

ภาคผนวก ก

ก. การสัมภาษณ์เชิงลึกกับกลุ่มเป้าหมายที่ถูกเลือก

คำถามที่สัมภาษณ์ผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางทะเล (Ship Agency)

วัตถุประสงค์ของคำถาม

1. เพื่อต้องการทราบภาวะของธุรกิจขนส่งสินค้าทางทะเลในปัจจุบัน (Ship Agency)

ในด้านผู้ส่งออกชาวไทย

1.1 การเจริญเติบโตของธุรกิจ ส่งออกชาวไทย - ชาอูดีอาระเบีย

1.2 วิธีการทำการค้าที่เหมาะสมของผู้ส่งออกไทย - ชาอูดีอาระเบีย

1.3 มุมมองเกี่ยวกับความเสี่ยงและการอยู่รอดของธุรกิจ

2. บทบาทของธุรกิจขนส่งสินค้าทางทะเล (Ship Agency) ต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการขนส่งสินค้าทางทะเลของผู้ส่งออกไทย

3. เพื่อให้ทราบถึงปัญหาที่เกิดขึ้นต่อผู้ส่งออกชาวไทยไปชาอูดีอาระเบีย

4. การค้าขายแบบ Letter Of Credit

คำถาม

1. สภาพการณ์ของธุรกิจส่งออกชาวไทยในปัจจุบันเป็นอย่างไร

2. ประเทศส่งออกที่สำคัญของธุรกิจชาวไทยของบริษัทคุณ คือ ประเทศอะไร

3. มุมมองทางการค้าสินค้าชาวไทย ต่อประเทศชาอูดีอาระเบีย เป็นอย่างไร

4. วิธีการการค้าที่เหมาะสมต่อประเทศชาอูดีอาระเบีย ทำอย่างไร

5. ความคิดเห็นเกี่ยวกับวิธีการค้าแบบ การเปิด Letter Of Credit ต่อประเทศชาอูดีอาระเบีย เป็นอย่างไร

6. มุมมองเกี่ยวกับประเทศคู่ค้าใหม่ ๆ ที่พยายามทำการเปิดตลาดอยู่ หรือ ต้องการทำการเปิดตลาดใหม่เป็นอย่างไร และแนวโน้มเป็นอย่างไร

7. มุมมองเกี่ยวกับประเทศคู่แข่งใหม่ ๆ เป็นอย่างไร

8. บทบาทหน้าที่ของธุรกิจขนส่งสินค้าทางทะเล ต่อ การค้าระหว่างประเทศเป็นอย่างไร

9. ความคิดเห็นเกี่ยวกับการเลือกใช้บริการขนส่งสินค้าทางทะเลเป็นอย่างไร

10. ความคิดเห็นเกี่ยวกับความผิดพลาดที่เกิดจาก Letter Of Credit เป็นอย่างไร และส่งผลกระทบต่อการทำงานของท่านอย่างไร

11. ความคิดเห็นเกี่ยวกับค่าระวางที่ผันผวน ต่อการค้าขายระหว่างประเทศเป็นอย่างไร

12. พฤติกรรมการเลือกใช้บริการขนส่งสินค้าทางทะเลของท่านเป็นอย่างไร
13. ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการให้บริการขนส่งสินค้าทางทะเล