

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาความคิดเห็นของผู้ประกอบการที่ใช้บริการการประมูลจ้างผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) ในกลุ่มธุรกิจผู้ค้าโลหะภัณฑ์ กลุ่มตัวอย่างที่ศึกษา คือ ผู้ประกอบการในกลุ่มกิจการค้าโลหะภัณฑ์ที่เคยใช้บริการการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Auction) จำนวน 88 คน โดยแบ่งเป็น 3 กลุ่มด้วยกัน ได้แก่ กลุ่มโรงงานผู้ผลิต กลุ่มตัวแทนจำหน่ายหรือ ร้านค้า และกลุ่มผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้าง ผลการวิจัยพบว่า 1) ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ประกอบกิจการในลักษณะตัวแทนจำหน่ายหรือร้านค้า และจดทะเบียนในลักษณะของบริษัทจำกัด ซึ่งเจ้าของสถานประกอบการ จะมีส่วนร่วมในการตัดสินใจสรุปราคาในการประมูลงานทุกครั้ง 2) ความคิดเห็นของผู้ประกอบการส่วนใหญ่เชื่อว่า การประมูลจ้างด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์สามารถป้องกันการซื้อประมูลได้เพียงบางส่วนเท่านั้น เนื่องจากยังมีการเปิดช่องให้ผู้ประกอบการสมยอมราคาได้หลายวิธี 3) ผลจากการศึกษาถึงปัญหาของการประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์กับผู้ประกอบการในกลุ่มธุรกิจผู้ค้าโลหะภัณฑ์ พบว่า การประมูลด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ทำให้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีค่าใช้จ่ายมากขึ้น แต่ราคาสุดท้ายที่ชนะการประมูลงานกลับต่ำลง หลายครั้งผู้ประกอบการบางรายจำเป็นต้องทิ้งงานที่ประมูลได้และยอมเสียค่าปรับให้กับเจ้าของหน่วยงาน ผู้เปิดการประมูล เพื่อทำการเปิดประมูลใหม่

This research aimed to study an administrative management, the opinions of entrepreneurs, and the problems of the tender service via e-Auction of the entrepreneurs in the metal industries group who used the tender service via e-Auction. Sample groups, in a total of 88 persons, consisted of the entrepreneurs in the metal industries group who used to utilize e-Auction were divided into 3 groups such as manufacturing groups, sale agents or retailer groups, and contractor groups. The results of the research were as follows: 1) the majority of the entrepreneurs were sale agents or retailer groups registered as company limited whose enterprise' owners took part in making on price decision on tender every time. 2) The opinions of the majority of the entrepreneurs were that e-Auction would prevent compromised auction in some part only as there were still cases of opening sealed bid forms for the entrepreneurs to accept price in several methods. 3) The results of the problems of tender by e-Auction and the entrepreneurs in the metal industries group showed that they spents more expenses with the tender service via e-Auction, but the successful bidders ended up with lower tender prices. Many times some of the successful entrepreneurs had to abandon the projects that they had obtained and paid pealty to project's owner so as to have a new auction being called.