

Кантафон Фанітрат, Вілерт Пуріват, Данупол Хунсопон

Аналіз чинників, що впливають на готовність МСП до розумної роздрібною торгівлі: Підхід із використанням моделювання структурних рівнянь

Метою цього дослідження є вивчення чинників, що впливають на готовність до створення бізнесу у сфері розумної роздрібною торгівлі. У цій статті використаний кількісний підхід. Вибірка складалася з 323 підприємців сфери роздрібною торгівлі в Таїланді. Дані зібрані через анкетування і проаналізовані за допомогою моделювання структурних рівнянь (SEM), щоби перевірити, чи є модель, побудована протягом цього аналізу, погодженою і придатною для практичного застосування. Впливовими чинниками є: 1) прийняття та використання технології підприємцями ($\beta = 0,63, p < 0,05$), 2) ресурсна база підприємців ($\beta = 0,52, p < 0,05$), 3) аспект створення ділових мереж підприємцями ($\beta = 0,48, p < 0,05$), і 4) компетенції підприємців ($\beta = 0,40, p < 0,05$). Ці чинники суттєво впливають на готовність до виходу на ринок роздрібною торгівлі, що погоджується з емпіричними даними. Аналіз моделювання структурних рівнянь надає можливість проаналізувати чинники, що впливають на готовність малого та середнього бізнесу до виходу на ринок роздрібною торгівлі. Модель відповідає зазначеним критеріям, про що свідчать такі показники відповідності: $CMIN/DF = 2,841$, $CFI = 0,945$, $IFI = 0,942$ та $RMR = 0,036$.

Ключові слова: прийняття технологій, ресурсна база, мережева взаємодія, компетенції, розумна роздрібною торгівля

Класифікація JEL: L26, M15, O32, L81



Стаття знаходиться у відкритому доступі і може розповсюджуватися на умовах ліцензії Creative Commons Attribution 4.0 International license, що дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії за умови наявності відповідного посилання на оригінальну версію статті.