

บทสรุปและข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาถึงการจัดการธุรกิจของผู้แทนจำหน่ายรถแทรกเตอร์ที่ใช้ในการเกษตร
ทอสรุปได้ดังนี้

ปัจจุบัน มีบริษัทประกอบธุรกิจค้ำนี้อยู่ 11 แห่ง ในบรรดาบริษัทดังกล่าวมีเพียง
2 แห่งที่มีการลงทุนค้ำนี้อุตสาหกรรมประกอบรถแทรกเตอร์ในประเทศ ได้แก่ บริษัท
อุตสาหกรรมไทยมอเตอร์ จำกัด และบริษัท หลุยส์ ที. เลียวโนเวนส์ จำกัด ส่วนอีก 9 แห่ง
เป็นเพียงบริษัทที่ส่งซื้อรถแทรกเตอร์สำเร็จรูปทั้งคันจากต่างประเทศเข้ามาจำหน่าย อย่างไรก็ตาม
ก็ตาม บริษัทที่ประกอบธุรกิจดังกล่าวเกือบทุกแห่งมีโครงสร้างของการเป็นเจ้าของกิจการและ
คณะผู้บริหารแบบบริษัทประเภทผู้ถือหุ้นภายในครอบครัว ขณะเดียวกันแต่ละบริษัทนอกจากเป็น
ผู้แทนจำหน่ายรถแทรกเตอร์ที่ใช้ในการเกษตรแล้วยังเป็นผู้แทนจำหน่ายสินค้าอื่น ๆ อีกหลายชนิด
ดังนั้นธุรกิจดังกล่าวจึงเป็นธุรกิจที่ดำเนินการในระดับย่อยหรือระดับแผนก การวางแผนค้ำนี้
การจัดการทุกอย่าง จึงทำงานเป็นกลุ่มในลักษณะระดับย่อยหรือแผนก โดยมีปัจจัยที่สำคัญที่สุดคือ
ทรัพยากรค้ำนี้กำลังคน โดยเฉพาะตัวผู้จัดการฝ่ายจะต้องรับผิดชอบในค้ำนี้การควบคุมการทำงาน
และการประเมินผลงาน ตลอดจนมีการนำเอาระบบการบริหารตามจุดมุ่งหมาย (M.B.O.) เป็นหลัก
มาใช้ ซึ่งถือว่าเป็นระบบที่เหมาะสมกับธุรกิจดังกล่าว

ค้ำนี้การจ้ค้องค้ำนี้ การจ้ค้องค้ำนี้การบริหารของบริษัทผู้แทนจำหน่ายรถแทรกเตอร์
ส่วนใหญ่มีการจ้ค้องค้ำนี้การในระดับย่อยที่เรียกว่าฝ่ายแทรกเตอร์ หรือฝ่ายการตลาดรถแทรกเตอร์
ถือเป็นหน่วยงานประเภทศูนย์ค้ำนี้ไรของบริษัท โดยมีผู้จัดการฝ่าย รองผู้จัดการฝ่าย หรือ
ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่ายที่มีอำนาจหน้าที่สูงสุดในฝ่ายและรอง ๆ มา นอกจากนี้ ภายในฝ่ายแทรกเตอร์
ได้มีการแบ่งย่อยออกเป็นแผนกและมีขอบเขตงานที่รับผิดชอบแตกต่างกันคือ แผนกขายรถแทรกเตอร์

รับผิดชอบการขายและเก็บเงินให้ได้ตามเป้าหมายที่กำหนดให้ แผนกอะไหล่รถแทรกเตอร์
 รับผิดชอบการส่งอะไหล่เข้าและควบคุมสต็อกสินค้า รวมทั้งขายหน้าร้าน แผนกซ่อมและ
 บริการ รับผิดชอบด้านการซ่อมต่อเติม บำรุงรักษา ปรับปรุง และคัดแปลงตามต้องการ
 ของลูกค้าทั้งในและนอกสถานที่ แผนกเลขานุการฝ่ายมีหน้าที่จัดการงานธุรการทั้งหมดของฝ่าย
 รวมทั้งมีอำนาจในการจัดส่ง คำสั่งงานแทนผู้จัดการฝ่ายไปยังพนักงานทุกแผนกของฝ่าย
 ที่ได้รับมอบหมายจากผู้จัดการฝ่ายหรือเป็นงานประจำของฝ่าย

ส่วนปัญหาจัดการด้านการเงิน การสั่งซื้อรถแทรกเตอร์เพื่อใช้ในการเกษตร
 จะต้องสั่งจองล่วงหน้าหนึ่งปี เพื่อให้ประเทศผู้ผลิตสามารถวางแผนการผลิตและจะมีการกำหนด
 ส่งมอบให้เป็นรายงวด โดยปกติการเซ็นสัญญาจะทำการปีต่อปี ยกเว้นรถแทรกเตอร์ยี่ห้อ ฟอร์ด
 และแมสซี-เฟอร์กูสัน ที่อนุญาตให้เซ็นสัญญาครั้งละสามปี โดยกำหนดการชำระเงินในรูป
 เงินตราสกุลเหรียญสหรัฐ หรือปอนด์สเตอร์ลิงอังกฤษ หรือเงินตราของประเทศผู้ผลิต
 และส่วนใหญ่จะคำนวณตามราคา ซี.ไอ.เอฟ.กรุงเทพฯ ทั้งนี้ บริษัทจะต้องเปิดเช็คเตอร์ออฟ
 เครดิตก่อนรถแทรกเตอร์ลงเรือประมาณ 60-90 วัน อย่างไรก็ตาม เงื่อนไขการชำระเงิน
 อาจเป็นระยะยาวได้ หากการสั่งซื้อรถแทรกเตอร์จำนวนมาก โดยโรงงานผู้ผลิตในกลุ่มประเทศ
 สังคมนิยม จะคิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 4-8 ต่อปี ขณะที่โรงงานในกลุ่มประเทศโลกเสรีคิดร้อยละ
 10-15 ต่อปี นอกจากนี้ บริษัทนำเข้าจะต้องรับการภาษี อันได้แก่ ภาษีขาเข้า ภาษีการค้า
 และภาษีมำรุ่งท้องถิ่น ในอัตราดังนี้

กรณีนำเข้าเป็นชิ้นส่วนประกอบ

ภาษีขาเข้า	ร้อยละ 2 ของราคาซี.ไอ.เอฟ. กรุงเทพฯ ฯ
ภาษีการค้า	ร้อยละ 1.5 (ของราคาซี.ไอ.เอฟ. กท บวก ภาษีขาเข้า บวก กำไรมาตรฐาน)
ภาษีมำรุ่งท้องถิ่น	ร้อยละ 10 ของภาษีการค้า

กรณีนำเข้าเป็นรถแทรกเตอร์สำเร็จรูป

ภาษีขาเข้า	ร้อยละ 5 ของราคาซี.ไอ.เอฟ. กรุงเทพฯ ฯ
ภาษีการค้า	ร้อยละ 3 (ของราคาซี.ไอ.เอฟ. กท บวก ภาษีขาเข้า บวก กำไรมาตรฐาน)
ภาษีมำรุ่งท้องถิ่น	ร้อยละ 10 ของภาษีการค้า

ด้านการจัดการตลาด ผู้แทนจำหน่ายไม่ได้อาศัยข้อมูลการตลาดจากการวิจัยตลาด เพียงอาศัยข้อมูลจากรายงานของพนักงานขาย และเอเย่นต์ประจำท้องถิ่น การจัดการด้านผลิตภัณฑ์และบริการหลังการขายของรถยนต์เทอร์ที่ผลิตจากประเทศโลกเสรีมีมากกว่ารถยนต์เทอร์ที่ผลิตจากประเทศสังคมนิยม การจัดจำหน่ายส่วนใหญ่ทำผ่านเอเย่นต์ที่มีอยู่เกือบทุกจังหวัด การส่งมอบรถขึ้นอยู่กับระยะทาง ถ้าระยะทางไกล จะใช้วิธีขับไป แต่ถ้าระยะทางไกลก็จะส่งโดยรถสิบล้อ การโฆษณาจะใช้ทั้งวิธีสื่อโฆษณา และวิธีโฆษณาโดยการสาธิต การส่งเสริมการขาย นอกจากจะทำผ่านเอเย่นต์แล้ว บริษัทจะเข้าร่วมงานแสดงสินค้า และออกร้านประจำปีของงานระดับจังหวัด ซึ่งงบประมาณดังกล่าว บริษัทจะได้จากโรงงานผลิตเป็นรายปี ในอัตราร้อยละ 5 ของมูลค่าราคาสินค้าที่ส่งเข้ามาจำหน่าย ยุทธวิธีการตลาดที่สำคัญได้แก่ การเข้าถึงตลาดด้วยการแย่งชิงเอเย่นต์ การจูงใจเกษตรกรโดยการแถมของขวัญ และการนำเทคนิคการกำหนดราคาคงที่ลูกค้า ส่วนความต้องการของตลาดทั่วประเทศ มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ต่อปี อย่างไรก็ตามแนวโน้มดังกล่าวจะต้องขึ้นอยู่กับผลผลิต ราคายาง ค่าครองชีพ และสภาพดินฟ้าอากาศ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการกำหนดความสามารถในการซื้อของเกษตรกร

การจัดการด้านบัญชี การทำบัญชี ใ้มีการลงบัญชีตามหลักบัญชีทั่วไป มีการทำบัญชีกำไรขาดทุน และบัญชีงบดุล แยกเฉพาะฝ่ายเทอร์ นอกจากด้านบัญชีแล้ว ธุรกิจดังกล่าวยังต้องมีการประกอบนิติสัมพันธ์และสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรกับหน่วยงานต่าง ๆ ได้แก่ การจัดทำบริษัคนิติบุคคลต่อกระทรวงพาณิชย์ การทำนิติสัมพันธ์ทางกฎหมายเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศ การผูกนิติสัมพันธ์เกี่ยวกับการเปิดเครตกับธนาคารพาณิชย์ การยื่นขอซื้อเงินตราต่างประเทศกับธนาคารแห่งประเทศไทย การผูกนิติสัมพันธ์เกี่ยวกับการชำระภาษีอากรกับกรมศุลกากร การทำหนังสือก่อนนายทะเบียนยานพาหนะเรื่องส่งบัญชีรับรถยนต์อย่างและการทำสัญญาเช่าซื้อ การแจ้งความต่อตำรวจในกรณีผู้เช่าซื้อไม่ปฏิบัติตามสัญญา การผูกนิติสัมพันธ์กับเจ้าหน้าที่ตุลาการของศาลในกรณีที่เชื่อกฎค่าไปขึ้นเงินกับธนาคารไม่ได้ การผูกนิติสัมพันธ์เกี่ยวกับการชำระภาษีนิติบุคคลต่อกรมสรรพากร การศึกษาคือข่าวสารแห่งประเทศไทยและองค์การโทรศัพท์ ตลอดจนการเสนอขายผ่านกรมพัฒนาที่ดิน กรมป่าไม้ และกรมส่งเสริมการเกษตร

การจัดการด้านบุคลากร ในทางปฏิบัติ ผู้จัดการฝ่ายทรัพยากรบุคคลจะต้องทำหน้าที่ในการจัดหาพนักงานโดยวิธีชักชวนหรือดึงตัวผู้มีความสามารถจากวงการธุรกิจนี้เข้าทำงานในบริษัทโดยส่วนตัวก่อน แล้วจึงให้เข้ามาสมัครและผ่านการสัมภาษณ์และตรวจประวัติการทำงานโดยทั่วไป คาร์กักเลือกจะพิจารณาจากความสามารถทางด้านเทคนิควิธีการทำงาน ความสามารถทางด้านมนุษยสัมพันธ์ และความสามารถในการนึกคิด

การสั่งการ ผู้บริหารส่วนใหญ่ในธุรกิจนี้ จะใช้วิธีการบริหารงานแบบประชาธิปไตย ปัญหาที่สำคัญ เช่นการวางนโยบายประจำปีนั้น ผู้จัดการฝ่ายจะมีการเรียกประชุมระหว่างผู้จัดการและหัวหน้าแผนก ให้แสดงความคิดเห็นหรือวางแผนร่วมกันในครั้งแรกก่อน ต่อจากนั้นจะมีการเรียกประชุมพนักงานทั้งฝ่าย และให้ทุกคนได้แสดงความคิดเห็น โดยปกติอำนาจการสั่งงานจะอยู่ที่ตัวผู้จัดการฝ่าย แต่ถ้าผู้จัดการฝ่ายไม่อยู่ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่ายก็จะสั่งงานแทน และถ้าทั้ง 2 คนไม่อยู่ เชนาอนุการฝ่าย ก็สามารถกระจายการสั่งการแทนได้ เฉพาะเรื่องที่ไม่ใช่เกี่ยวกับฐานะทางการเงินของลูกค้า

ด้านการควบคุม การปฏิบัติงานของพนักงานชายทุกคน จะต้องมีการทำรายงานเสนอผู้จัดการฝ่าย และผู้จัดการฝ่ายจะพิจารณาประเมินผลงานของพนักงานชายแต่ละคนในแต่ละเซกจากรายงาน และข้อเท็จจริงที่แต่ละคนปฏิบัติงานในปัจจุบันและอดีต เพื่อพิจารณาความดีความชอบให้การควบคุมเอเยนต์เป็นหน้าที่ของผู้จัดการฝ่ายและผู้ช่วยผู้จัดการฝ่าย ที่จะต้องเดินทางไปตรวจสอบอย่างสม่ำเสมออย่างน้อยเดือนละครั้ง

ด้านการประสานงาน กรณีการประสานงานระหว่างบริษัท ผู้บริหารของแต่ละบริษัท แม้จะมีการพบปะสังสรรค์เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็น แต่ก็ไม่มีความจริงจัง ต่างฝ่ายต่างเก็บนโยบายของคนไว้เพื่อประโยชน์ของคน ดังนั้น จึงยังไม่มีการประชุมงานในรูปสมาคม และไม่มีการร่วมมือกันกำหนดราคา ส่วนการประชุมงานภายในบริษัทค่อนข้างดีมาก เนื่องจากทุกคนมีความร่วมมือกันเพื่อผลประโยชน์ร่วมกัน ผู้จัดการฝ่ายจึงเปิดโอกาสให้ผู้ใต้บังคับบัญชาแสดงความคิดเห็นและแนะนำวิธีการแก้ไขจุดบกพร่องในการปฏิบัติงานในที่ประชุมทุกเดือน

ด้านการติดต่อสื่อสาร มีการติดต่อสื่อสารระหว่างธุรกิจกับโรงงานผู้ผลิต
ระหว่างกัน ภายในฝ่ายแทรกเตอร์ ระหว่างบริษัทกับเอเยนต์ และระหว่าง
บริษัทกับลูกค้า ก่อนข้างใกล้ซิค

จากการศึกษาถึงการจัดการธุรกิจของผู้แทนจำหน่ายรถแทรกเตอร์ที่ใช้ใน
การเกษตรขั้นต้น สามารถสรุปได้ว่า สมมติฐานที่ตั้งขึ้นคือ "การจัดการธุรกิจของ
ผู้แทนจำหน่ายรถแทรกเตอร์ที่ใช้ในการเกษตร ยังขาดประสิทธิภาพ อาทิ การประสานงาน
ภายในองค์กรไม่ดี อัตราการเข้าออกของพนักงานสูง และขาดการควบคุมที่ดี"
ไม่เป็นความจริง

อย่างไรก็ตาม ปรากฏว่า การจัดการธุรกิจดังกล่าว ยังมีปัญหาในด้านอื่น ๆ
อาทิ ปัญหาด้านการวางแผน ปัญหาด้านการเงิน ปัญหาด้านการตลาด และปัญหา
ด้านการบัญชีดังต่อไปนี้

ปัญหาด้านการวางแผนส่วนใหญ่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมของธุรกิจ คือ
ความต้องการของตลาดที่ไม่แน่นอนในแต่ละเดือนและแต่ละปี ผลกระทบจากวิกฤติการณ์
น้ำมันต่อต้นทุนค่าใช้จ่ายของธุรกิจ การขาดแคลนข้อมูลที่เกี่ยวข้อง การเปลี่ยนแปลง
ยี่ห้อรถแทรกเตอร์ที่ใช้ในการเกษตรของบริษัทผู้แทนจำหน่าย การเปลี่ยนแปลงระบบงาน
ซึ่งก่อให้เกิดความขัดแย้งระหว่างผู้บริหารเก่าและใหม่ ในเรื่องประสบการณ์กับ
การบริหารงานสมัยใหม่

ปัญหาการเงิน ส่วนใหญ่เกี่ยวข้องกับการขาดแคลนเงินทุน ทั้งนี้เนื่องจาก
โครงสร้างของผู้ถือหุ้นของบริษัทส่วนใหญ่เป็นการถือหุ้นในหมู่ครอบครัวเท่านั้น โดยเฉพาะ
การขาดแคลนเงินทุนในการเก็บสต็อกสินค้าในฤดูที่มีใช้การขาย ขณะเดียวกัน ภาวะ
เงินเฟ้อ ทำให้ต้นทุนสินค้ามีแนวโน้มสูงขึ้น นอกจากนี้ เกษตรกรไทยส่วนใหญ่
ก็ไม่มีเงินทุนเพียงพอที่จะซื้อรถแทรกเตอร์ที่มีราคาแพงได้ การซื้อจึงนิยมซื้อในระบบ
เงินผ่อนซึ่งก่อให้เกิดปัญหาด้านหนี้เสียสูง

ด้านการตลาดมีปัญหาที่สำคัญเนื่องจากเกษตรกรโดยมีกำลังซื้อค่อนข้างต่ำ รายได้ของเกษตรกรไม่แน่นอน ทำให้ปริมาณความต้องการค่อนข้างต่ำ ยอดขายไม่มีเสถียรภาพ และฤดูกาลจำหน่ายค่อนข้างสั้นด้วย ประกอบกับธุรกิจรถแทรกเตอร์มีการแข่งขันอย่างรุนแรง ขณะที่ตลาดส่วนใหญ่อยู่ภายในประเทศเท่านั้น นอกจากนี้ธุรกิจรถแทรกเตอร์โดยทั่วไปยังถือเป็นเพียงผลิตภัณฑ์รองของบริษัท ความผันผวนของระบบเศรษฐกิจในประเทศและต่างประเทศทำให้การลงทุนธุรกิจนี้มีความเสี่ยงสูง และการแก้ไขปัญหาน้ำมันของรัฐยังขาดประสิทธิภาพ

ปัญหาคำถามบัญชี ได้แก่ ปัญหาการลงบัญชีในส่วนที่เกี่ยวกับขายเงินผ่อนที่อาจก่อให้เกิดการสับสนในด้านการพิจารณากำไร-ขาดทุน ปัญหาเกี่ยวกับหนี้สูญที่ทางกรมสรรพากร กำหนดและทางปฏิบัติของบริษัทที่แตกต่างกัน

ดังนั้น หากประเมินรวม ทั้งผลตอบแทนทางธุรกิจแก่ผู้แทนจำหน่ายรถแทรกเตอร์ และผลที่ก่อการพัฒนาเศรษฐกิจทางการเกษตรของประเทศ โดยนำมาเปรียบเทียบกับปัญหาต่าง ๆ ในการจัดการแล้ว พอสรุปได้ว่า ผลดีมีมากกว่าผลเสีย และแนวโน้มในการสร้างผลกำไรก็ยังมีอยู่ทางแจ่มใสในอนาคต

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะด้านการวางแผน

1. ให้บริษัทจำหน่ายสินค้าประเภทเครื่องมือเครื่องจักรอุตสาหกรรม ที่สามารถใช้แรงงานที่ว่างงานให้เกิดประโยชน์และสามารถประหยัดต้นทุนได้
2. ให้มีการวางแผนนโยบายการบริการแบบประหยัด ไม่ว่าจะในรูปแบบการบริหารแบบเก่าหรือแบบสมัยใหม่ก็ตาม
3. เร่งรัดการศึกษาวิจัยข้อมูลเกี่ยวข้องกับปริมาณความต้องการของรถแทรกเตอร์
4. ควรมีการกระจายอำนาจ การร่วมมือ การปรึกษาและการประสานงานทุกระดับการทำงาน

5. จัดประชุมและสัมมนาระดับผู้บริหาร เพื่อศึกษาข้อบกพร่องในระบบงานของบริษัท

ข้อเสนอแนะด้านการเงิน

1. ควรจัดตั้งเป็นบริษัทประเภทมหาชน เพื่อให้สามารถระดมเงินทุนจากแหล่งต่าง ๆ มากขึ้น
2. ให้มีการพิจารณาอย่างรอบคอบก่อนที่จะอนุมัติการขายในแบบเงินผ่อนให้แก่ลูกค้าแต่ละราย
3. ธุรกิจประเภทนี้ ต้องอาศัยเงินทุนหมุนเวียนค่อนข้างสูงในบางช่วงหรือบางปีและเป็นธุรกิจที่ให้ออกกำไรในระยะยาว ดังนั้น จึงควรสำรองเงินทุนไว้ให้มากพอสำหรับการดำเนินธุรกิจต่อเนื่อง ก่อนที่เจ้าจัดสรรเพื่อจ่ายเป็นเงินปันผลให้ผู้ถือหุ้น

ข้อเสนอแนะด้านการตลาด

1. ให้ผู้บริหารใช้ประสบการณ์จากอดีตมาแก้ปัญหาในปัจจุบัน
2. การที่ถูการจำหน่ายรถแทรกเตอร์ค่อนข้างสิ้น ธุรกิจจึงกล่าวถึงควรจำหน่ายอุปกรณ์เกษตรนานาชนิดควบคู่ไปด้วย
3. เพื่อให้ได้น้ำมันดีเซลหมุนเร็วไม่ขาดแคลนในเขตชนบท ผู้บริหารควรรายงานข้อหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้รัฐบาลหาทางช่วยเหลือเกษตรกรได้ทันที่
4. ขยายตลาดต่างประเทศ โดยผ่านสื่อการโฆษณาต่าง ๆ เช่น การร่วมแสดงสินค้านานาชาติ และศึกษาดูทางการจำหน่าย
5. ให้รัฐบาลประกันราคาสินค้าเกษตร ส่งเสริมอุตสาหกรรมการเกษตร เพื่อให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้น
6. เน้นค่านบริการ ซ่อมแซม และอะไหล่ เพื่อจูงใจลูกค้า

ข้อเสนอแนะด้านการบัญชี

การลงบัญชีในกรณีที่มีการขายเงินผ่อน ควรลงบัญชีโดยถือตามจำนวนเงินที่เก็บได้จริงในแต่ละปีเป็นยอดขายของปีนั้น ๆ ไม่ใช่ลงบัญชีเป็นยอดขายครั้งเดียวเมื่อขายได้

ข้อเสนอแนะอื่น ๆ

1. เนื่องจากคนเป็นปัจจัยที่สำคัญมากสำหรับธุรกิจประเภทนี้ จึงจำเป็นที่จำต้องมีการฝึกอบรมเจ้าหน้าที่ทั้งแผนกขายและแผนกช่างให้เพียงพอที่จะให้บริการแก่ลูกค้าได้
2. ธุรกิจประเภทนี้ มีเอเย่นต์ตามภาคต่าง ๆ มาก จึงจำเป็นต้องมีการควบคุมอย่างใกล้ชิด
3. โรงงานประกอบ ซ่อมและอะไหล่ ต้องอยู่ใกล้กับปั๊มน้ำมันของผู้บริหารฝ่ายแทรกเตอร์ จึงจะสามารถบรรลุเป้าหมายของธุรกิจได้
4. รัฐบาลควรหาช่องทางที่จะให้เกษตรกรสามารถที่จะมีรถแทรกเตอร์และอุปกรณ์การเกษตรใช้ในกิจการของตนเอง
5. รัฐบาลควรส่งเสริมโครงการบริการรับจ้าง ไถเตรียมดินด้วยรถแทรกเตอร์
6. รัฐบาลควรให้การศึกษาคำนวณกรรมกรเกษตรแก่เกษตรกรอย่างทั่วถึงกว่าปัจจุบัน
7. รัฐบาลควรให้การส่งเสริมสนับสนุนการลงทุน เพื่อขยายการผลิตชิ้นส่วนอะไหล่ที่ใช้ประกอบรถแทรกเตอร์ขึ้นภายในประเทศให้มากขึ้น

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย