em economias desenvolvidas quanto em desenvolvimento. No entanto, estudos empíricos sobre empreendedorismo em uma economia emergente como o Vietnã ainda estão aquém da demanda no que diz respeito à formulação de políticas e à compreensão pública.

Este artigo tem como objetivo comunicar novos resultados empíricos a partir de pesquisas sobre relações entre os fatores críticos de recursos, experiências de trabalho/empreendedor, perseverança de empreendedores vietnamitas e a probabilidade de sucesso, e decisões sobre suas próprias tentativas empreendedoras, utilizando um conjunto de dados de pesquisa nacional contendo mais de 3.000 observações obtidas em 2015 (Fig. 1).

O papel tem quatro peças principais. Começa com uma breve revisão da literatura examinando variáveis-chave nos esforços subsequentes de modelagem. A próxima parte apresenta questões de pesquisa relevantes e o modelo estatístico empregado na investigação. Em terceiro lugar, o artigo descreve o conjunto de dados e a análise. O artigo encerra-se com uma discussão sobre os principais insights e implicações.

A pesquisa serve como uma das primeiras grandes tentativas de empregar modelagem de dados e análise estatística para investigar os impactos de longo alcance de um fenômeno socioeconômico nacional na economia de transição do Vietnã. A abordagem de pesquisa adotada nesta investigação representa uma combinação de uma pesquisa de dados do mundo real e direta sobre o grupo-alvo de empreendedores já futuros e potenciais. Seus esforços de modelagem são feitos seguindo procedimentos de dados discretos de várias categorias para detectar e confirmar possíveis efeitos teóricos dos fatores e suas variáveis categóricas associadas. A eficiência e a eficácia verificadas anteriormente da adoção dessa estratégia empírica e da produção de resultados críveis de uma economia de mercado emergente servem para ser a pedra angular para alavancar experiências de pesquisa prática e estudo de pesquisa trabalhos neste crescente campo de pesquisa. Além disso, o PIB de crescimento rápido do Vietnã de 6,68 % em 2015, juntamente com 90.000 empresas sendo recém-criadas em 2015, apresenta uma ampla oportunidade para uma investigação mais aprofundada sobre este setor econômico particularmente fascinante nos próximos anos.

O estudo é novo e original, pois até agora há falta de estudos empíricos, na região da ASEAN em geral e no Vietnã, em particular, para obter melhores insights sobre o sistema de empreendedorismo, embora tenha sido por pelo menos três décadas um dos principais pilares econômicos para que esta região em rápido crescimento do mundo repouse. Espera-se que o dinamismo da região da ASEAN e do Vietnã se basear na determinação e aspiração de quase 33 milhões de pessoas mais jovens com a tendência e orientação para atuar como empreendedores. Apesar de sua crescente importância, a compreensão pública, os empresários incluídos e o processo de formulação de políticas no Vietnã têm enfrentado até agora uma escassez não trivial, que muitas vezes leva a ilusões entre potenciais, e até mesmo mesmo inexistentes, empreendedores ou ineficiências de programas de promoção do empreendedorismo financiados pelo governo e suas medidas associadas. Sem insights úteis obtidos a partir da análise de dados do mundo real e exercícios confirmatórios empíricos, os riscos para a sociedade em geral em tais tendências econômicas nacionais tendem a ser elevados. Conhecimentos e insights que ajudam a conter os riscos crescentes oferecem um valor imensurável para o curso de desenvolvimento econômico a longo prazo, especialmente quando e onde os recursos são considerados escassos. Socialmente falando, eles trazem implicações políticas imediatas, como onde o tempo, os esforços e os recursos financeiros devem ser gastos ou como as funções das agências governamentais envolvidas no desenvolvimento do empreendedorismo devem ser alinhadas e coordenadas efetivamente e muito mais.

De outro ângulo, a tentativa de pesquisa e seus resultados contribuirão significativamente para a literatura científica, pois, até agora na região, há falta de estudos que possam conectar empiricamente acontecimentos econômicos com elementos sociopsicológicos predominantes na sociedade, e este estudo mostra esse tipo de conexão. Além disso, o trabalho laborioso trabalhoso de computação de probabilidades condicionais apresentadas na parte principal da análise tem gerado entendimentos específicos e práticos sobre as condições em que ocorrerão uma resposta particular da preocupação primária. E esse conhecimento é criticamente importante tanto para a literatura existente quanto para a possível identificação de novos

conceitos hipotéticos. Como qualquer outro estudo, este artigo tem várias limitações, que serão discutidas no final do artigo.

CONCLUSÃO

Nesta parte final, oferecemos algumas informações-chave aprendidas com os resultados relatados.

A questão do tempo

Em consonância com os resultados do RQ1, fatores como preparação, disponibilidade de recursos financeiros e participação em redes sociais de empreendedores têm efeitos significativos na decisão empreendedora, especialmente no que diz respeito ao momento concreto. Embora existam muitas "ideias" compartilhadas e discutidas dentro da comunidade, não é óbvio que se chegue à decisão de buscar um empreendimento. É por isso que compartilhar conhecimento e planejar com a comunidade de um empreendedor tem o efeito de fortalecer a ideiação de seu empreendimento empreendedor, contribuindo assim para reduzir as probabilidades empíricas de "esperar por condições favoráveis" — uma percepção vaga que geralmente dificulta o empreendimento empreendedor real.

Empreendedores com melhores planos de negócios mostram a tendência de começar mais cedo, e a tendência se mantém tanto para os com restrições financeiras quanto para os sem restrições. É interessante ver as diferenças nas tendências predominantes entre grupos de empreendedores: (a) aqueles com bons planos também tendem a operar um empreendimento (Fig. 4a); b Aqueles com planos básicos estão planejando iniciar um empreendimento em breve (Fig 4b); c Aqueles sem plano tendem a esperar por melhores condições para decidir (Fig. 4c); e (d) aqueles que não acreditam no valor de um plano de negócios são menos propensos a buscar um empreendimento do mundo real (Fig. 4d).

As restrições financeiras têm um impacto profundo nas decisões empreendedoras. Para os potenciais empreendedores (que não estão administrando um empreendimento empreendedor), a disponibilidade de financiamento torna-se um fator determinante para aumentar as probabilidades da decisão de começar em breve e não começar tanto para aqueles que estão financeiramente constrangidos e sem restrições. A diferença entre os dois grupos de constrangidos e sem restrições só pode ser vista claramente quando se olha para o fator "esperar e ver", nesse caso a escassez financeira tende a aumentar as probabilidades de espera.

Chance de sucesso

Estudar o RQ2 com a Tabela 7 (a) mostra uma maior probabilidade percebida de sucesso tende a levar um potencial empreendedor a agir sobre suas ideias. Além disso, quando se avalia que o tempo necessário para gerar a primeira receita do negócio é maior, provavelmente atrasaria seu processo de tomada de decisão para ver se as condições "favoráveis" surgem e melhoram a chance. Além disso, os cálculos empíricos indicam que há uma probabilidade de 41,3 % de um empreendedor existente que está gerando receita vê alta chance de sucesso (Tabela 7, seguindo cálculos demonstrados no Apêndice 2 (b)). Isso não é óbvio, pois quando e como ganhar dinheiro no mundo real continuam a ser um fator evasivo para muitos empreendedores já brasileiros e potenciais. Ainda assim, os resultados obtidos a partir da investigação do RQ1 sugerem que a mentalidade "esperar e ver" domina a comunidade dos empreendedores como probabilidades empíricas indicam que mesmo na coorte de empreendedores que veem maior chance de sucesso/sobrevivência para seus empreendimentos empreendedores com expectativa de gerar receitas dentro de 12 meses desde o início, eles são mais propensos a esperar por "condições favoráveis" do que iniciar um empreendimento.

Assuntos financeiros

Ao estudar r3, a relação entre experiência de trabalho passado e tentativa empreendedora passada é confirmada pelos resultados na Tabela 9. A maior probabilidade encontrada na tabela é de 70,9 % representando a chance de obter a primeira receita em um curto espaço de tempo para aqueles que costumavam fazer esforços empreendedores passados, tendo experiências de trabalho na área de gestão de produção e operações (por exemplo, computação real, ver apêndice 2 (c)).

A probabilidade de ganhar dinheiro em um curto espaço de tempo para aqueles sem experiência de trabalho ou experiências não relacionadas ao negócio, como o trabalho de administração pura, é considerada baixa (ver Tabela 9), especialmente se eles não tentaram perseguir um negócio ou abandonaram seus planos.

No geral, as experiências de trabalho e empreendedorismo têm sido importantes para a chance de ganhar dinheiro antecipado, o que, por sua vez, influencia a decisão dos empreendedores para iniciar seu empreendimento, como indicado pelos resultados do RQ1. Empreendedores potenciais que buscam seus esforços com base no pensamento desejoso, sem conhecimento profissional, habilidades e experiências de empreendedorismo, provavelmente enfrentariam uma incerteza muito maior de receita e, finalmente, achariam menos motivador começar. Aqueles que perseguem apesar de todos esses sinais de desvantagens o fazem por seus perigos.

O Financially Constrangido Vs. Sem Restrições

Com essa consideração, o RQ4 conecta observações empíricas em achados anteriores para aprender sobre diferenças na avaliação do tempo para a primeira receita para dois grupos caracterizados pelo grau de restrições financeiras. Os resultados indicam que tanto a perseverança quanto os tipos de recursos têm impactos significativos na defasagem de tempo para a primeira receita empresarial, sendo o recurso de poupança o mais influente para quem atualmente tem receita empresarial ($\beta_5 = 1,802$; $p < 0,001$). Isso está em consonância com a ideia de Harrison sobre o valor central das culturas progressistas onde a poupança é a mãe de investimentos futuros e sustentabilidade financeira. Além disso, para aqueles que esperam gerar receitas em breve (dentro de 12 meses), os recursos de investidores e banqueiros têm a maior influência ($\beta_3 = 1.664$; $p < 0,001$).

Além disso, os resultados da Tabela 11 sugerem que é impossível substituir os recursos necessários para fazer negócios com tempo e perseverança sem afetar negativamente a eficiência da geração de receitas (em termos de tempo). Isso porque as restrições financeiramente mostram uma baixa probabilidade de ganhar dinheiro antecipado, cerca de 6 % (com base na computação fornecida no Apêndice 2 (9(b))).

Surpreendentemente, Fig. 2 diz outro resultado interessante. Em primeiro lugar, as restrições financeiramente parecem ter começado mais cedo e mostraram maior chance de obter receitas comerciais de seu empreendimento. Em segundo lugar, caso os com restrições financeiras não esperem receitas antecipadas, tendem a exercer uma melhor perseverança do que os sem restrições.

Limitações do Estudo

Como mencionado anteriormente, esta pesquisa não é sem limitações. Em primeiro lugar, embora entre 3.071 entrevistados uma parcela significativa tenha vindo tanto de áreas urbanas quanto rurais, grande parte delas tem sido influenciada pelos fatores ambientais tipicamente do ambiente urbano, de modo que a generalização dos resultados para as regiões rurais e, talvez, outras regiões em atraso é limitada. Em segundo lugar, como discutido na seção de revisão da literatura, os resultados obtidos a partir deste curso de pesquisa podem não ter refletido várias outras características importantes e marcantes que empreendedores e empreendedores possuem hipoteticamente, como criatividade empreendedora, efeitos da assimetria da informação e diferenças espaciais e heterogeneidade entre grupos de diferentes status socioeconômicos. Essa limitação certamente exigirá mais esforço de amostragem de dados e talvez mais trabalho de modelagem envolvendo análise hierárquica de dados.

Eunice Neal, David Ruiz. (2020). Influential Article Review - Tools, Expertise and Persistence in the Presumed Growth Of Entrepreneurship in an Expanding Market. American Journal of Management, vol. 19, no. 6. <https://articlegateway.com/index.php/AJM/article/view/3390>