

สถานประกอบการ SMEs ในปัจจุบันมีสัดส่วนการใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านเว็บไซต์อยู่ในระดับค่อนข้างน้อย ซึ่งไม่สอดคล้องกับกระแสการค้าโลกในยุคที่มีการเปิดเสรีทางการค้า ส่งผลให้สูญเสียส่วนแบ่งการตลาดให้กับประเทศคู่แข่ง งานวิจัยครั้งนี้จึงมีวัตถุประสงค์ที่จะศึกษาช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ของธุรกิจ SMEs ประชากรที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นสมาชิกสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม ที่ได้จัดทำช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ ณ วันที่ 4 ธันวาคม 2546 จำนวน 9,287 ราย กำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างจำนวน 385 ราย เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยได้แก่ แบบสอบถาม เก็บข้อมูลผ่านทางเว็บไซต์ สถิติที่ใช้ได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน Chai-Square, ANOVA และวิเคราะห์ความแตกต่างเป็นรายคู่ด้วย Scheffe Analysis วิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS V.11

ผลการวิจัยพบว่าสภาพทั่วไปของสถานประกอบการธุรกิจ SMEs ส่วนใหญ่จัดตั้งในรูปแบบบริษัทจำกัดประเภท การผลิต มีทุนจดทะเบียนต่ำกว่า 50 ล้านบาท มีลักษณะธุรกิจแบบ B-to-B เปิดดำเนินธุรกิจระหว่าง 3 - 10 ปี มีเว็บไซต์มานาน้อยกว่า 1 ปี มีการชำระเงินผ่านธนาคาร มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักอยู่ภายในประเทศ เริ่มต้นจัดทำเว็บไซต์เนื่องจากต้องการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย ใช้การจัดส่งสินค้าภายในองค์กร จัดทำเว็บไซต์โดยใช้บริการจากภายนอกองค์กร มีบุคลากรบริหารเว็บไซต์น้อยกว่า 5 คน เสียค่าใช้จ่ายบริหารเว็บไซต์เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท มีรายได้เพิ่มขึ้นเฉลี่ยต่อเดือนหลังจากจัดทำเว็บไซต์ต่ำกว่า 10,000 บาท มีการลงทุนด้านฮาร์ดแวร์ต่ำกว่า 200,000 บาท และการลงทุนด้านซอฟต์แวร์ต่ำกว่า 200,000 บาท มีความพร้อมเนื่องจากมีกลุ่มลูกค้าในระบบอินเทอร์เน็ตรองรับ

เมื่อเปรียบเทียบความสัมพันธ์พบว่า ความสัมพันธ์ของลักษณะการดำเนินธุรกิจของสถานประกอบการ SMEs ที่มีช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ ขึ้นอยู่กับสภาพด้านรูปแบบการประกอบธุรกิจ 2 รายการ ขึ้นอยู่กับสภาพด้านประเภทการดำเนินธุรกิจ 5 รายการ ขึ้นอยู่กับสภาพด้านทุนจดทะเบียน 3 รายการ ขึ้นอยู่กับสภาพด้านลักษณะการดำเนินธุรกิจ 4 รายการ ขึ้นอยู่กับสภาพด้านระยะเวลาวันที่ได้เปิดดำเนินธุรกิจ 6 รายการ เมื่อเปรียบเทียบความแตกต่างปัญหาอุปสรรค และข้อจำกัด ในการจัดทำช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ พบว่าสภาพด้านรูปแบบการประกอบธุรกิจมีความแตกต่าง 2 ข้อ สภาพด้านประเภทการดำเนินธุรกิจมีความแตกต่าง 10 ข้อ สภาพด้านทุนจดทะเบียนมีความแตกต่าง 2 ข้อ สภาพด้านลักษณะรูปแบบธุรกิจมีความแตกต่าง 12 ข้อ และสภาพด้านระยะเวลาที่ได้เปิดดำเนินธุรกิจมีความแตกต่าง 7 ข้อ การวิจัยครั้งนี้กำหนดระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

The purpose of this study was to investigate sale distribution via Websites of SMEs business. The subjects of this study were 385 members of SMEs Development Institute whose sale distributions were made via Websites within December 4, 2003. Questionnaires were used to collect the data via Websites. Percentage, Standard Deviation, Chi-Square, ANOVA and Sheffe Analysis via SPSS V.11 software were employed to analyze the data

It was found that most SMEs business was established as a company limited with less than 50 million baht capital. Their business was of B-to-B type, and had been in operation for 3-10 years. However, the operation on their own Websites was less than 1 year, targeting at local customers. Their Websites were initiated in order to increase sale distribution channel as there were a number of customers using the Internet. The Websites were provided by external service, each of which was managed by less than 5 people. The expense on the Website management was less than 10,000 baht. The hardware and software capital was less than 200,000 baht each. Merchandises were delivered by company's internal service. Payment was made through commercial banks. With the Website operation, average monthly income increased less than 10,000 baht.

With respect to the relationship of the studied SMEs' operation characteristics and their conditions, 2 items asked in the questionnaire were found depending on types of establishments, 5 items on of types of business, 3 items on registered capital, 4 items on dealing agents, and another 6 items on business operation period. Regarding the comparison of problems, obstacles, and limitations encountered by the studied SMEs, it was found that there were 2 differences in types of establishments, 10 in types of business, 2 in registered capital, 12 in dealing agents, and another 7 in business operation period. All findings were significant at the level of .05.