

บทที่ 6

สรุปผล การอภิปรายผล ข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่อง ความต้องการใช้บริการอิเล็กทรอนิกส์เบงกิ้งด้านการค้าระหว่างประเทศของธุรกิจส่งออกในเขตส่งออกของนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ มีวัตถุประสงค์ของการศึกษาเพื่อศึกษาถึงความต้องการใช้บริการอิเล็กทรอนิกส์เบงกิ้งในด้านการค้าระหว่างประเทศของธุรกิจส่งออกในเขตส่งออกของนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ

สรุปผลการวิเคราะห์

จากการวิเคราะห์พบว่า ธุรกิจส่งออกในเขตส่งออกของนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือจังหวัดลำพูน ส่วนใหญ่จะเปิดดำเนินการมาประมาณ 6 – 11 ปี มีทุนจดทะเบียนอยู่ในช่วง 10 – 50 ล้านบาท ผู้ถือหุ้นส่วนใหญ่เป็นสัญชาติญี่ปุ่น และมีจำนวนคนงานอยู่ในช่วง 100 – 499 คน บริษัทส่วนใหญ่ร้อยละ 95 ใช้คอมพิวเตอร์ในการทำงาน และในจำนวนนี้มีเพียงส่วนน้อยคือร้อยละ 37.5 ที่ใช้ระบบ On-line โดยเชื่อมโยงกับบริษัทในเครือร้อยละ 80

ในส่วนของรูปแบบการดำเนินงาน ธุรกิจส่งออกในเขตส่งออกของนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือส่วนใหญ่จะดำเนินการด้านการค้าระหว่างประเทศเอง โดยเป็นการประกอบธุรกิจทั้งด้านการส่งออกและนำเข้าวัตถุดิบเพื่อการผลิต โดยส่วนใหญ่จะมียอดการส่งออกและนำเข้าอยู่ในช่วง 100,000,001 – 500,000,000 บาทต่อปี สินค้าที่ผลิตส่วนใหญ่คืออิเล็กทรอนิกส์ เครื่องใช้ไฟฟ้า คิดเป็นร้อยละ 47.5 โดยส่งออกไปยังตลาดประเทศญี่ปุ่นเป็นส่วนใหญ่ร้อยละ 52.5 รูปแบบการจัดจำหน่ายจะเป็นการผลิตเพื่อจำหน่ายให้แก่บริษัทแม่หรือบริษัทในเครือร้อยละ 75.7

ลักษณะการใช้บริการทั่วไปกับธนาคารพาณิชย์นั้น ในด้านเงินฝาก ธนาคารพาณิชย์ไทยที่ธุรกิจส่งออกใช้บริการด้านเงินฝากมากที่สุดคือ ธนาคารกรุงเทพฯ จำกัด (มหาชน) ส่วนธนาคารต่างชาติคือธนาคารโตเกียวมิทซูบิชิ สัญชาติญี่ปุ่น ซึ่งผลสอดคล้องกับสัดส่วนของบริษัทซึ่งส่วนใหญ่เป็นสัญชาติญี่ปุ่น

ด้านสินเชื่อธนาคารพาณิชย์ไทยที่ธุรกิจส่งออกใช้บริการมากที่สุดคือธนาคารไทยพาณิชย์ ส่วนธนาคารต่างชาติคือธนาคารโตเกียวมิทซูบิชิ จำกัด ด้านการค้าระหว่างประเทศ ธนาคารพาณิชย์

ไทยที่ธุรกิจส่งออกใช้บริการมากที่สุดคือธนาคาร ไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ส่วนธนาคารต่างชาติคือ ธนาคาร โทเกียวมิทซูบิชิ จำกัด

ในส่วนของการใช้บริการด้านการค้าระหว่างประเทศ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะใช้บริการทั้งด้าน Import และ Export โดยความถี่ในการใช้บริการส่วนใหญ่โดยเฉลี่ยอยู่ที่ 1-5 ครั้งต่อเดือน ยกเว้นบริการด้านเงินโอนออกเพื่อชำระค่าสินค้าจะใช้บริการเฉลี่ย 6-10 ครั้งต่อเดือน

ในการติดต่อกับธนาคารพาณิชย์เพื่อทำรายการด้านการค้าระหว่างประเทศ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะใช้วิธีการแฟกซ์เอกสารไปก่อนแล้วจึงส่งเอกสารตัวจริงตามไปภายหลัง ซึ่งธุรกิจส่งออกเห็นว่าวิธีการดังกล่าวมีความสะดวกในระดับมาก ส่วนปัญหาที่ได้รับจากการใช้บริการส่วนใหญ่พบว่า ปัญหาเรื่องความสะดวกรวดเร็วทันต่อเวลาที่ต้องการเป็นปัญหาที่สำคัญมากที่สุด

ในส่วนของการแจ้งข้อมูลข่าวสารจากธนาคารพาณิชย์ ธุรกิจส่งออกในเขตส่งออกของนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือส่วนใหญ่จะได้รับการแจ้งจากธนาคารพาณิชย์ภายในวันเดียวกันหลังจากที่ธนาคารพาณิชย์ทำรายการแล้วเสร็จ สำหรับปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้บริการธุรกิจส่งออกส่วนใหญ่จะรับทราบปัญหาจากการตรวจสอบพบด้วยตนเอง

จากการศึกษาได้แบ่งกลุ่มธุรกิจส่งออกจำนวน 37 ราย ออกเป็น 3 กลุ่มคือ กลุ่มที่รู้จักและใช้บริการจำนวน 5 ราย กลุ่มที่รู้จักแต่ยังไม่ได้ใช้บริการ จำนวน 22 ราย และกลุ่มที่ไม่รู้จักและยังไม่ได้ใช้บริการอิเล็กทรอนิกส์เบงกิ้งด้านการค้าระหว่างประเทศจำนวน 10 ราย

กลุ่มที่รู้จักและใช้บริการอยู่ในปัจจุบันจำนวน 5 ราย ส่วนใหญ่ใช้บริการกับธนาคาร โทเกียวมิทซูบิชิ จำกัด บริการที่ใช้มากที่สุดคือทำรายการเงินโอน เพื่อชำระค่าสินค้าไปต่างประเทศ และสอบถามเงินโอนเข้าค่าสินค้าจากต่างประเทศ ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการคือ ช่วยประหยัดเวลา โดยส่วนใหญ่มีระดับความพอใจที่มีต่อการใช้บริการอยู่ในระดับปานกลาง ปัญหาที่พบมากที่สุดจากการใช้บริการคือ ขาดการติดต่อบ่อยครั้งขณะที่ทำรายการอยู่ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความเห็นว่า จะใช้บริการต่อไปถ้ามีการพัฒนาปรับปรุงข้อบกพร่องให้ดีขึ้น และมีบางส่วนที่มีแนวโน้มจะเลิกใช้

กลุ่มที่รู้จักบริการและยังไม่ได้ใช้บริการมีจำนวน 22 ราย ในกลุ่มนี้มีจำนวน 14 รายที่มีความต้องการที่จะใช้บริการ บริการที่มีความต้องการใช้มากที่สุดคือ แสดงอัตราแลกเปลี่ยนประจำวัน โดยมีความคาดหวังมากที่สุดต่อเรื่องความถูกต้องของข้อมูลที่แสดง ปัจจัยที่สำคัญที่สุดต่อการตัดสินใจนำเอาบริการดังกล่าวมาใช้บริการนั้นขึ้นอยู่กับความคิดเห็นของผู้บริหารเป็นสำคัญ ที่เหลือจำนวน 8 รายไม่มีความต้องการใช้บริการส่วนใหญ่ให้เหตุผลว่า ปริมาณงานน้อยจึงไม่จำเป็นต้องใช้

กลุ่มที่ไม่รู้จักและยังไม่ได้ใช้บริการจำนวน 10 ราย ในกลุ่มนี้มีจำนวน 8 รายที่มีความต้องการใช้บริการ บริการที่ต้องการใช้มากที่สุดคือ บริการสอบถามเงินโอนเข้าค่าสินค้าจากต่างประเทศ และแสดงอัตราแลกเปลี่ยนประจำวัน โดยมีความคาดหวังมากที่สุดต่อการเพิ่มความสะดวกและความรวดเร็วในการติดต่อสื่อสารระหว่างบริษัทกับธนาคาร และสามารถเรียกดูอัตราแลกเปลี่ยน ปัจจัยที่มีผลต่อการที่จะนำเอาบริการมาใช้นั้นส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับความคิดเห็นของผู้บริหารเป็นสำคัญ ที่เหลือ 2 รายไม่มีความต้องการใช้บริการโดยให้เหตุผลว่าปริมาณงานน้อยจึงไม่จำเป็นต้องใช้

อภิปรายผลการศึกษา

การศึกษาเรื่อง ความต้องการใช้บริการอิเล็กทรอนิกส์แบ่งกึ่งด้านการค้าระหว่างประเทศ ของธุรกิจส่งออกในเขตส่งออกของนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือในครั้งนี้ได้นำเอาทฤษฎีระบบสารสนเทศเพื่อการจัดการสำหรับนักเศรษฐศาสตร์ในเรื่อง ต้นทุน/ประสิทธิภาพหรือการวิเคราะห์คุณค่า ซึ่งได้กล่าวถึงประโยชน์ของการนำเอาระบบสารสนเทศเข้ามาใช้ในองค์กรไว้ทั้งสิ้น 12 ข้อ ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้ความสำคัญต่อประโยชน์ดังกล่าวสอดคล้องกับทฤษฎีอยู่ 6 ข้อดังนี้

สามารถสนองตอบต่อเหตุการณ์ที่มีได้คาดคิดได้ดียิ่งขึ้น บริการอิเล็กทรอนิกส์แบ่งกึ่งด้านการค้าระหว่างประเทศนั้นจะต้องสามารถรายงานสถานะของรายการด้านการค้าระหว่างประเทศไม่ว่าจะเป็นในด้านการส่งออก หรือนำเข้า ซึ่งระบบจะต้องมีการรายงานสถานะของรายการที่ทำว่า ณ ปัจจุบันอยู่ในสถานะใด เช่นรายงานว่าได้มีการส่งเอกสารเพื่อเรียกเก็บเงินไปยังผู้สั่งซื้อสินค้าในต่างประเทศเป็นที่เรียบร้อยแล้ว หรือมีการรายงานผลว่า ได้รับการชำระเงินจากผู้สั่งซื้อสินค้าเป็นที่เรียบร้อยแล้ว หรือรายงานสถานะของรายการต่างๆ ที่ผู้ประกอบการสั่งให้ธนาคารดำเนินการในแต่ละวัน ว่าได้ทำการถึงขั้นตอนไหน ทั้งนี้เป็นการป้องกันเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดซึ่งอาจเกิดขึ้นได้เช่น เจ้าหน้าที่ลืมทำรายการ หรือทำรายการไม่ทันต่อเวลาที่ต้องการ ซึ่งจะเป็นผลเสียต่อการดำเนินธุรกิจ โดยเฉพาะด้านการวางแผนด้านการเงิน

ปรับปรุงระบบการสื่อสารให้ดีขึ้น บริการอิเล็กทรอนิกส์แบ่งกึ่งด้านการค้าระหว่างประเทศนั้นอำนวยความสะดวกในด้านการติดต่อสื่อสารระหว่างธนาคารกับผู้ประกอบการได้ดีมากขึ้น เนื่องจากการลดปัญหาอุปสรรคในเรื่องของการคมนาคม และลดค่าใช้จ่ายด้านการติดต่อสื่อสาร โดยเฉพาะอย่างยิ่งค่าโทรศัพท์ ซึ่งปกติผู้ประกอบการต้องเดินทางมาทำรายการเองที่ธนาคารซึ่งศูนย์บริการการค้าต่างประเทศของแต่ละธนาคารจะตั้งอยู่ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ ผู้ประกอบการจะต้องเสียเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทาง รวมทั้งเสียค่าโทรศัพท์ซึ่งคิด

เป็นทางไกลนาทีละ 3 บาท ระหว่างจังหวัดลำพูน และจังหวัดเชียงใหม่ รวมทั้งผู้ประกอบการและธนาคารสามารถสื่อสารกันผ่านทางหน้าจอคอมพิวเตอร์ ซึ่งใช้หลักการเดียวกับ E-mail

เพิ่มประสิทธิภาพในการควบคุม เนื่องระบบการควบคุมความปลอดภัยในการติดต่อสื่อสารทางอิเล็กทรอนิกส์นั้น ธนาคารผู้ให้บริการต้องคำนึงถึงความปลอดภัยในด้านข้อมูลทางการเงินของลูกค้าเป็นอย่างมาก ดังนั้นผู้ประกอบการจึงคาดหวังในเรื่องการควบคุมที่มีประสิทธิภาพและปลอดภัยค่อนข้างมาก

ประหยัดค่าใช้จ่าย การนำเอาระบบดังกล่าวมาใช้แทนระบบเดิมซึ่งเป็นแบบ Manual ผู้ประกอบการจึงคาดหวังในเรื่องของความสามารถในการลดค่าใช้จ่ายของธุรกิจเพื่อเป็นการลดต้นทุนในการดำเนินงาน ไม่ว่าจะเป็นด้านค่าพนักงาน การติดต่อสื่อสาร หรือการคมนาคม

ตัดสินใจดีขึ้น ระบบดังกล่าวจะต้องให้ประโยชน์แก่ผู้ประกอบการในเรื่องข้อมูลข่าวสารที่ทันสมัย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนประจำวัน ซึ่งมีผลกระทบต่อการค้าเงินธุรกิจด้านการค้าระหว่างประเทศค่อนข้างมาก เนื่องจากผู้ประกอบการต้องมีการตั้งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศเป็นสกุลเงินต่างประเทศ ดังนั้นการรายงานข้อมูลที่เป็นปัจจุบัน จะมีผลดีต่อการตัดสินใจในเรื่องของการดำเนินงานค่อนข้างมาก ทั้งนี้เพื่อเป็นการป้องกันการขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยน

ประหยัดเวลา การนำเอาระบบอิเล็กทรอนิกส์เบงกิ้งด้านการค้าระหว่างประเทศมาใช้แทนระบบเดิมนั้น ผู้ประกอบการย่อมคาดหวังว่าจะช่วยประหยัดเวลาในการทำงานเมื่อเปรียบเทียบกับการทำงานในรูปแบบเดิมได้ และสามารถจะนำเอาเวลาที่ประหยัดได้นั้น ไปใช้ในการทำงานอื่นที่เป็นประโยชน์ต่อไป

จะเห็นได้ว่าประโยชน์ที่ทฤษฎีกล่าวไว้ 12 ข้อ นั้น สอดคล้องกับงานวิจัยฉบับนี้อยู่ 6 ข้อ ทั้งนี้เนื่องจากระบบอิเล็กทรอนิกส์เบงกิ้งด้านการค้าระหว่างประเทศนั้น เป็นระบบที่ทางธนาคารพาณิชย์ซึ่งเป็นองค์กรภายนอกที่ออกแบบให้สอดคล้องกับการดำเนินงานด้านการค้าระหว่างประเทศของผู้ประกอบการ และเพื่อให้สามารถช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานของผู้ประกอบการ ทั้งนี้มิได้เป็นระบบที่ผู้ประกอบการสร้างขึ้นเองโดยอาศัยฐานข้อมูลของกิจการ ดังนั้นทฤษฎีบางข้อจึงไม่เหมาะสมหรือไม่สอดคล้องกับงานวิจัยฉบับนี้

ข้อค้นพบ

จากการศึกษาพบว่า ธุรกิจส่งออกส่วนใหญ่มีผู้ถือหุ้นใหญ่เป็นชาวญี่ปุ่น ร้อยละ 55 ประเภทธุรกิจส่วนใหญ่คือ อิเล็กทรอนิกส์ เครื่องใช้ไฟฟ้า โดยผลิตและจำหน่ายให้บริษัทแม่ ตลาดส่งออกหลักที่สำคัญคือประเทศญี่ปุ่น ลักษณะการส่งออกและนำเข้านั้นจะมีคู่ค้าส่วนใหญ่เป็นบริษัทในเครือ และส่วนใหญ่ใช้วิธีการชำระเงินทางการค้าระหว่างประเทศโดยวิธีการ โอนเงิน

จำนวนธุรกิจส่งออกที่ปัจจุบันใช้บริการอิเล็กทรอนิกส์เบงกิ้งด้านการค้าระหว่างประเทศ 5 ราย ปัญหาที่ธุรกิจส่งออกพบจากการใช้บริการที่สำคัญคือ สายหลุดบ่อยขณะที่ทำรายการอยู่ ใช้เวลานานในการเข้าสู่ระบบ และการทำงานของระบบค่อนข้างช้า และมีบางส่วนมีแนวโน้มที่จะเลิกใช้บริการดังกล่าว

กลุ่มที่รู้จักบริการดังกล่าวแล้วแต่ยังไม่ได้ใช้บริการมีจำนวน 22 ราย ในกลุ่มนี้พบว่ามีจำนวน 14 ราย ที่มีความต้องการที่จะใช้ โดยบริการที่ต้องการจะใช้มากที่สุดนั่นคือ แสดงอัตราแลกเปลี่ยนประจำวัน และแสดงอัตราดอกเบี้ยเงินฝาก ซึ่งบริการทั้งสองนี้เป็นบริการสอบถามข้อมูล ไม่ได้เป็นการทำรายการด้านการค้าระหว่างประเทศแต่อย่างใด ส่วนจำนวน 10 รายที่ไม่มีความต้องการใช้บริการให้เหตุผลหลักคือ ปริมาณงานมีน้อย และ วิธีการที่ใช้แบบเดิมนั้นดีอยู่แล้ว

กลุ่มที่ไม่รู้จักบริการจำนวน 10 ราย หลังจากได้รับการชี้แจงถึงลักษณะการให้บริการดังกล่าวแล้ว พบว่ามีจำนวนผู้ที่ต้องการใช้บริการถึง 8 ราย โดยบริการที่มีความต้องการใช้มากที่สุดคือ สอบถามเงินโอนเข้าค่าสินค้าจากต่างประเทศ ซึ่งบริการทั้งสองนี้เป็นบริการสอบถามข้อมูล ไม่ได้เป็นการทำรายการด้านการค้าระหว่างประเทศแต่อย่างใด เช่นเดียวกับกลุ่มข้างต้น ส่วนจำนวน 2 รายที่ไม่มีความต้องการใช้บริการให้เหตุผลหลักคือ ปริมาณงานมีน้อยจึงไม่จำเป็นต้องใช้

โดยสรุปแล้วพบว่ามีจำนวนธุรกิจส่งออกรวม 22 ราย ที่ยังไม่ได้ใช้บริการแต่มีความต้องการที่จะใช้บริการดังกล่าว

ข้อจำกัด

ในการศึกษาครั้งนี้พบว่ามีข้อจำกัดในเรื่องของจำนวนผู้ใช้บริการอิเล็กทรอนิกส์เบงกิ้งด้านการค้าระหว่างประเทศซึ่งมีจำนวนเพียง 5 ราย เป็นผลทำให้ผลการวิเคราะห์สำหรับกลุ่มนี้ออกมาไม่ชัดเจน

ข้อเสนอแนะ

จากปัญหาที่ธุรกิจส่งออกจำนวน 5 รายที่ปัจจุบันใช้บริการอิเล็กทรอนิกส์เบงกิ้งด้านการค้าระหว่างประเทศพบจากการใช้บริการที่สำคัญได้แก่ ปัญหาในการติดต่อสื่อสารเนื่องจากสายหลุดบ่อยขณะที่ทำรายการอยู่ ใช้เวลานานในการเข้าสู่ระบบ และการทำงานของระบบค่อนข้างช้า เป็นผลทำให้ใช้เวลาในการทำรายการและค่าใช้จ่ายในการติดต่อสื่อสารเพิ่มขึ้น ทั้งนี้เนื่องจากการติดต่อสื่อสารระหว่างบริษัทลูกค้ากับธนาคารนั้นจะเป็นการติดต่อผ่าน โมเด็มไปเข้าสู่ศูนย์คอมพิวเตอร์ของ

ธนาคารที่ให้บริการ ข้อเสนอแนะสำหรับธนาคารผู้ให้บริการคือ ควรปรับปรุงระบบการติดต่อสื่อสารระหว่างธนาคารกับลูกค้าให้ดีขึ้นโดย เพิ่มประสิทธิภาพในการรับส่งข้อมูลของระบบให้ดียิ่งขึ้น เพิ่มหมายเลขโทรศัพท์เพื่อให้ลูกค้าติดต่อเข้าสู่ระบบได้ง่ายขึ้น และควรมีการสำรวจถึงปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างสม่ำเสมอเพื่อนำมาเป็นข้อมูลในการพัฒนาปรับปรุงระบบที่ให้บริการให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ทั้งนี้เพื่อเป็นการเพิ่มความพอใจและรักษาลูกค้าของธนาคาร

จากผลการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกที่รู้จักบริการแต่ยังไม่ได้ใช้บริการมีจำนวน 22 ราย ในกลุ่มนี้มีจำนวน 14 รายที่มีความต้องการใช้บริการ ซึ่งถือเป็นลูกค้าที่มีศักยภาพของธนาคารพาณิชย์ เพื่อเป็นการเพิ่มจำนวนผู้ใช้บริการให้มากยิ่งขึ้น ธนาคารพาณิชย์ควรทำการเข้าไปพบผู้ประกอบการ เพื่อให้รู้ถึงสาเหตุที่สำคัญสำหรับผู้ประกอบการกลุ่มนี้ที่มีความต้องการใช้แต่เพราะเหตุใดจึงยังไม่ใช้บริการ ซึ่งอาจเนื่องมาจากผู้ประกอบการยังขาดข้อมูลที่เพียงพอที่จะเป็นประโยชน์ต่อการตัดสินใจ หรือยังไม่มีธนาคารพาณิชย์ใดเข้าไปเสนอบริการดังกล่าว

ในส่วนของกลุ่มที่ไม่รู้จักบริการแต่มีความต้องการที่จะใช้บริการดังกล่าวหลังจากที่ได้รับ การชี้แจงถึงรูปแบบการให้บริการ พบว่ามีจำนวน 8 รายที่มีความต้องการใช้บริการ กลุ่มนี้ธนาคารพาณิชย์ควรเข้าไปเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ถึงรูปแบบการให้บริการและมีการติดตามผลต่อไปเพื่อแนะนำให้นำมาใช้บริการดังกล่าว

จากการศึกษาพบว่าบริการที่กลุ่มที่รู้จักแต่ยังไม่ได้ใช้บริการมีความต้องการใช้มากที่สุดคือ บริการแสดงอัตราแลกเปลี่ยนประจำวัน และแสดงอัตราดอกเบี้ยเงินฝาก ซึ่งบริการทั้งสองเป็น บริการสอบถามข้อมูล ไม่ได้เป็นการทำรายการ (Transaction) ด้านการค้าระหว่างประเทศแต่อย่างใด เช่นเดียวกับกับกลุ่มที่ไม่รู้จักบริการแต่มีความต้องการที่จะใช้บริการ ซึ่งพบว่าบริการที่กลุ่มนี้ ต้องการใช้มากที่สุดคือ บริการสอบถามเงินโอนเข้าค่าสินค้าจากต่างประเทศ และแสดงอัตราแลกเปลี่ยนประจำวัน ซึ่งไม่ได้เป็นการทำรายการด้านการค้าระหว่างประเทศเช่นกัน ดังนั้นสำหรับสองกลุ่มนี้ธนาคารพาณิชย์ควรเข้าไปศึกษาถึงสาเหตุ โดยการสอบถามลูกค้าว่าเหตุใดจึงไม่ต้องการทำ รายการด้านการค้าระหว่างประเทศผ่านทางระบบ เพื่อจะได้นำผลมาพัฒนาปรับปรุงให้ตรงกับ ความต้องการต่อไป