



ภาคผนวก A

สรุปการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่าง

สรุปการสัมภาษณ์ (ผู้ประกอบการ ผู้ชำนาญการ และหน่วยงานราชการไทย)		
ลำดับผู้ให้สัมภาษณ์	ประเภท	ประเด็นการให้สัมภาษณ์
1	ผู้ชำนาญการค้าเงิน	ขนบธรรมเนียม ประเพณีในการทำธุรกิจกับชาวจีน ระดับการเจรจาธุรกิจตามอาวุโสของตำแหน่ง ความสำคัญของกวนซี (Guanxi) หรือสายสัมพันธ์ในการเจรจาธุรกิจ การให้ของขวัญ/ของกำนัล
2		
3		
4	ผู้ค้าผลไม้สด	แนะนำเรื่องการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) สินค้าผลไม้ที่ส่งไปประเทศจีน ในแง่การทำตลาดในประเทศจีนแม้มีการยกเลิกภาษีนำเข้าผลไม้ไทย แต่ก็ต้องเจอภาษีด้านอื่น ๆ และมีการออกมาตรฐานสินค้าอย่างต่อเนื่องหลังยกเลิกการเก็บภาษี จึงเป็นอุปสรรคสำคัญต่อการส่งออกของไทย นอกจากนี้ ระบบการกระจายสินค้าในจีนยังมีข้อบังคับในแต่ละมณฑลที่แตกต่างกัน จึงไม่สามารถกระจายสินค้าเข้าประเทศจีนได้พร้อม ๆ กัน หากสามารถทำให้ระบบกระจายสินค้าและกฎระเบียบที่ไม่ใช่ภาษีได้รับการผ่อนปรนจะทำให้การส่งออกของไทยมีเสถียรภาพขึ้นและแข่งขันได้
5	ผู้ค้าผลไม้สด	การค้าขายผลไม้ทางตอนใต้ของจีนจะเป็นระบบฝากขายทั้งหมดโดย ผลไม้ไทยร้อยละ 80 จะเข้าที่ตลาดเจียงหนาน การกำหนดราคาเป็นแบบวันต่อวัน ผู้ที่เข้าไปทำการค้าขายที่ตลาดเจียงหนานจะต้องมีทุนไม่ต่ำกว่า 20 ล้านบาท และต้องขอรับการขาดทุนเป็นบางช่วงได้ ปัจจุบันตลาดเจียงหนานไม่ค่อยน่าสนใจเท่าไรที่น่าสนใจ ได้แก่ ตลาดเซียงไฮ้ เนื่องจากมีเรือจากท่าเรือแหลมฉบังไปขึ้นท่าที่นั่น มีทั้งตลาดที่เป็นโมเดิร์นเทรด และตลาดฝากขาย มีระบบซื้อขายโดยการเปิด LC
6	ผู้ค้าผลไม้สด	ได้ให้สัมภาษณ์ถึงการส่งออกผลไม้ไปฮ่องกง
7	หน่วยงานราชการ	ได้ให้สัมภาษณ์ถึงการร่วมงานแสดงสินค้ากับทางกรมฯ จากประสบการณ์ที่ผ่านมามีปัญหาอุปสรรคอยู่บ้าง เช่น ไม่สามารถจำหน่ายสินค้าในงานได้ ผู้จัดการไม่มีประสบการณ์ทำให้ผู้ขายไม่ได้รับความสะดวก เป็นต้น สินค้า SMEs ไทยที่มีศักยภาพ เช่น ของประดับบ้านที่ทำจากไม้มะม่วง กาละแม กุนเชียง ชุดเครื่องประดับกำน้ำชา ที่ทำจากพิวเตอร์ (Pewter) เป็นต้น
8	สถาบันการศึกษา	ได้ให้สัมภาษณ์ถึงการค้าขายทำธุรกิจจากจีนยังมีโอกาสอีกมาก เนื่องจากประเทศจีนมีการเติบโตทางเศรษฐกิจที่รวดเร็ว แต่ต้องเข้าใจถึงตลาดที่มีความแตกต่างกันในแต่ละมณฑล
9	หน่วยงานราชการ	ได้ให้สัมภาษณ์ถึงศูนย์กลางกระจายสินค้าที่ทางกระทรวงฯ
10	หน่วยงานราชการ	ได้ให้สัมภาษณ์ถึงความคืบหน้าในการเจรจาการเปิดเสรีทางค้าอาเซียน-จีน ในภาคบริการ ซึ่งปัจจุบันได้มีการเปิดเสรีฯ ภาคบริการ ใน Pack I ซึ่งไม่ได้เปิดกว้างจาก WTO มากนัก โดยต้องมีการเจรจาต่อไปในเรื่องของการลดภาษีสินค้าในหมวด Sensitive และ Highly Sensitive รวมถึงภาคบริการ Pack II และภาคการลงทุน ต่อไป
11		



ลำดับผู้ให้สัมภาษณ์	ประเภท	ประเด็นการให้สัมภาษณ์
12		
13		
14	หน่วยงานราชการ	ได้ให้สัมภาษณ์ถึงอุปสรรคในการใช้ประโยชน์จากข้อตกลงการค้าเสรีอาเซียน-จีน อาทิเช่น สินค้าและบริการยังอยู่ในหมวดที่ไม่เปิดเสรีทางการค้าที่ลดภาษีจนเป็นที่ สนใจ, การห้ามใช้ตราয়ประทับในเอกสาร ทำให้ลายเซ็นไม่เหมือนกัน เป็นต้น
15		
16		
17		
18	ผู้ชำนาญการค้าจีน	การลงทุนในประเทศจีนยังมีโอกาสอีกมาก การลงทุนในหมวดหมู่อสังหาริมทรัพย์เป็นอีกหมวดสินค้านึงที่น่าสนใจ
19		
20		
21	ตัวแทนกระจาย ส/ค	สินค้า SMEs ไทยที่จะเข้าไปจำหน่ายยังประเทศจีน ไม่ควรจำหน่ายโดยใช้กลยุทธ์ด้านราคา แต่ควรสร้างความแตกต่างในด้านการออกแบบและคุณภาพของสินค้า
22	ผู้มีประสบการณ์ลงทุนใน ประเทศจีน	ได้ให้สัมภาษณ์การศึกษาของบะหมี่กึ่งสำเร็จรูปมาจาก ที่ล้มเหลวในประเทศจีน แต่พลิกวิกฤตไปลงทุนร่วมกับนักธุรกิจชาวจีนตั้งโรงงาน ผลิตด้วยกระดาษป้อน ให้กับบะหมี่กึ่งสำเร็จรูป “คัง ซือ ฟู่”
23	ผู้ค้ามันสำปะหลัง	การค้ามันสำปะหลังในประเทศจีนยังมีโอกาสอีกมาก โดยไทยเป็นผู้ส่งออกมันเส้นไปยังประเทศจีนมากที่สุด ซึ่งจีนจะนำไปใช้เป็นวัตถุดิบแปรรูปทำอาหารสัตว์ เอ ทานอล
24		
25		
26	ผู้ค้ายางพารา	การค้ายางพาราของไทยไปยังประเทศจีน ส่วนใหญ่จะเป็นยางชั้น 3 ซึ่งยางพาราที่ส่งออกจะนำไปใช้อุตสาหกรรมยานยนต์
27	ผู้ค้ายางพารา	การซื้อขายยางพารากับประเทศจีนจะเป็นในลักษณะการซื้อขายล่วงหน้าประมาณ 1 เดือน และให้สัมภาษณ์กระบวนการส่งออกไปยังประเทศจีนในยางแต่ละ ประเภท เช่น ยางแท่งต้องมีการแนบใบรับรองคุณภาพยาง (บางแห่งต้องส่งตัวอย่าง) เป็นต้น
28	ผู้ประกอบการ ผลิตภัณฑ์พลาสติก	เป็นผู้ประกอบการที่ยังไม่ได้ส่งออกไปยังประเทศจีน แต่มีความสนใจเนื่องจากตลาดประเทศจีนเป็นตลาดที่เต็มไปด้วยโอกาส ถ้าจะลงทุนก็ต้องการที่จะลงทุนร่วมกับ นักธุรกิจท้องถิ่น



ลำดับผู้ให้สัมภาษณ์	ประเภท	ประเด็นการให้สัมภาษณ์
29	ผู้ประกอบการ ผลิตภัณฑ์พลาสติก	เป็นผู้ประกอบการที่ยังไม่ส่งออกไปประเทศจีน เนื่องจากยังมีปัญหาเรื่องสภาพคล่องทางการเงิน โดยการส่งออกเม็ดพลาสติกไปยังประเทศจีนส่วนใหญ่จะเป็นผู้ส่งออกรายใหญ่ เช่น บริษัทในเครือปูนซีเมนต์ไทย เป็นต้น
30	ผู้ประกอบการ อาหารแปรรูป	เป็นผู้ผลิตปลาหมึกอบกรอบสควิดดี ไซชื่อสินค้าในการขายที่ประเทศจีนว่าเป็น “Mr.Squid” โดยส่งออกผ่านตัวแทนจำหน่ายที่ทำตลาดให้ด้วย โดยระบุว่าปัญหาในการส่งออกไปยังประเทศจีน อาทิเช่น ต้นทุนค่าขนส่งที่สูง และปัญหาในเรื่องฉลาก
31	ผู้ประกอบการ อาหารแปรรูป	เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายแหนมมสุมนิสา เข้าสู่ตลาดประเทศจีนโดยการเข้าร่วมงานแสดงสินค้ากับกรมส่งเสริมการส่งออกที่ผู้ใจ ขณะนี้กำลังเจรจากับตัวแทนจำหน่ายในประเทศจีน
32	ผู้ประกอบการ อาหารแปรรูป	เป็นบริษัทในเครือเจียแม็ง ซึ่งผลิตข้าวหงษ์ทอง ปัจจุบันส่งออกประเทศแถบตะวันออกกลาง ปัจจุบันยังไม่เข้าประเทศจีนเนื่องจากไม่ได้ให้ความสนใจ แม้ว่าประเทศจีนจะมีขนาดใหญ่ก็จริง แต่การแข่งขันก็รุนแรง มีบริษัทขนาดใหญ่จำนวนมาก ซึ่งบริษัทยากที่จะแข่งขันได้
33	ผู้ประกอบการ อาหารแปรรูป	เป็นบริษัทผู้ผลิตน้ำปลาพิพรส ได้เข้าไปจำหน่ายยัง 3 มณฑลหลักในประเทศจีน ได้แก่ ปักกิ่ง กวางเจา และคุนหมิง โดยมีตัวแทนจำหน่ายในมณฑลละ 1 บริษัท อุปสรรคในการทำธุรกิจในประเทศจีน คือ เรื่องของกฎระเบียบ ยกตัวอย่างเช่น สำเนาหนังสือรับรอง อย. ทัวไปจะให้ลูกค้าแค่ครั้งเดียว แต่ที่จีนจะต้องแสดงต้นฉบับทุกครั้งที่ส่งสินค้า ยังมีไม่รวมถึงการส่งสินค้า และระบบการชำระเงินที่มีความยุ่งยาก
34	ผู้ประกอบการ ผลไม้แปรรูป	เป็นผู้ผลิตมะม่วงดองวอร์พร ไปยังประเทศจีน เข้าสู่ตลาดประเทศจีนโดยการเข้าร่วมงานแสดงสินค้ากับกรมส่งเสริมการส่งออกที่ผู้ใจเมื่อ 10 ปีที่แล้ว ปัจจุบันขายที่ กวางเจา และหยุนหนาน ปัจจุบันขายผ่านตัวแทนจำหน่าย ซึ่งให้ดำเนินการทั้งระบบจนถึงขั้นตอนการเก็บเงิน มองว่าประเทศจีนมีศักยภาพ ตลาดที่ประเทศจีนยังไม่สามารถทำเองได้อย่างมะม่วงดองและการควบคุมต้นทุน อยากรจะให้ผู้ประกอบการไทยมีการรวมกลุ่มคลัสเตอร์ทั้งระบบสายโซ่อุปทาน โดยปัจจุบันพยายามที่จะร่วมมือกับกลุ่มชาวสวนมะม่วง และผู้ผลิตขวดโหล
35	ผู้ประกอบการ ผลไม้แปรรูป	เป็นผู้ผลิตกะทิขาวเกาะ ขายสินค้าผ่านทางตัวแทนจำหน่าย สินค้าหลักที่ส่งไปขายที่ประเทศจีน คือ น้ำมะพร้าว ซึ่งพฤติกรรมผู้บริโภคมะพร้าวของคนจีนจะแตกต่างกันไป นิยมทานมะพร้าวที่คนไทยไม่ชอบ จึงแก้ปัญหาโดยการให้ความรู้แก่ผู้บริโภคชาวจีนในการกินน้ำมะพร้าวรสชาติดีอย่างของไทย ส่วนกะทิมีขายบ้าง โดยส่งทางร้านอาหารเป็นหลัก
36	ผู้ประกอบการ ผลไม้แปรรูป	เป็นผู้ส่งน้ำโวน์ผลไม้แอลกอฮอล์ zearch ปัจจุบันส่งสินค้าไปจำหน่าย ที่ประเทศจีน ผ่านทางตัวแทนจำหน่าย ให้คำแนะนำผู้ประกอบการว่า การนำเข้าสินค้าสู่ประเทศจีนควรเข้าไปอย่างถูกต้องตามกฎหมาย เพื่อให้สามารถจำหน่ายในห้างสรรพสินค้าและสร้างแบรนด์ได้ อีกทั้งยังเสนอต่อภาครัฐให้ช่วยเป็นผู้กลั่นกรองคู่ค้าที่มีคุณภาพให้กับผู้ประกอบการ SMEs ไทยด้วย



ดร.อักษรศรี พานิชสาส์น และคณะ
สถาบันวิจัยและให้คำปรึกษาแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
THAMMASAT UNIVERSITY RESEARCH AND CONSULTANCY INSTITUTE

งานวิจัยคือหัวใจของ

ความสำเร็จ

ลำดับผู้ให้สัมภาษณ์	ประเภท	ประเด็นการให้สัมภาษณ์
37	ผู้ประกอบการ ผลไม้แปรรูป	เป็นผู้ผลิตข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋องยี่ห้อ "ริเวอร์แคว" ปัจจุบันนำสินค้าเข้าไปจำหน่ายตามหัวเมืองใหญ่ เช่น บักกิง เซินเจิ้น กวางเจา ฮาร์บิน เป็นต้น ปัจจุบันส่งผ่านตัวแทนจำหน่ายฮ่องกง โดยขนส่งทางเรือไปขึ้นที่ เชียงไฮ่ สิ่งสำคัญในการทำธุรกิจที่ประเทศจีน คือ การหาพันธมิตรคู่ค้าที่ดี
38	ผู้ประกอบการ ร้านอาหาร	กำลังอยู่ในขั้นตอนการเจรจากับผู้ร่วมลงทุนในจีน ในการที่จะเปิดธุรกิจร้านอาหารและสปา โดยเล็งไว้ที่ เชียงไฮ่และปักกิ่ง
39	ผู้ประกอบการ ร้านอาหาร	เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายแฟรนไชส์ "โชคดีมชา" ยังไม่ได้เข้าสู่ประเทศจีน แต่มีแนวคิดที่อยากจะเข้าไปทำธุรกิจ โดยต้องการเข้าไปในลักษณะของการขายแฟรนไชส์ แต่ยังคงหวังจะเป็นการเข้าไปทำธุรกิจเต็มตัวที่คนจีนถนัด แต่พยายามที่จะใส่รสชาติความเป็นไทยลงไปรายการอาหาร เช่น ซาลาเปาไส้พวงหมู เป็นต้น
40	ผู้ประกอบการ โลจิสติกส์	บริษัทเป็นผู้ให้บริการจัดส่งสินค้าไปยังประเทศจีน โดยมีบทบาทรับสินค้าจากลูกค้าไปยังท่าเรือ แล้วจะให้หาผู้รับจัดส่งปลายทางที่ประเทศจีนหรือไม่แล้วแต่ลูกค้า โดยท่าเรือสำคัญที่เรือจากเมืองไทยมักจะไป คือ ที่ เชียงไฮ่
41	ผู้ประกอบการ โลจิสติกส์	การไปลงทุนโลจิสติกส์ยังประเทศจีนเป็นเรื่องยาก ผู้ประกอบการไทยที่ประสบความสำเร็จ ได้แก่ ผู้ประกอบการในเครือมิตรผล, ซีเมนต์ไทย เป็นต้น อีกทั้งยังมีบริษัทข้ามชาติรายใหญ่ทุกรายเข้าสู่ตลาดจีน กลยุทธ์ที่บริษัทยักษ์ใหญ่เหล่านี้ใช้ คือ การตัดราคา สิ่งที่สำคัญที่ผู้ประกอบการโลจิสติกส์ไทยที่มีขนาดเล็กทำได้ คือ การสร้างเครือข่ายกับพันธมิตรชาติอื่นที่มีขนาดเล็กเหมือนกัน และการรักษาคุณภาพในการให้บริการจัดส่ง
42	ผู้ประกอบการ โลจิสติกส์	เป็นบริษัทที่ทำธุรกิจรับย้ายบ้าน ที่ทำร่วมกับพันธมิตรชาวต่างชาติ โดยมีกลุ่มเป้าหมาย คือ ชาวต่างประเทศที่อยู่ในประเทศจีน มีสาขาเปิดอยู่ในหลายประเทศอาเซียน แต่กำลังจะทำโลจิสติกส์ในประเทศจีน อยู่ในระหว่างการศึกษาเส้นทางโลจิสติกส์
43	ผู้ประกอบการ อาหารแปรรูป	เป็นผู้ผลิตอาหารทะเลแปรรูป เช่น ลูกชิ้น เต้าหู้ปลา เป็นต้น มีการส่งสินค้าไปยังประเทศจีนที่ซินเจียง และหมิงเซี่ย โดบเน้นตลาดที่มีคนมุสลิมอาศัยอยู่จำนวนมาก
44	ผู้ประกอบการ โลจิสติกส์	เป็นผู้ให้บริการโลจิสติกส์ในเครือมิตรผล ตั้งอยู่ที่ท่าเรือ Qinzhou ที่กว่างซี ลูกค้านำหลัก คือ บริษัทน้ำตาลมิตรผล โดยการลงทุนด้านให้บริการโลจิสติกส์ รัฐบาลจีนอนุญาตให้นักลงทุนต่างชาติลงทุนได้ 100% แต่ทางบริษัทมีรัฐวิสาหกิจจีนร่วมทุนด้วย 10% กุญแจสำคัญสู่ความสำเร็จในธุรกิจ คือ การพัฒนาด้านนวัตกรรม ซึ่ง
45	โลจิสติกส์	บางอย่างไม่จำเป็นต้องมีการลงทุนมาก แต่ต้องใช้ความคิดสร้างสรรค์
46		
47	อัญมณี	ได้มีการส่งจิวเวลรี่เข้าไปจำหน่ายในประเทศจีนแล้ว โดยพลอยบางชนิดที่ประเทศจีนไม่มีจะต้องนำเข้าจากไทย ซึ่งคนจีนเห็นว่าผู้ ประกอบการอัญมณีไทยมีฝีมือในด้านการเจียระไนที่ปราณีต



ลำดับผู้ให้สัมภาษณ์	ประเภท	ประเด็นการให้สัมภาษณ์
48	อัญมณี	ยังไม่ได้เข้าไปลงทุนในประเทศจีน แต่มองว่าตลาดจีนเป็นตลาดที่มีความน่าสนใจมาก เนื่องจากค่าแรงที่ต่ำ ถ้าเข้าสู่ตลาดจีนอยากหาผู้ร่วมลงทุนท้องถิ่น
49	สปา	การเปิดสปาในประเทศจีนสำหรับผู้ประกอบการไทยยังมีโอกาสอีกมาก เนื่องจากประเทศจีนเป็นเมืองท่องเที่ยว ควรมุ่งเน้นในลูกค้าระดับบน อุปสรรคสำคัญในการทำธุรกิจที่ประเทศจีน ได้แก่ เรื่องของภาษา และกฎหมายที่ยังไม่มีความแน่นอน
50	สปา	
51	สปา	ทางสมาคมสปาให้การช่วยเหลือในข้อแนะนำสำหรับสมาชิก ทั้งทาง ด้านผลิตภัณฑ์ พนักงาน รวมถึงสถานที่ ตัวอย่างกรณีศึกษาสปาที่ประสบความสำเร็จในประเทศจีน ได้แก่ MSpa ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนระหว่าง Mandara และ ไมเนอร์ ปัญหาในการลงทุนสปาที่จีน คือ แรงงานที่มีฝีมือต้องการไปทำงานที่ยุโรปซึ่งได้เงินเดือนสูงกว่าที่จีน
52	สปา	ยังไม่ได้เข้าไปลงทุนในประเทศจีน แต่มีความสนใจจะเข้าไปลงทุนทำ Day Spa โดยมุ่งเน้นในลูกค้าระดับกลาง-บน
53	สปา	จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับสปา "Oriental" ปัจจุบันสินค้ามีจำหน่ายที่ปักกิ่ง เชียงไฮ้ กวางเจา โดยเลือกที่จำหน่ายในห้างสรรพสินค้า เช่น Wal-Mart เป็นต้น นอกจากนี้ยังบริการให้คำปรึกษาในลักษณะของโรงเรียนสอนสปา ภูมิใจประสบความสำเร็จได้แก่ การคิดค้นวิจัย มีนวัตกรรมเป็นของตัวเอง
54	สปา	การเปิดสปาโดยการลงทุนร่วมกับนักธุรกิจชาวจีนยังมีปัญหา โดยผู้ประกอบการจีนหวังแต่ค่าเช่าพื้นที่ โดยไม่คำนึงถึงเรื่องสุขอนามัย บางครั้งมีการแบ่งพื้นที่สปาร่วมกับร้านอาหาร ปัญหาในการเข้าไปลงทุนในประเทศจีน คือ เรื่องของกฎหมายและการออกใบอนุญาตทำงาน
55	ของตกแต่งบ้าน	เป็นผู้ประกอบการที่ผลิตของตกแต่งบ้านที่ทำจากไม้มะม่วง เริ่มแรกเข้าสู่ตลาดประเทศจีนจากการร่วมงานแสดงสินค้าส่งออกกับทางกรมส่งเสริมการค้าส่งออก ปัจจุบันจำหน่ายผ่านตัวแทนที่หยุนหนานและ เซี่ยเหมิน มีความเห็นว่าตลาดของประเทศจีนยังเติบโตได้อีกตามตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่เติบโตอย่างรวดเร็ว และเสนอว่าผู้ประกอบการควรรวมกลุ่มกันเป็นคลัสเตอร์ผู้ปลูกมะม่วง
56	ของขวัญ ของตกแต่ง	เป็นผู้ผลิตสินค้าประเภทงานผ้าไหม งานถักทอที่ จ.เชียงใหม่ เข้าสู่ตลาดประเทศจีนจากการร่วมออกงานแสดงสินค้าส่งออกกับทางกรมส่งเสริมการค้าส่งออก โดยได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี อุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดจีน คือ เรื่องภาษา
57	ของตกแต่งบ้าน	เข้าสู่ตลาดประเทศจีนแล้ว ที่เซี่ยงไฮ้ ปักกิ่ง กวางเจา และเสิ่นเจิ้น ผ่านทางตัวแทนจำหน่ายที่ฮ่องกง บรรจูลงกล่องแล้วจึงเข้าสู่ประเทศจีน มีความเห็นว่าตลาดของประเทศจีนสำหรับสินค้าดีไซน์ ยังมีขนาดเล็ก เนื่องจากแหล่งความเจริญกระจุกตัวอยู่ในเมืองใหญ่ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีต้องการความแตกต่างและเสฟงานดีไซน์ยังมีน้อย การทำตลาดไม่รีบเร่ง เน้นการจำหน่ายผ่านทางตัวแทนรายเดิมที่ไว้ใจได้ แล้วค่อยขยายพื้นที่ออกไป
58		



ลำดับผู้ให้สัมภาษณ์	ประเภท	ประเด็นการให้สัมภาษณ์
59	ของตกแต่งบ้าน	เป็นผู้ให้บริการและจัดจำหน่ายคอมไฟประดับ เข้าสู่ประเทศจีนแล้วที่เซี่ยงไฮ้ ซูโจว เลิ่นเจิ้น เป็นการร่วมธุรกิจกับชาวจีน มีความเห็นว่าตลาดของประเทศจีนมีขนาดใหญ่ มีประชากรมาก สำหรับลูกค้าเป้าหมายยังมีศักยภาพสูง และมีกำลังซื้อมากขึ้น ภายใต้ Lifestyle ที่เปลี่ยนแปลงไป โดยเน้นความทันสมัย ในขณะที่บุคลากรและบริษัทภายในประเทศยังไม่สามารถตอบสนองการออกแบบที่ลูกค้าต้องการได้เพียงพอ จึงเป็นช่องทางที่ยังเปิดให้บริษัทต่างประเทศ ที่มีความน่าเชื่อถือเข้ามาขายสินค้าที่เน้นการออกแบบให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า
60		
61	ท่องเที่ยว	ลักษณะของผู้ให้บริการด้านการท่องเที่ยวในเมืองใหญ่ของประเทศจีน จะมีการติดต่อกับตัวแทนประเทศอื่น การให้บริการจะแบ่งความรับผิดชอบภายในบริษัทตามเชื้อชาติของกลุ่มนักท่องเที่ยว สิ่งที่เราทำได้ คือ การเป็น Represent บริษัททัวร์ไทยตามหัวเมืองใหญ่ของจีน แต่ในกรณีที่ทำยังไม่ประสบความสำเร็จมากนัก
62	ท่องเที่ยว	การท่องเที่ยวในประเทศจีนในพื้นที่ 4 มณฑลยังสามารถเติบโตได้อีก เนื่องจากมีแหล่งท่องเที่ยวธรรมชาติจำนวนมาก แต่เนื่องจากลักษณะของคนจีน บางครั้งมุ่งหวังในการทำกำไรจากรูทิกมากเกินไป จนลืมนิสัยของการให้บริการด้วยใจ ซึ่งอาจเป็นช่องว่างให้ผู้ประกอบการไทยปิดโรงเรียนสอนการท่องเที่ยวตามแนวคิดของคณะวิจัยได้
63	สถาบันการเงิน	ทางธนาคารได้จัดตั้งแผนกที่ดูแลลูกค้าที่จะไปทำธุรกิจในประเทศจีน โดยไม่ได้ให้สนับสนุนในส่วนการเงินเป็นพิเศษ แต่จะให้การสนับสนุนในการให้คำปรึกษาความรู้ ในการเข้าไปลงทุนยังประเทศจีน
64		
65	หน่วยงานราชการ	เนื้อหาการสัมภาษณ์เน้นประเด็นการค้าระหว่างไทยกับมณฑลหยุนหนาน และเส้นทางที่มีการขนส่งลำเลียงสินค้าระหว่างกัน รวมทั้งอนาคตในการใช้ประโยชน์จากเส้นทาง R3E และจากการทำความตกลงการค้าเสรี ACFTA ทั้งฝ่ายพาณิชย์ และภาคเอกชนที่เข้าร่วมหารือได้หยิบยกประเด็นปัญหาและอุปสรรคที่พบจากการเข้าไปประกอบธุรกิจที่มณฑลหยุนหนาน รวมทั้งอุปสรรคทางการค้าและการกระจายสินค้าในประเทศจีน
66	หน่วยงานราชการ	
67	หน่วยงานราชการ	
68	สถาบันการเงิน	
69	สถาบันการเงิน	
70	สถาบันการเงิน	ทางธนาคารยังมีลูกค้าที่ไปลงทุนหรือค้าขายกับประเทศจีนไม่มากนัก ซึ่งทางธนาคารไม่มีนโยบายในการ



ลำดับผู้ให้สัมภาษณ์	ประเภท	ประเด็นการให้สัมภาษณ์
71	สถาบันการเงิน	เนื่องจากเป็นธนาคารของภาครัฐ ยังไม่มีนโยบายสนับสนุนผู้ประกอบการ SMEs ให้ไปลงทุนยังต่างประเทศมากนัก แต่อยากให้ผู้ประกอบการ SMEs ปรับตัว โดยการพัฒนาด้านนวัตกรรมให้มากขึ้น
72	หน่วยงานราชการ	ให้ความเห็นว่าสินค้าที่มีอนาคต ได้แก่ รางรถไฟ สำหรับพื้นที่มณฑลตอนใต้เห็นว่าสินค้าพวกอาหารทะเลแช่แข็ง บริการด้านร้านอาหาร และสถานเสริมความงามมีศักยภาพ
73	หน่วยงานราชการ	
74		
75	หน่วยงานราชการ	
76	หน่วยงานราชการ	ให้ความเห็นว่า สินค้าอาหารไทยเป็นที่ชื่นชอบของผู้บริโภคในเมือง เจิงตู ตัวอย่างเช่น ลูกชิ้นปลาที่มาขายในงานแสดงสินค้า ใช้เวลา 1-2 ชั่วโมงก็สามารถขายได้หมด เป็นต้น แต่ในเรื่องของอาหารทะเล แช่แข็ง ยังเป็นเรื่องลำบากอยู่เพราะพฤติกรรมผู้บริโภคของคนจีนยังนิยมทานอาหารทะเลสดอยู่
77		
78		
79		
80	หน่วยงานราชการ	กว่างซีเป็นเมืองที่รัฐบาลจีนกำหนดนโยบายให้เป็นประตูอาเซียน โดยมีการจัดงาน ASEAN Expo. เป็นประจำทุกปี แต่คู่แข่งสำคัญของไทย คือ เวียดนาม อีกประเด็น คือ กว่างซีเหมาะที่จะเป็นศูนย์กลาง โลจิสติกส์ของพื้นที่แถบนี้ เพราะมีท่าเรือน้ำลึกถึง 3 แห่ง