BUSINESS CONFERENCE 2021

BUSINESS
CONFERENCE 2021

งานประชุมวิชาการระดับชาติด้านบริหารธุรกิจ ครั้งที่ 8

วันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2564

BUSINESS CONFERENCE 2021

The 8th

Business transition to the new normal

5 FEBRUARY 2021

ประกาศมหาวิทยาลัยแม่โจ้

เรื่อง แต่งตั้งคณะกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิตรวจพิจารณาผลงานของการจัดประชุม

วิชาการระดับชาติ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้

เพื่อให้การดำเนินการจัดประชุมวิชาการระดับชาติ ด้านบริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ เป็นไปด้วยความเรียบร้อย จึงแต่งตั้งคณะกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิตรวจพิจารณาผลงานของการจัดประชุมวิชาการระดับชาติ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ ดังนี้

๑. รองศาสตราจารย์ ดร.จำเนียร บุญมาก
๒. รองศาสตราจารย์ ดร.พิธากรณ์ ธนิตเบญจสิทธิ์
๓. รองศาสตราจารย์ ดร.วีระศักดิ์ สมยานะ
๔. รองศาสตราจารย์ ดร.กัญฐณา ดิษฐ์แก้ว
๕. รองศาสตราจารย์พรรณนุช ชัยปินชนะ
๖. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศุภกฤษ์ ธาราพิทักษ์วงศ์
๗. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กชพร ศิริโภคากิจ
๘. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กัญญ์พัสวี กล่อมธงเจริญ
๙. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กริช สมกันธา
๑๐. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กาญจนา สุระ
๑๑. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กิตตินุช ชุลิกาวิทย์
๑๒. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กุลชญา แว่นแก้ว
๑๓. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกศรา สุกเพชร
๑๔. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เขมกร ไชยประสิทธิ์
๑๕. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชลลดา ชะโลมกลาง
๑๖. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชูเกียรติ ชัยบุญศรี
๑๗. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชัยยศ สัมฤทธิ์สกุล
๑๘. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ณภัทร ทิพย์ศรี
๑๙. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เทียน เลรามัญ
๒๐. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ทัดพงศ์ อวิโรธนานนท์
๒๑ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธนกร สิริสุคันธา

๒๒.ผู้ช่วยศาสตราจารย์...

๒๒. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธิดารัตน์ ชลประเสริฐสุข
๒๓. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธีราลักษณ์ สัจจะวาที
๒๔. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นภาวรรณ เนตรประดิษฐ์
๒๕. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประภัสสร วรรณสถิตย์
๒๖. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประภาพรรณ ไชยานนท์
๒๗. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปรีดา ศรีนฤวรรณ
๒๘. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เผด็จ ทุกข์สูญ
๒๙. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ภูษณิศา เตชเถกิง
๓๐. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ดลยา ไชยวงศ์
๓๑. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.มาณวิน สงเคราะห์
๓๒. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รัชนียา บังเมฆ
๓๓. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วิยะดา ชัยเวช
๓๔. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศฐา วรุณกูล
๓๕. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศุภรา คภะสุวรรณ
๓๖. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศิริกุล ตุลาสมบัติ
๓๗. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เสรี ปานชาง
๓๘. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุพรรณิภา ลือชารัศมี
๓๙. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุดถนอม ตันเจริญ
๔๐. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สัตยา ตันจันทร์พงศ์
๔๑. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สมพร คุณวิชิต
๔๒. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อายุส หยู่เย็น
๔๓. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อิราวัฒน์ ชมระกา
๔๔. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ภัทริกา มณีพันธ์
๔๕. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ฉัตร ชูชื่น
๔๖. อาจารย์ ดร.จิรายุ หาญตระกูล
๔๗. อาจารย์ ดร.จักรกฤช เตโช
๔๘. อาจารย์ ดร.ชนัธฌา ศิวโมกษธรรม
๔๙. อาจารย์ ดร.ชไมพร รัตนเจริญชัย
๕๐. อาจารย์ ดร.ชัชชัย สุจริต
๕๑. อาจารย์ ดร.ณัฏฐิณี ธรรมปัญญา
๕๒. อาจารย์ ดร.ดวงนภา สุขะหุต
๕๓. อาจารย์ ดร.ธนศักดิ์ ตันตินาคม
๕๔. อาจารย์ ดร.นทีทิพย์ สรรพตานนท์

๕๕. อาจารย์...

๕๕.	อาจารย์ ดร.นิติศักดิ์	เจริญรูป
๕๖.	อาจารย์ ดร.เบญจวรรณ	สุจริต
๕๗.	อาจารย์ ดร.ปิติมา	ดิศกุลเนติวิทย์
๕๘.	อาจารย์ ดร.พนมพร	เฉลิมวรรณ์
๕๙.	อาจารย์ ดร.วัลภา	วงศ์จันทร์
๖๐.	อาจารย์ ดร.สายัณห์	อุ่นนันกาศ
๖๑.	อาจารย์ ดร.สุมนา	ลาภาโรจน์กิจ
๖๒.	อาจารย์ ดร.โสภา	เภสัชพิพัฒน์กุล
๖๓.	อาจารย์ ดร.อภิวัฒน์	อายุสุข
๖๔.	อาจารย์ ดร.อัจฉราพร	แปลงมาลย์
๖๕.	อาจารย์ ดร.อุกฤษณ์	มารังค์
๖๖.	อาจารย์ ดร.อรุณี	ยศบุตร
๖๗.	อาจารย์ ดร.ศักดิ์ชาย	จันทร์เรือง

ทั้งนี้ ตั้งแต่บัดนี้เป็นต้นไป

ประกาศ ณ วันที่ ๑๖ พฤศจิกายน พ.ศ. ๒๕๖๓

(รองศาสตราจารย์ ดร.วีระพล ทอมา)
อธิการบดีมหาวิทยาลัยแม่โจ้

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้

BEST PRESENTATION

มอบใบประกาศนียบัตรนี้ไว้เพื่อแสดงว่า
บทความเรื่อง

การดำรงอยู่ของธุรกิจม้าเช่าชายหาดหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

โดย

ปิยาพัชร พรมมันชู, ปณิตา แอกประโคน, สิริมา เจริญวัย
ณัชพล พาลี, มนัสสินี บุญมีศรีสง่า

ได้รับรางวัลการนำเสนอผลงานภาคบรรยายดีเด่น

ในการประชุมวิชาการระดับชาติ ด้านบริหารธุรกิจ ครั้งที่ 8
"BUSINESS TRANSITION TO THE NEW NORMAL"
ให้ไว้ ณ วันที่ 5 กุมภาพันธ์ พุทธศักราช 2564

รองศาสตราจารย์ ดร.จำเนียร บุญมาก
คณบดีคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้

สารบัญ

		หน้า
12.	กลยุทธ์การสื่อสารข้อมูลข่าวสารผ่านเฟซบุ๊กเพจในจังหวัดพิษณุโลก ***:กนกนาถ ลิขิตไพรวัลย์***	*153*
13.	การเปรียบเทียบผลการใช้งานต้นแบบระบบสารสนเทศทางการเงินและการบริหารจัดการแบบดั่งเดิม กรณีศึกษากองทุนหมู่บ้านพระธาตุเจดีย์ อ.สันทราย จ. เชียงใหม่ ***:ปัณณวัฒน์ วังอนุสรณ์ นนท์ ปิ่นเงิน และ ประภาพร กิจดำรงธรรม***	*174*
14.	การจัดการทรัพยากรมนุษย์ในองค์การยุควิถีใหม่ ***:กัญจน์นิกข์ กำเนิดเพ็ชร์***	*190*
15.	การจัดวางสินค้าภายในร้านมีผลต่อพฤติกรรมผู้ซื้อที่ใช้บริการร้าน B2S จังหวัดเชียงใหม่ ***:สุจิตรตรา นันตา และ พีรยา สมศักดิ์***	*206*
16.	การดำรงอยู่ของธุรกิจม้าเช่าชายหาดหัวหินอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ***:ปิยาพัชร พรมมันชู ปณิตา แอกประโคน สิริมา เจริญวัย ณัชพล พาลี และ มนัสสินี บุญมีศรีสง่า***	*223*
17.	การปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการบริโภคด้วยการใช้สินค้าทดแทนในช่วงการแพร่ระบาดของ COVID-19 ของนักศึกษาคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร ***:สิรวิชญ์ จันทร์เอียง ไพลิน บุญญะกรรจ์ บุญญิสา ภาชโร เวธกา เมืองคลี่ สุจิรา ทองแท้ และ พิทักษ์ ศิริวงศ์***	*238*
18.	การปรับตัวของธุรกิจคาเฟ่ร้าน 111 Social Club เพื่อรองรับสถานการณ์โควิด-19 ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ***:ศลิษา รกรากทอง ธนายุต วรมนูชัย ปณิสา กลับวิหค พิชญาณี สุปันตี และ พิทักษ์ ศิริวงษ์***	*252*
19.	การปรับตัวของผู้ประกอบการหญิงจากการระบาดของ โควิด-19 ในธุรกิจบริการขนาดเล็ก ***:แสงดาว แก้วสว่าง สุชาดา ทรัพยสาร ศุภวัชร์ พงษ์วัชรวัชห์ และ เตชิษ สันสี***	*266*
20.	การปรับตัวของผู้ประกอบการหอพักเอกชนและนักศึกษา เพื่อรองรับสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) บริเวณมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี ***:พัชริดา ขยันดี พิทักษ์ ศิริวงศ์ นิรุชา รสภิรมย์ บุญสิตา บุญนาค และ ยศศิริ โคตรวงษ์***	*286*
21.	การปรับรูปแบบการให้บริการของธุรกิจสนามกอล์ฟหลวงหัวหินภายใต้สถานการณ์ COVID-19 ***:พชรกมล ก้อนแก้ว พิทักษ์ ศิริวงศ์ จิณห์นิภา แซ่ไหล นฤมล จิตอาษากิจ และ สิริรัตน์ นิลวัฒน์***	*297*
22.	การพัฒนาเว็บไซต์ขายสินค้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนสวนเห็ดพอเพียงนครศรีธรรมราช ***:อุทุมพร ศรีโยม และ พรศิลป์ บัวงาม***	*313*
23.	การพัฒนาเว็บไซต์ประชาสัมพันธ์โรงเรียนประทีปศาสน์พณิชยการ ***:พรศิลป์ บัวงาม อุทุมพร ศรีโยม วรวุฒิ แววันจิตร อภิสิทธิ์ ลักษโณสุรางค์ และ นาบีล ประเสริฐดำ***	*324*
24.	การพัฒนาช่องทางการตลาดออนไลน์บนเพจของผลิตภัณฑ์กระดาษกาบกล้วยเพื่ออนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ***:ปุณณวิช บูรณกิจเจริญ และ ธีระวัฒน์ จันทึก***	*336*

การดำรงอยู่ของธุรกิจ ม้าเช่าชายหาด หัวหินอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ปิยาพัชร พรมมันชู[1*] ปณิตา แอกประโคน[2] สิริมา เจริญวัย[3] ณัชพล พาสี[4] มนัสสินี บุญมีศรีสง่า[5]

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการดำรงอยู่ของธุรกิจม้าเช่า ในชายหาดหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ซึ่งได้มาจากการสังเกต และสัมภาษณ์ผู้ประกอบธุรกิจม้าเช่าในระดับลึก ซึ่งมีผู้ให้ข้อมูลจำนวน 12 คน ผลการสำรวจพบว่า การประกอบธุรกิจม้าเช่าในพื้นที่ชายหาดหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เป็นการประกอบธุรกิจแบบรวมกลุ่มเป็นสมาคม ซึ่งกลุ่มสมาคมมาจากกลุ่มคนที่รักม้า และมีม้าไว้ในครอบครองมารวมตัวกัน จึงทำให้เกิดเป็นธุรกิจม้าเช่าขึ้นม้า ผู้ใช้บริการส่วนใหญ่เป็นชาวต่างชาติ โดยเฉพาะชาวจีน การให้บริการของธุรกิจม้าเช่าจะเป็นแบบเรียงลำดับการให้บริการก่อนหลัง คือผู้ประกอบธุรกิจที่มาก่อนก็จะสามารถเริ่มให้บริการได้ก่อน โดยจะให้บริการตั้งแต่ 06.30 น.- 18.00 น. รอบการให้บริการขึ้นอยู่กับจำนวนนักท่องเที่ยวในแต่ละวัน และในช่วงเทศกาลจะมีจำนวนนักท่องเที่ยวมากกว่าปกติ จึงทำให้มีการให้บริการหลายรอบต่อวัน ส่วนอัตราค่าบริการคิดตามระยะเวลาการให้บริการ คิดเป็น 800 บาทต่อ 1 ชั่วโมง ,400 บาทต่อ 30นาที, 300 บาทต่อ 20 นาที ปัญหา และอุปสรรคที่เกิดขึ้นสำหรับผู้ประกอบธุรกิจม้าเช่าที่สำคัญ ได้แก่ ปัญหาภัยธรรมชาติ สภาพอากาศแปรปรวน ปัญหาโรคระบาด ปัญหาเศรษฐกิจ ปัญหาต้นทุนในการเลี้ยงม้าสูงขึ้น ปัญหาด้านความปลอดภัยภายในประเทศ ทำให้จำนวนนักท่องเที่ยวที่เข้ามาใช้บริการลดลง

คำสำคัญ : ธุรกิจม้าเช่า ชายหาดหัวหิน การดำรงอยู่ทางธุรกิจ

[1*,2,3,4] นักศึกษาสาขาวิชาการจัดการการท่องเที่ยว คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

[5] ผศ.ดร. อาจารย์ประจำสาขาวิชาการจัดการการท่องเที่ยว คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

The existence of the rental horses business

Piyapat Prommanchu[1]* Panita Aekprakhon[2] Sirima Charoenwai[3]

Natchapon Phalee[4] Manassinee Bunmeesrisanga[5]

Abstract

The purpose of this study was to investigate the existence of horse rental business at Hua-Hin Beach, Hua-Hin District, and Prachuap Khiri Khan Province. Using a qualitative research method, In-depth interviews were conducted with 12 key participants. The results revealed that the business of horse rental at Hua-Hin Beach is gathering business to the association from horse lovers and horse owners. For that reason the business of horse rental was started. Most of the customers are foreigners; specifically Chinese. The business methods depend on the horse owners. The service is available from 06:30 a.m. - 06:00 p.m. The number of tourists is higher in high-season. Horse riding for 1-hour costs 800 baht, 30 minutes for 400 baht and 20 minutes for 300 baht. Obstacles of horse rental business consists of: Natural disasters; Turbulence; Epidemic, State of economy; higher Cost of foster horse; National security. For all of those reasons above, this can greatly reduce the number of tourists.

Keywords: Rental Horses Business, Hua-Hin Beach

[1*, 2, 3, 4] Student of Silpakorn, 088-946-3516, prommanchu_p@silpakorn.edu

[5] Asst. Prof. Dr. DR. Lecturer in Tourism Management Faculty of Management Silpakorn University

บทนำ

อุตสาหกรรมท่องเที่ยว (Tourism Industry) ซึ่งประกอบด้วยธุรกิจหลายประเภท ทั้งธุรกิจที่เกี่ยวข้องโดยตรง และธุรกิจที่เกี่ยวข้องทางอ้อม หรือธุรกิจสนับสนุนต่าง ๆ การซื้อบริการของนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศ ถือได้ว่าเป็นการส่งสินค้าออกที่มองไม่เห็นด้วยสายตา (Invisible Export) เพราะเป็นการซื้อด้วยเงินตราต่างประเทศ การผลิตสินค้า คือ บริการต่าง ๆ ที่นักท่องเที่ยวซื้อก็จะต้องมีการลงทุน ซึ่งผลประโยชน์จะตกอยู่ในประเทศและจะช่วยให้เกิดงานอาชีพอีกหลายแขนง เกิดการหมุนเวียนทางเศรษฐกิจ นอกจากนี้ทางด้านสังคมการท่องเที่ยวเป็นการพักผ่อนคลายความตึงเครียดพร้อมกับการได้รับความรู้ความเข้าใจในวัฒนธรรมที่ผิดแผกแตกต่างออกไปอีกครั้ง อุตสาหกรรมท่องเที่ยวเป็นแหล่งที่มาของรายได้ในรูปเงินตราต่างประเทศ ซึ่งจะมีส่วนช่วยสร้างเสถียรภาพให้กับดุลการชำระเงินได้เป็นอย่างมาก

หัวหินเป็นอำเภอหนึ่งของจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ตั้งอยู่ริมฝั่งทะเลอ่าวไทย ห่างจากตัวเมืองประจวบคีรีขันธ์ประมาณ 90 กิโลเมตร และอยู่ติดกับ อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี นับเป็นสถานที่พักผ่อนตากอากาศริมทะเลที่เก่าแก่ที่สุดของประเทศไทย และเป็นจุดหมายยอดนิยมอันดับต้นๆ สำหรับการท่องเที่ยวมาตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน จากสถิติจำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทย ปี พ.ศ. 2562 ในช่วงเดือนมกราคมถึงสิงหาคม เป็นจำนวน 26,563,001 คน จำแนกเป็นนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จำนวน 4,476,468 คน เป็นชาวไทย จำนวน 3,725,242 คน และเป็นชาวต่างชาติ จำนวน 751,226 คน (กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์, 2562) ซึ่งสถานที่ท่องเที่ยวที่ได้รับความนิยมจากนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติเป็นอันดับต้นๆก็คือ ชายหาดหัวหิน และสิ่งที่ทำให้นักท่องเที่ยวตัดสินใจเดินทางมาเที่ยวที่ชายหาดหัวหินเพื่อการพักผ่อนหย่อนใจ ทำกิจกรรมกับครอบครัว และเพื่อน และนอกจากนี้ที่ชายหาดหัวหินยังมีกิจกรรมนันทนาการให้นักท่องเที่ยวได้เลือกทำหลากหลายรูปแบบ เช่น กิจกรรมผาดโผน กิจกรรมกลางแจ้งต่าง ๆ และเมื่อเดินทางมาชายหาดหัวหิน อีกสิ่งหนึ่งที่นักท่องเที่ยวจะเห็นแน่นอนก็คือ ม้าที่เดินไปเดินมาอยู่ตามบริเวณชายหาด ซึ่งธุรกิจนี้จะเป็นธุรกิจที่มีม้าให้เช่าเพื่อขี่ชมวิว ธุรกิจม้าเช่าจะพบได้บริเวณชายหาด จากการค้นคว้าของผู้วิจัย พบว่า ธุรกิจม้าเช่าดูเหมือนจะเป็นธุรกิจเล็ก ๆ คนทั่วไปอาจมองไม่เห็นถึงความสำคัญ และเป็นธุรกิจที่มีมาช้านานแต่ยังไม่เห็นเป็นรูปธรรม ยังไม่มีใครค้นคว้าวิจัยเรื่องนี้ ดังนั้นคณะผู้วิจัยจึงมีความประสงค์ที่จะศึกษาเกี่ยวกับการดำรงอยู่ของธุรกิจม้าเช่า รวมถึงปัญหาและอุปสรรค ระหว่างการทำธุรกิจ

โดยในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้าข้อมูลเริ่มตั้งแต่ประวัติความเป็นมาของการประกอบธุรกิจม้าเช่า รูปแบบการประกอบธุรกิจไม่ว่าจะเป็น การเริ่มต้นการทำธุรกิจ การจดทะเบียนม้า ขั้นตอนในการดูแล และฝึกม้า เป็นต้น วิธีการดำเนินธุรกิจ รายรับรายจ่ายจากการดำเนินธุรกิจ รอบการให้บริการ อัตราค่าบริการ รวมถึงปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในระหว่างการประกอบธุรกิจ เพื่อไขข้อสงสัยของผู้วิจัย และอาจเป็นประโยชน์ให้แก่คนที่มีความสนใจที่จะทราบถึงเรื่องราวของธุรกิจม้าเช่าว่าธุรกิจนี้เริ่มต้นขึ้นได้อย่างไร มีการจัดการธุรกิจอย่างไรบ้าง รวมถึงปัญหาที่ธุรกิจนี้ต้องพบเจอในระหว่างการประกอบธุรกิจ

วัตถุประสงค์

1.เพื่อศึกษากระบวนการประกอบธุรกิจม้าเช่าชายหาดหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

2.เพื่อศึกษาปัญหา อุปสรรค ระหว่างการประกอบธุรกิจม้าเช่า

การทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเรื่อง "ธุรกิจม้าเช่าชายหาดหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์" เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ทั้งนี้เพื่อให้การศึกษาข้อเท็จจริงเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย คณะผู้วิจัยจึงได้มีการลงภาคสนามเพื่อทำการสังเกตการณ์ และสัมภาษณ์ผู้ประกอบกิจการในเชิงลึก (In-depth Interview) โดยใช้แนวคิดเรื่อง

ธุรกิจการบริการ (ยุพวรรณ วรรณวาณิชย์, 2548) ธุรกิจบริการจะแยกพิจารณาเป็น 2 คำ คือ คำว่า ธุรกิจ และ บริการ คำว่า ธุรกิจ หมายถึง หน่วยงานหรือองค์กร ซึ่งเอกชนจัดตั้งขึ้นมา เพื่อประกอบกิจกรรมเกี่ยวกับการค้า การขาย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อแสวงหากำไร ส่วนคำว่า บริการ จะหมายถึง สิ่งที่เราจับต้องไม่ได้ แต่สามารถนำมาซื้อขายได้ ดังนั้น ธุรกิจบริการจึงหมายถึง องค์กรหรือหน่วยงานที่จัดตั้งขึ้นเพื่อให้หรือขายบริการ โดยปกติจะมีวัตถุประสงค์เพื่อแสวงหากำไรซึ่งการให้หรือขายบริการดังกล่าว อาจจะเป็นการให้หรือขายโดยตรงสู่ลูกค้า หรือโดยทางอ้อม หรือโดยต่อเนื่องก็ได้

การหาโอกาสในการประกอบธุรกิจขนาดย่อม (ธนวุฒิ พิมพ์กิ, 2558) บุคคลที่ประกอบธุรกิจขนาดย่อมต้องเผชิญกับความเสี่ยงตลอดเวลา ซึ่งผู้ประกอบการต้องตระหนักในเรื่องนี้เพราะธุรกิจก็เหมือนสรรพสิ่งทั้งหลายที่ต้องอยู่ในกฎแห่งการเปลี่ยนแปลง กล่าวคือ เมื่อมีแนวความคิดหรือช่องทางที่จะทำกิจการก็จะรวบรวมข้อมูล เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของกิจการที่คิดว่าจะทำ ซึ่งปัจจุบันเรียกว่า "แผนธุรกิจ" (Business plan) แต่ถ้ามีความเป็นไปได้ก็จะตัดสินใจลงทุน เมื่อตัดสินใจลงทุนไปแล้ว ถ้าบริหารจัดการดี ธุรกิจก็จะเติบโตดี มีกำไร

เครือข่ายทางสังคม (เกษม นครเขตต์, 2559) เครือข่ายทางสังคม หมายถึง ความสัมพันธ์ทางสังคมของบุคคล กลุ่ม องค์กร โดยมีการติดต่อสื่อสาร และแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ ข้อมูลข่าวสาร การบริการ และคำแนะนำซึ่งกันและกัน

นันทนาการและอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว (Driver, Brow and Peterson, 1978) ความหมายของนันทนาการดังที่ ไดร์เวอร์บราวน์ และปีเตอร์สัน (Driver, Brow and Peterson, 1978) ได้กล่าวไว้ว่า การที่บุคคลสนใจกิจกรรมนันทนาการกลางแจ้ง/นอกเมือง มีแรงจูงใจเกี่ยวกับธรรมชาติ สมรรถภาพทางกาย ลดความเครียด หนีความแออัด เรียนรู้ธรรมชาติกลางแจ้งเพื่อพัฒนาตนเอง ได้เพื่อนใหม่และต้องการสะท้อนภาพวิถีชีวิตของบรรพบุรุษที่อยู่ใกล้ชิดธรรมชาติ และเช่นเดียวกับกลุ่มผู้สูงอายุมีแรงจูงใจที่ได้แสดงออก ลดความเบื่อเหงา ทฤษฎีนันทนาการอธิบายองค์ประกอบเกี่ยวกับความ ต้องการการบริการ ความพึงพอใจ สิ่งที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรม และคุณค่าทางสังคม

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ : ธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำ ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ได้ดำเนินมากกว่า 30 ปี สาเหตุที่ทำให้ธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำนี้ดำรงอยู่ได้เนื่องจากผู้ประกอบ ธุรกิจไม่ต้องเสียเงินลงทุนมากสามารถทำเป็นอาชีพเสริมได้ อีกทั้งยังสืบต่อมาเป็นเวลานาน สร้างรายได้และผลประโยชน์ให้กับผู้ประกอบธุรกิจ (มนัสสินี บุญมีศรีสง่า, กมลวรรณ รัศมีลิ่มทอง, เนตรทราย แซ่ลี้, ปัทมา งามพันธุ์, ปารวี มาตย์เทพ, และอภิญญา วงศ์สามารถ, 2553) ด้วยเหตุดังกล่าวผู้วิจัยจึงมีความประสงค์ที่จะศึกษา

เกี่ยวกับรูปแบบการประกอบธุรกิจ ปัญหา อุปสรรค และวิธีการแก้ปัญหา ของการดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องกับระบบการคมนาคมขนส่งของผู้ประกอบการรายย่อยที่ไม่ได้รับอนุญาตตามกฎหมายในการดำเนินกิจการ แต่สามารถดำรงอยู่เป็นส่วนหนึ่งของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว และเป็นอาชีพที่ประสบความสำเร็จ

ธุรกิจม้าเช่าชายหาดชะอำ อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี : ธุรกิจม้าเช่าชายหาดชะอำ อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี เป็นรูปแบบการประกอบอาชีพอิสระรูปแบบหนึ่ง โดยผู้ประกอบการเป็นผู้บริหารจัดการธุรกิจของตนเอง และมีหน่วยงานในพื้นที่คือ สำนักงานเทศบาลเมืองชะอำเข้ามาคอยดูแลจัดระเบียบ ธุรกิจม้าเช่าบริเวณชายหาดชะอำเป็นอาชีพที่มีการสืบต่อกันมาจากรุ่นสู่รุ่น (พิทักษ์ ศิริวงศ์, จตุรพร สุริยะฉาย, ปิยวรรณ แป๊ะอุ้ย, สุนิสา ใจตรง, อมรวดี ม่วงสุข, และอรุณรุ่ง ชีวเจริญกุล, 2552)

ระเบียบวิธีวิจัย

1.ขอบเขตในการศึกษา

ในการศึกษารูปแบบการดำเนินธุรกิจม้าเช่าชายหาดหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ผู้วิจัยได้กำหนดขอบเขตการศึกษา โดยแบ่งออกเป็นขอบเขตด้านพื้นที่ ด้านประชากร และด้านเนื้อหา ดังนี้

1.1.1 ขอบเขตด้านพื้นที่

การศึกษาครั้งนี้ครอบคลุมพื้นที่ในเขตริมชายหาดหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

1.1.2 ขอบเขตด้านประชากร

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย คือ ผู้ประกอบธุรกิจม้าเช่า ริมชายหาดหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จำนวน 12 คน

1.1.3 ขอบเขตด้านเนื้อหา

ศึกษารูปแบบการดำเนินงาน ปัญหาและอุปสรรคของธุรกิจม้าเช่าในชายหาดหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

2.ขั้นตอนการศึกษา

ขั้นตอนที่ 1 การกำหนดประชากรและผู้ให้ข้อมูลหลัก

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ คือ ผู้ประกอบการธุรกิจม้าเช่าชายหาดหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ คัดเลือกโดยการสุ่มจากการลงภาคสนาม จำนวน 12 คน ซึ่งแบ่งเป็น ผู้ประกอบการที่มีม้าไว้ในครอบครอง จำนวน 6 คน และผู้ประกอบการที่ทำการเช่าม้าเพื่อประกอบธุรกิจ จำนวน 6 คน

ขั้นตอนที่ 2 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ใช้เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในเชิงลึก ซึ่งคำถามที่ใช้สามารถยืดหยุ่นและเปลี่ยนแปลงได้ตามสถานการณ์ โอกาสและความเหมาะสมในขณะนั้น แต่ยังคงอยู่ใน

ขอบเขตของวัตถุประสงค์ที่ผู้วิจัยตั้งไว้ ส่วนผู้ให้ข้อมูลหลักก็สามารถตอบคำถามได้อย่างอิสระเช่นกัน ซึ่งแบบสัมภาษณ์ได้รับการตรวจความตรงเชิงเนื้อหาโดยใช้ทฤษฎีสามเส้า และเพื่อให้การเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นไปได้อย่างสมบูรณ์และครบถ้วนตามวัตถุประสงค์ ทางคณะผู้วิจัยจึงได้มีการใช้เครื่องมืออื่น ๆ เข้ามาช่วย ได้แก่ เครื่องบันทึกเสียง กล้องถ่ายรูป สมุดจดบันทึก ปากกา และดินสอ เป็นต้น

ขั้นตอนที่ 3 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

จากการเก็บรวบรวมข้อมูลวิจัยธุรกิจม้าเช่าในครั้งนี้ ข้อมูลหลักที่ได้ส่วนใหญ่มาจากการลงภาคสนามสัมภาษณ์ผู้ประกอบธุรกิจม้าเช่าชายหาดหัวหิน การสังเกตวิธีการดำเนินธุรกิจ วิธีการให้บริการและการสื่อสารกับลูกค้า รวมไปถึงปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นขณะให้บริการ เพื่อให้การศึกษาวิจัยในครั้งนี้ได้ข้อมูลที่ถูกต้อง และน่าเชื่อถือ ทางคณะผู้วิจัยจึงได้มีการค้นคว้าข้อมูลเพิ่มเติมจากเอกสารวิชาการควบคู่ไปด้วย ทั้งในด้านทฤษฎี ข้อมูลสถิติ และข้อมูลทางอินเทอร์เน็ตอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจม้าเช่า เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาข้อมูลต่อไป

ขั้นตอนที่ 4 ระยะเวลาการเก็บรวบรวมข้อมูล

คณะผู้วิจัยใช้ระยะเวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูลวิจัยเรื่องธุรกิจม้าเช่าชายหาดหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ตั้งแต่เดือนมกราคม - ตุลาคม พ.ศ. 2563 จากบุคคลผู้ให้ข้อมูลหลักคือผู้ประกอบการธุรกิจม้าเช่า

3.ประชากร

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ คือ กลุ่มผู้ประกอบธุรกิจม้าเช่าชายหาดหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จำนวน 12 คน

ผลการวิจัย

ผลการศึกษาเรื่องการดำรงอยู่ของธุรกิจม้าเช่าชายหาดหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ผู้วิจัยได้จำแนกประเด็นในการนำเสนอดังต่อไปนี้

1.รูปแบบการดำเนินธุรกิจม้าเช่าชายหาดหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

2.ปัญหา และอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจม้าเช่าชายหาดหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

1.รูปแบบการประกอบธุรกิจม้าเช่าในชายหาดหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบธุรกิจม้าเช่าริมชายหาดหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ กระบวนการในการประกอบธุรกิจ มีดังนี้

1.การเข้าสู่ธุรกิจม้าเช่า

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักผู้ประกอบธุรกิจม้าเช้าจำนวน 7 คน พบว่า ที่มาของการประกอบธุรกิจม้าเช่าเริ่มขึ้นจากกลุ่มคนที่มีความชื่นชอบในการเลี้ยงม้า และมีม้าไว้ในครอบครอง จากนั้นจึงมีการคิดวิธีการหารายได้จากม้าที่เลี้ยงไว้ ซึ่งก็ได้กลายมาเป็นธุรกิจม้าเช่าและมีการส่งต่อกันมาจากรุ่นสู่รุ่นจนถึงปัจจุบัน เนื่องจากในสมัยก่อนจังหวัดประจวบคีรีขันธ์เป็นสถานที่ท่องเที่ยวแห่งหนึ่งที่สำคัญของประเทศไทย มีเส้นทางการคมนาคมที่สะดวกทั้งทาง

รถยนต์ รถไฟ และทางอากาศ มีลักษณะภูมิประเทศทางธรรมชาติที่สวยงาม และหลากหลาย เช่น ป่า ภูเขา และทะเล ซึ่งทะเลที่ได้รับความนิยมเป็นอย่างมากก็คือที่ชายหาดหัวหิน จึงทำให้ได้รับความนิยมทั้งจากชาวไทยและชาวต่างชาติเพิ่มขึ้นเป็นลำดับทุกปี ส่งผลให้ธุรกิจในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเพิ่มขึ้นตามไปด้วย ได้แก่ ธุรกิจโรงแรมและที่พัก ธุรกิจร้านอาหาร ธุรกิจของที่ระลึก และธุรกิจนันทนาการทางด้านท่องเที่ยวต่าง ๆ หนึ่งในนั้นก็คือ ธุรกิจม้าเช่า ในเริ่มแรกธุรกิจม้าเช่ายังไม่เป็นที่รู้จักมากนัก แต่เมื่อเริ่มดำเนินธุรกิจไปสักระยะหนึ่งก็เป็นที่รู้จักมากขึ้นจากการแนะนำบอกต่อกันของนักท่องเที่ยวที่เคยมาใช้บริการ รวมไปถึงการรีวิวผ่านสื่อโซเชียลมีเดียต่าง ๆ เมื่อธุรกิจม้าเช่าเริ่มได้รับความนิยม จึงทำให้มีผู้สนใจที่อยากจะประกอบธุรกิจม้าเช่าเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก โดยการจะประกอบธุรกิจม้าเช่าได้นั้นจะต้องนำม้าไปขึ้นทะเบียนแล้วจะได้รับหมายเลขประจำตัวของม้า ซึ่งศัพท์ที่ใช้กันในหมู่ผู้ประกอบธุรกิจม้าเช่าจะเรียกหมายเลขประจำตัวของม้าแต่ละตัวว่า “ วิน ” หลังจากผู้ประกอบการนำม้าไปจดทะเบียนและได้หมายเลขม้ามาเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ผู้ประกอบการก็สามารถนำม้าไปให้บริการที่ชายหาดได้ทันที ซึ่งในปัจจุบันธุรกิจม้าเช่านั้นมีจำนวนม้าเช่าทั้งหมดจำนวน 61 เบอร์ สำหรับผู้ที่ไม่มีม้าเป็นของตัวเองก็สามารถประกอบธุรกิจได้เช่นกัน โดยการไปเช่าหรือซื้อม้าที่ได้รับการขึ้นทะเบียนไว้แล้วมาให้บริการแก่นักท่องเที่ยว จากการให้สัมภาษณ์ของ คุณจัตุรัส เกสร อายุ 51 ปี ประกอบธุรกิจม้าเช่ามาเป็นระยะเวลา 44 ปี (ผู้เช่าม้าเพื่อนำมาให้บริการ) พบว่า รายได้จากการนำม้าไปให้บริการจะต้องนำมาแบ่งให้กับผู้ที่เป็นเจ้าของม้า คิดเป็นครึ่งต่อครึ่งของรายได้ในแต่ละวันโดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเลี้ยงดูม้าแต่อย่างใด

2.กลุ่มผู้ใช้บริการม้าเช่า

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลัก พบว่า ผู้ใช้บริการม้าเช่าส่วนใหญ่เป็นนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติโดยเฉพาะชาวจีน จากผลสำรวจของ McKinsey ชี้ให้เห็นว่า คนจีนอายุระหว่าง 20-34 ปี นิยมหาประสบการณ์ด้วยตนเองในการเดินทาง ชอบการทำกิจกรรมที่มีความแปลกใหม่ (Thongchai Cholsiripong, 2019) จึงทำให้ธุรกิจม้าเช่าได้รับความสนใจจากนักท่องเที่ยวชาวจีนเป็นจำนวนมาก

3.การซื้อม้า และการดูแลม้า

ในขั้นตอนการซื้อม้าจะมีการคัดเลือกม้าที่เหมาะสม โดยพิจารณาจากขนาดตัว และนิสัยของม้าจะต้องไม่ตื่นกลัวผู้คน ร่าเริง และมีสุขภาพที่แข็งแรง อายุตั้งแต่ 3ปี ขึ้นไป ซึ่งพันธุ์ของม้าที่นำมาให้บริการส่วนใหญ่เป็นพันธุ์เทศผสม และพันธุ์แคระ จากนั้นนำมาฝึกต่อ ซึ่งระยะเวลาในการฝึกขึ้นอยู่กับความเชื่องของม้าแต่ละตัว ม้าทุกตัวที่นำออกมาให้บริการ ผู้ประกอบการมั่นใจแล้วว่าจะสามารถนำมาให้บริการได้อย่างปลอดภัย สำหรับวิธีการฝึกม้าจะเริ่มต้นจากการให้อาหารม้า จะให้ทั้งหมด 3 มื้อต่อวัน โดยอาหารที่ให้เป็นหญ้าก้อน อาหารเม็ด ผลไม้จำพวกกล้วยโดยจะมีการสลับกันให้ในแต่ละมื้อขึ้นอยู่กับผู้เลี้ยงม้า ในส่วนของน้ำที่ใช้เลี้ยงม้าจะใช้ปริมาณ 2-3 ถังต่อวัน ซึ่งจะรวมทั้งน้ำกินและน้ำที่ใช้อาบ และในทุก ๆ 1 ปีจะมีกรมปศุสัตว์มาตรวจสุขภาพของม้าโดยการนำเลือดไปตรวจ 1 ครั้งต่อปี

4.รูปแบบการประกอบธุรกิจม้าเช่าริมชายหาดหัวหิน รูปแบบการประกอบธุรกิจม้าเช่าริมชายหาดหัวหิน มีองค์ประกอบดังนี้

4.1 ผู้ประกอบธุรกิจม้าเช่า

4.1.1 เจ้าของม้า คือ บุคคลผู้มีม้าไว้ในครอบครอง และเจ้าของม้าบางคนมีม้าไว้ในครอบครองมากกว่าหนึ่งตัว ซึ่งการที่จะนำม้าออกมาให้บริการได้เจ้าของม้าจะต้องนำม้าไปจดทะเบียนกับเทศบาลเมืองหัวหิน เพื่อแสดงความเป็นเจ้าของม้า จากนั้นเจ้าของม้าต้องนำม้าไปจดทะเบียนเพื่อรับหมายเลขประจำตัวม้า แล้วจึงจะสามารถประกอบอาชีพธุรกิจม้าเช่าได้ทันที หรือปล่อยให้ผู้อื่นเช่าได้ และรายได้ที่ได้มานั้นเป็นของเจ้าของม้าแต่เพียงผู้เดียว

4.1.2 ผู้เช่าม้า คือ บุคคลผู้ที่ไม่มีม้าไว้ในครอบครอง แต่ต้องการที่จะประกอบธุรกิจ จะต้องทำการขอเช่าม้าจากเจ้าของม้าก่อนนำไปประกอบธุรกิจ ซึ่งรายได้ที่ได้มานั้นจะต้องมีการปันส่วนกับเจ้าของม้าตามที่ได้ตกลงกันไว้ คือ ครึ่งต่อครึ่ง และผู้เช่าม้าไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในส่วนของการดูแลม้า หน้าในที่การเสียค่าใช้จ่ายดูแลม้าจะเป็นของเจ้าของม้า

4.2 เวลาในการให้บริการ

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักผู้ประกอบธุรกิจม้าเช่า พบว่า ระยะเวลาในการให้บริการจะเริ่มตั้งแต่ 06.30 น. – 18.00 น. ทั้งนี้เวลาในการให้บริการจะขึ้นอยู่กับสภาพอากาศ และปริมาณน้ำขึ้นน้ำลงในแต่ละวัน ช่วงระยะเวลาที่มีนักท่องเที่ยวเข้ามาใช้บริการมากที่สุดจะอยู่ในช่วง 16.00 น. เป็นต้นไป เพราะเป็นช่วงที่อากาศไม่ร้อนจนเกินไป เหมาะสำหรับการขี่ม้าชมวิวริมชายหาด

4.3 การให้บริการ

การดำเนินธุรกิจม้าเช่าจะมีการตกลงกันภายในกลุ่มผู้ประกอบการก่อนว่าวินไหนจะออกให้บริการก่อน-หลัง การให้บริการม้าเช่า ผู้ประกอบการจะนำม้าไปลงที่ชายหาด มีการพูดจูงใจให้นักท่องเที่ยวเกิดความสนใจรอบ ๆ ชายหาด โดยจะเริ่มให้บริการตั้งแต่เวลา 06.30 น. – 18.00 น. อัตราค่าบริการขี่ม้าต่อรอบคิดเป็น 300 บาท/ 20นาที 400 บาท/ 30นาที และ 800 บาท/ 1ชั่วโมง สำหรับนักท่องเที่ยวที่ต้องการถ่ายรูปอย่างเดียวคิดราคาขั้นต่ำคือ 50 บาท ในระหว่างรอบการให้บริการจะมีการพักให้น้ำม้าก่อนที่จะเริ่มต้นการให้บริการในรอบถัดไป

4.4 รายได้และค่าใช้จ่ายในการประกอบธุรกิจ

4.4.1 รายได้จากการประกอบธุรกิจ

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจม้าเช่าจำนวน 12 คน พบว่า

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 1 มีรายได้เฉลี่ย 15,000 บาท/ เดือน

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 2 มีรายได้เฉลี่ย 15,000 บาท/ เดือน

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 3 มีรายได้เฉลี่ย 15,000 บาท/ เดือน

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 4 มีรายได้เฉลี่ย 24,000 บาท/ เดือน

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 5 มีรายได้เฉลี่ย 18,000 บาท/ เดือน

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 6 มีรายได้เฉลี่ย 24,000 บาท/ เดือน

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 7 มีรายได้เฉลี่ย 17,500 บาท/ เดือน

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 8 มีรายได้เฉลี่ย 20,000 บาท/ เดือน

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 9 มีรายได้เฉลี่ย 30,000 บาท/ เดือน

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 10 มีรายได้เฉลี่ย 45,000 บาท/ เดือน

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 11 มีรายได้เฉลี่ย 25,000 บาท/ เดือน

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 12 มีรายได้เฉลี่ย 18,000 บาท/ เดือน

เฉลี่ยรายได้ต่อเดือนของการดำเนินธุรกิจม้าเช่า คิดเป็น 22,000 บาท/เดือน โดยประมาณ

ในการประกอบธุรกิจม้าเช่า รายได้ในแต่ละวันจะไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับความสามารถในการจูงใจนักท่องเที่ยวของผู้ประกอบการ ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ในปัจจุบัน เทศกาล ฤดูกาล สภาพอากาศ และสภาพเศรษฐกิจ

4.4.2 ค่าใช้จ่ายในการประกอบธุรกิจ

ค่าใช้จ่ายเริ่มต้นขึ้นตั้งแต่การซื้อม้า ม้าหนึ่งตัวมีราคาประมาณ 50,000 – 60,000 บาท แล้วแต่ขนาดตัว พันธุ์ สี และนิสัยของม้า หลังจากซื้อม้ามาแล้วก็จะมีค่าใช้จ่ายที่ตามมาเพื่อใช้ในการดูแลม้า โดยค่าใช้จ่ายหลักๆก็จะเป็นอาหาร น้ำ และค่ารักษาพยาบาล คิดเป็นค่าอาหาร คือ หญ้าก้อน 2,300 - 4,500 บาท/เดือน ขึ้นอยู่กับม้าแต่ละตัว นอกจากนี้ก็ยังมีอาหารเม็ด อาหารเสริมอื่น ๆ รวมไปถึงค่าน้ำ คิดเป็น 9,000 บาท/เดือน รวมค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือน เดือนละ 12,000 บาท ทั้งนี้ค่าใช้จ่ายในแต่ละเดือนจะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับการเลี้ยงดูของผู้ประกอบการแต่ละคน

5.เครือข่ายทางสังคม

การประกอบธุรกิจม้าเช่าที่ชายหาดหัวหินมีเครือข่ายทางสังคมระหว่างผู้ประกอบการ โดยมีการรวมกลุ่มกันจัดตั้งชมรมธุรกิจม้าเช่าขึ้นมา และมีการกำหนดกฎระเบียบ นโยบายต่าง ๆ ที่ใช้ร่วมกัน นอกจากนี้ยังต้องอาศัยเครือข่ายทางสังคมภายนอกที่คอยให้ความช่วยเหลือสนับสนุน โดยหน่วยงานที่เข้ามาเกี่ยวข้อง ได้แก่ ตำรวจท่องเที่ยว กรมปศุสัตว์ และเทศบาลเมืองหัวหิน เป็นหน่วยงานที่คอยดูแลเรื่องกฎระเบียบ สภาพแวดล้อม และความปลอดภัยบริเวณชายหาดหัวหิน เพื่อไม่ให้เกิดปัญหาตามมา เช่น ปัญหาการเอาเปรียบลูกค้าของผู้ประกอบการ ยกตัวอย่างกรณีผู้ประกอบการคิดค่าบริการสูงกว่าราคามาตราฐานที่กำหนดไว้ร่วมกัน ตำรวจท่องเที่ยวจึงเข้ามาช่วยแก้ปัญหา ปัญหาความขัดแย้งของนักท่องเที่ยว ปัญหาสภาพแวดล้อมเสื่อมโทรม รวมถึงการขึ้นทะเบียนม้า และการตรวจสุขภาพม้าประจำปี เป็นต้น

2.ปัญหา และอุปสรรคของการประกอบธุรกิจม้าเช่า

ปัญหา และอุปสรรคในการประกอบธุรกิจม้าเช่าริมชายหาดหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีดังนี้

1. ปัญหาด้านการให้บริการ

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักผู้ประกอบการธุรกิจม้าเช่า พบว่า ปัญหาด้านการให้บริการหลักๆคือ

ปัญหาการต่อราคาของนักท่องเที่ยว นักท่องเที่ยวมักจะต่อราคาค่าบริการ ซึ่งโดยปกติราคาค่าบริการต่อรอบ (20นาที) จะอยู่ที่ 300 บาท หากนักท่องเที่ยวมีการต่อรองราคา ผู้ประกอบการบางคนสามารถลดให้ได้แค่ 250 บาท เท่านั้น (นายจตุรงค์ เพชรหนองชุม ผู้ประกอบการ) เพราะในการประกอบธุรกิจม้าเช่านั้นมีค่าใช้จ่ายที่สูง ผู้ประกอบการอาจขาดทุนจากการต่อราคาของนักท่องเที่ยวได้

ปัญหาการสื่อสารกับนักท่องเที่ยว

ในช่วงเริ่มต้นการทำธุรกิจม้าเช่า ผู้ประกอบการต่างต้องเคยประสบปัญหาด้านการสื่อสารกับนักท่องเที่ยว เพราะนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ที่เข้ามาใช้บริการเป็นชาวต่างชาติ ผู้ประกอบการจึงต้องหาวิธีที่จะสื่อสารกับนักท่องเที่ยว โดยการใช้ภาษามือ และต้องเรียนรู้ภาษาเพิ่มเติม เพื่อให้เกิดความเข้าใจที่ตรงกันระหว่างผู้ประกอบการกับนักท่องเที่ยว

2. ปัญหาด้านความปลอดภัย

ในการให้บริการม้า ผู้ประกอบการจะต้องพบเจอกับนักท่องเที่ยวมากมาย ซึ่งนักท่องเที่ยวแต่ละคนก็จะมีพฤติกรรมที่แตกต่างกันออกไป ผู้ประกอบการไม่สามารถรับมือกับนักท่องเที่ยวได้ทั้งหมด จึงทำให้เกิดปัญหาตามมา เช่น ในกรณีที่นักท่องเที่ยวไม่ปฏิบัติตามคำแนะนำของผู้ประกอบการ หรือผู้ประกอบการละเลยหน้าที่ในการดูแลนักท่องเที่ยว อาจทำให้อุบัติเหตุเกิดขึ้นได้ เมื่อนักท่องเที่ยวได้รับบาดเจ็บจากการขี่ม้า ทางผู้ประกอบการจะต้องรับผิดชอบตามคำเรียกร้องของนักท่องเที่ยวอย่างไม่มีข้อโต้แย้ง

3. ปัญหาด้านสภาพอากาศ

ธุรกิจม้าเช่าเป็นธุรกิจที่ทำกิจกรรมในที่แจ้ง ดังนั้นสภาพภูมิอากาศจึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจโดยตรง เนื่องจากสภาพอากาศในแต่ละวันมีความแปรปรวน ปริมาณน้ำขึ้นน้ำลง รวมทั้งความเปลี่ยนแปลงของฤดูกาลในแต่ละช่วง เช่น ในฤดูฝน ทำให้เกิดปัญหาในการให้บริการนักท่องเที่ยว ผู้ประกอบการไม่สามารถนำม้าออกมาให้บริการได้ รวมถึงนักท่องเที่ยวไม่ออกมาเที่ยวส่งผลให้รายได้จากการประกอบธุรกิจลดลง ในฤดูร้อน จะมีสภาพอากาศที่ร้อนมากกว่าปกติ ทำให้นักท่องเที่ยวเลือกทำกิจกรรมอย่างอื่นแทนการขี่ม้า นักท่องเที่ยวที่มาใช้บริการจึงมีจำนวนน้อยลง เป็นต้น

4. ปัญหาด้านค่าใช้จ่าย

ในการประกอบธุรกิจม้าเช่า เรื่องค่าใช้จ่ายก็ถือเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อธุรกิจเป็นอย่างมาก โดยเริ่มแรกของการลงทุนจะมีค่าใช้จ่ายที่สูง เพราะต้องซื้อม้า และหลังจากที่ซื้อม้าแล้วก็จะมีค่าใช้จ่ายอื่น ๆที่ตามมาอีกมากมาย

ไม่ว่าจะเป็นค่าอาหาร ค่าน้ำ ค่าตรวจสุขภาพม้า และค่าเบ็ดเตล็ดอื่น ๆ ซึ่งถือว่ามีค่าใช้จ่ายมากพอสมควร ในช่วง low season รายได้จากนักท่องท่องเที่ยวจะลดลง แต่ค่าใช้จ่ายในการดูแลม้ายังคงเท่าเดิม

5. ปัญหาของผู้ประกอบการ

ถึงแม้ว่าจะมีการกำหนดข้อตกลงร่วมกันของผู้ประกอบการธุรกิจม้าเช่า แต่ก็ยังมีปัญหาความขัดแย้งภายในเกิดขึ้น ซึ่งโดยปกติแล้วผู้ประกอบการจะมีการช่วยเหลือ เห็นอกเห็นใจซึ่งกันและกัน หากผู้ประกอบการท่านใดที่สามารถหาลูกค้าได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ในแต่ละวันแล้ว ก็จะมีการช่วยเหลือผู้ประกอบการท่านอื่นโดยการแบ่งลูกค้าให้ แต่ก็ยังมีผู้ประกอบการบางท่านที่แย่งลูกค้ากันและก่อให้เกิดปัญหาความขัดแย้งขึ้น

8. ปัญหาด้านเศรษฐกิจ

ความเปลี่ยนแปลงทางด้านเศรษฐกิจเป็นปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อการท่องเที่ยวโดยตรง เพราะหากเศรษฐกิจตกต่ำ ก็จะส่งผลให้นักท่องเที่ยวตัดสินใจออกเดินทางท่องเที่ยวลดน้อยลง เพื่อประหยัดค่าใช้จ่าย แต่หากเป็นช่วงที่เศรษฐกิจเฟื่องฟู เกิดการกระจายรายได้ นักท่องเที่ยวมีกำลังทรัพย์ และมีความต้องการออกเดินทางท่องเที่ยวมากขึ้น ซึ่งในปัจจุบันเศรษฐกิจของประเทศไทยคาดว่าจะดีกว่าปีก่อน แต่ยังโตได้ต่ำกว่าระดับที่เรียกว่าศักยภาพ มีปัญหาความเหลื่อมล้ำและการกระจายรายได้ของภาคครัวเรือน รวมถึงผลประโยชน์จากการเติบโตทางเศรษฐกิจที่กระจุกตัวอยู่เพียงในกลุ่มบริษัทขนาดใหญ่ และปัญหาหนี้ครัวเรือน ซึ่งล้วนเป็นปัญหาที่เกี่ยวพันและผูกโยงกัน (นายวิศรุต มาลสุขุม และนายณัฏฐภัทร์ กิ่งเนตร ฝ่ายเศรษฐกิจมหภาค, 2563) ส่งผลให้นักท่องเที่ยวเดินทางท่องเที่ยวน้อยลง ซึ่งธุรกิจม้าเช่าก็ได้รับกระทบจากปัญหาดังกล่าวเช่นกัน

10. ปัญหาโรคระบาด

นอกจากปัญหาทางด้านเศรษฐกิจ และสภาพอากาศที่ส่งผลกระทบต่อการท่องเที่ยวเป็นอย่างมากแล้ว ปัญหาโรคระบาดก็เป็นอีกหนึ่งปัญหาใหญ่ที่ส่งผลกระทบต่อการท่องเที่ยวเช่นกัน ตั้งแต่ในอดีตจนถึงปัจจุบันประเทศไทยต้องประสบกับปัญหาโรคระบาดมากมาย ทำให้นักท่องเที่ยวตัดสินใจออกทางท่องเที่ยวน้อยลง และโรคระบาดที่กำลังแพร่ระบาดอย่างรุนแรงอยู่ในขณะนี้ก็คือ โรค COVID-19 ซึ่งเกิดการระบาดไปทั่วโลก ส่งผลให้หลายประเทศไม่อนุญาติให้เดินทางเข้า-ออกนอกประเทศ ประเทศที่อยู่ในกลุ่มเสี่ยงและควรงดเดินทางในช่วงนี้เด็ดขาด ประกอบด้วย จีน ฮ่องกง มาเก๊า ไต้หวัน สิงคโปร์ ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ อิตาลี อิหร่าน ซึ่งกลุ่มนี้เป็นประเทศที่มีการระบาดของเชื้อโควิด-19 ภายในประเทศอย่างชัดเจน (นายคณนาถ หมื่นหนู โฆษกกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา, 2563) เพื่อป้องกันการแพร่ระบาดของโรค เกิดผลกระทบกับอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวทั่วโลก ธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากโลกระบาดในครั้งนี้ได้แก่ ธุรกิจสายการบิน ธุรกิจนำเที่ยว ธุรกิจที่พัก และธุรกิจที่ได้รับผลประโยชน์จากนักท่องเที่ยวทั้งในทางตรงและทางอ้อม เช่น ปัญหาเกี่ยวกับการเลื่อนหรือยกเลิกทัวร์ ที่พัก รวมถึงบัตรโดยสารเครื่องบินที่จะเดินทางไปยังประเทศกลุ่มเสี่ยงโควิด -19 และธุรกิจม้าเช่าก็เป็นหนึ่งในธุรกิจด้านการท่องเที่ยวที่ได้รับผลกระทบ นักท่องเที่ยวกลุ่มเป้าหมายหลักของธุรกิจอย่างเช่น ชาวจีน และชาวต่างชาติลดน้อยลงจากปกติเป็นจำนวนมาก จึงทำให้ผู้ประกอบธุรกิจม้าเช่าประสบปัญหารายได้ลดน้อยลง แต่รายจ่ายยังคงเท่าเดิม

อภิปรายผล

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการดำรงอยู่ของธุรกิจม้าเช่า ในชายหาดหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ ซึ่งได้มาจากการสังเกต และสัมภาษณ์ผู้ประกอบธุรกิจม้าเช่าในระดับลึก ซึ่งมีผู้ให้ข้อมูลจำนวน 12 คน พบว่า จุดเริ่มต้นของการประกอบธุรกิจม้าเช่าเริ่มขึ้นจากกลุ่มคนที่มีความชื่นชอบในการเลี้ยงม้า และมีม้าไว้ในครอบครอง จากนั้นจึงมีการคิดวิธีการหารายได้จากม้าที่เลี้ยงไว้ ซึ่งก็ได้กลายมาเป็นธุรกิจม้าเช่า และมีการส่งต่อกันมาจากรุ่นสู่รุ่นจนถึงปัจจุบัน

ในขั้นตอนการซื้อม้าจะมีการคัดเลือกม้าที่เหมาะสม โดยพิจารณาจากขนาดตัว และนิสัยของม้าจะต้องไม่ตื่นกลัวผู้คน ร่าเริง และมีสุขภาพที่แข็งแรง อายุตั้งแต่ 3ปี ขึ้นไป ซึ่งพันธุ์ของม้าที่นำมาให้บริการส่วนใหญ่เป็นพันธุ์เทศผสม และพันธุ์แคระ จากนั้นนำมาฝึกต่อ ซึ่งระยะเวลาในการฝึกขึ้นอยู่กับความเชื่องของม้าแต่ละตัว

ผู้ประกอบธุรกิจม้าเช่า จำแนกได้ 2 ประเภท คือ เจ้าของม้า และผู้เช่าม้า ซึ่งรายได้ที่ได้มานั้นจะต้องมีการปันส่วนกับเจ้าของม้าตามที่ได้ตกลงกันไว้ คือ ครึ่งต่อครึ่ง และผู้เช่าม้าไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในส่วนของการดูแลม้า หน้าในที่การเสียค่าใช้จ่ายดูแลม้าจะเป็นของเจ้าของม้า

ระยะเวลาในการให้บริการจะเริ่มตั้งแต่ 06.30 น. – 18.00 น. โดยอัตราค่าบริการขี่ม้าต่อรอบคิดเป็น 300 บาท/ 20นาที 400 บาท/ 30นาที และ 800 บาท/ 1ชั่วโมง สำหรับนักท่องเที่ยวที่ต้องการถ่ายรูปอย่างเดียวคิดราคาขั้นต่ำคือ 50 บาท รายได้จากการประกอบธุรกิจ จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจม้าเช่าจำนวน 7 คน พบว่าเฉลี่ยรายได้ต่อเดือนของการดำเนินธุรกิจม้าเช่า คิดเป็น 16,000 บาท/เดือน โดยประมาณ

ค่าใช้จ่ายในการประกอบธุรกิจเริ่มต้นขึ้นตั้งแต่การซื้อม้า โดยม้าหนึ่งตัวมีราคาประมาณ 50,000 – 60,000 บาท และมีค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่ตามมาเพื่อใช้ในการดูแลม้า ได้แก่ ค่าอาหาร ค่าน้ำ และค่ารักษาพยาบาล เฉลี่ยค่าใช้จ่ายต่อเดือน เดือนละ 12,000 บาท

เครือข่ายทางสังคม ผู้ประกอบการมีการรวมกลุ่มกันจัดตั้งชมรมธุรกิจม้าเช่าขึ้นมา และมีการกำหนดกฎระเบียบ นโยบายต่าง ๆ ที่ใช้ร่วมกัน นอกจากนี้ยังมีเครือข่ายทางสังคมภายนอก ได้แก่ ตำรวจท่องเที่ยว กรมปศุสัตว์ และเทศบาลเมืองหัวหินคอยดูแลเรื่องกฎระเบียบ สภาพแวดล้อม และความปลอดภัยบริเวณชายหาดหัวหิน

ปัญหา และอุปสรรคในการประกอบธุรกิจม้าเช่าริมชายหาดหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ได้แก่ ปัญหาด้านการให้บริการ ปัญหาการสื่อสารกับนักท่องเที่ยว ปัญหาด้านความปลอดภัย ปัญหาด้านสภาพอากาศ ปัญหาด้านค่าใช้จ่าย ปัญหาของผู้ประกอบการ ปัญหาด้านเศรษฐกิจ ปัญหาโรคระบาด เช่น ปัญหาการต่อราคาของนักท่องเที่ยว อุบัติเหตุที่เกิดจากการขี่ม้า ปัญหาความขัดแย้งภายในของผู้ประกอบการ และการแพร่ระบาดอย่างรุนแรงของโรค COVID-19 เป็นต้น

สรุปและอภิปราย

จากการวิจัยพบว่า ปัญหาโดยส่วนใหญ่ในการประกอบธุรกิจม้าเช่าล้วนแต่เป็นปัญหาที่ไม่สามารถควบคุมได้ ไม่ว่าจะเป็นปัญหาสภาพอากาศ ปัญหาเศรษฐกิจ และปัญหาโรคระบาด สิ่งหนึ่งที่ผู้ประกอบการสามารถควบคุมได้คือการรักษามาตรฐานในด้านการให้บริการนักท่องเที่ยว รวมถึงการสร้างความไว้วางใจให้แก่นักท่องเที่ยวทั้งในด้านความ

ปลอดภัย การดูแลเอาใจใส่ และไม่เอาเปรียบนักท่องเที่ยว ซึ่งแนวทางการปรับตัวในการทำธุรกิจนี้ อาจต้องใช้ความร่วมมือจากทุกภาคส่วน เพื่อโปรโมทการท่องเที่ยวและกิจกรรมต่างๆที่สามารถจะทำได้บริเวณชายหาด เพื่อเพิ่มเอกลักษณ์ให้ประเทศ แต่ในขณะเดียวกันก็ยังเป็นการรักษาอาชีพนี้ไว้ไม่ให้สูญหายไปอีกด้วย แม้ธุรกิจนี้จะมีปัญหาที่ไม่สามารถความคุมได้เข้ามาแต่หากมีนักท่องเที่ยวหลั่งไหลเข้ามาอย่างไม่ขาดสาย และจะยิ่งเป็นการดีหากโปรโมทให้ผู้คนภายในประเทศเกิดความสนใจเกี่ยวกับกิจกรรมบริเวณชายหาดมากขึ้น เช่น การขี่ม้าชมพระอาทิตย์ตกดิน เป็นต้น เพราะขณะนี้จำนวนผู้ใช้บริการธุรกิจม้าเช่าส่วนใหญ่เป็นชาวต่างชาติ หากมีผู้ใช้บริการชาวไทยเพิ่มขึ้นก็จะเป็นผลดีต่อธุรกิจม้าเช่าในระยะยาว

เอกสารอ้างอิง

มนัสสินี บุญมีศรีสง่า, กมลวรรณ รัศมีลิ่มทอง, เนตรทราย แซ่ลี้, ปัทมา งามพันธุ์, ปารวี มาตย์เทพ, และอภิญญา วงศ์สามารถ. (2553). ธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์. เชียงใหม่ :บ.ทริค ธิงค์.

พิทักษ์ ศิริวงศ์, จตุรพร สุริยะฉาย, ปิยวรรณ แป๊ะอุ้ย, สุนิสา ใจตรง, อมรวดี ม่วงสุข, และอรุณรุ่ง ชีวเจริญกุล. (2552). ธุรกิจม้าเช่าชายหาดชะอำ อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี. วารสารปาริชาติ, 22 (1), 62-65. https://so05.tci-thaijo.org/index.php/parichartjournal/article/view/70064

นายวิศรุต มาลสุขุม, และนายณัฏฐภัทร์ กิ่งเนตร. เศรษฐกิจไทยปี 2563: ชวดอีกปีหรือดีอีกหน. สืบค้น 1 มีนาคม 2563, จาก https://www.bot.or.th/Thai/ResearchAndPublications/articles/Pages/Article_21Jan2020.aspx

กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา. หาดหัวหิน. สืบค้น 1 มีนาคม 2563, จาก https://thailandtourismdirectory.go.th/th/info/attraction/detail/itemid/1439

กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา. สถิตินักท่องเที่ยวชาวต่างชาติที่เดินทางเข้าประเทศไทย (International Tourist Arrivals to Thailand). สืบค้น 3 มีนาคม 2563, จาก https://www.mots.go.th/old/more_news.php?cid=522&filename=index

กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา. สถิตินักท่องเที่ยว. สืบค้น 3 มีนาคม 2563, จาก https://www.mots.go.th/old/more_news.php?cid=411

กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา. ก. ท่องเที่ยวฯ ย้ำ มาตรการช่วยเหลือผู้บริโภค รับมือ COVID-19. สืบค้น 5 มีนาคม 2563, จากhttps://www.mots.go.th/News-view.php?nid=12536

Tourism Authority of Thailand. หัวหิน. สืบค้น 6 มีนาคม 2563, จาก https://thai.tourismthailand.org/Destinations/Provinces/%E0%B8%AB%E0%B8%B1%E0%B8%A7%E0%B8%AB%E0%B8%B4%E0%B8%99/240

บุคลานุกรม

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 1 (ผู้ให้สัมภาษณ์), ปิยาพัชร พรมมันชู (ผู้สัมภาษณ์) ที่ชายหาดหัวหิน ตำบลหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2563

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 2 (ผู้ให้สัมภาษณ์), ปิยาพัชร พรมมันชู (ผู้สัมภาษณ์) ที่ชายหาดหัวหิน ตำบลหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2563

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 3 (ผู้ให้สัมภาษณ์), ปณิตา แอกประโคน (ผู้สัมภาษณ์) ที่ชายหาดหัวหิน ตำบลหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2563

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 4 (ผู้ให้สัมภาษณ์), สิริมา เจริญวัย (ผู้สัมภาษณ์) ที่ชายหาดหัวหิน ตำบลหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2563

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 2 (ผู้ให้สัมภาษณ์), ปิยาพัชร พรมมันชู (ผู้สัมภาษณ์) ที่ชายหาดหัวหิน ตำบลหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2563

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 6 (ผู้ให้สัมภาษณ์), ปณิตา แอกประโคน (ผู้สัมภาษณ์) ที่ชายหาดหัวหิน ตำบลหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เมื่อวันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2563

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 7 (ผู้ให้สัมภาษณ์), ปิยาพัชร พรมมันชู (ผู้สัมภาษณ์) ที่ชายหาดหัวหิน ตำบลหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2563

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 8 (ผู้ให้สัมภาษณ์), สิริมา เจริญวัย (ผู้สัมภาษณ์) ที่ชายหาดหัวหิน ตำบลหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2563

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 9 (ผู้ให้สัมภาษณ์), ปิยาพัชร พรมมันชู (ผู้สัมภาษณ์) ที่ชายหาดหัวหิน ตำบลหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2563

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 10 (ผู้ให้สัมภาษณ์), ปณิตา แอกประโคน (ผู้สัมภาษณ์) ที่ชายหาดหัวหิน ตำบลหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2563

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 11 (ผู้ให้สัมภาษณ์), ปณิตา แอกประโคน (ผู้สัมภาษณ์) ที่ชายหาดหัวหิน ตำบลหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2563

ผู้ให้ข้อมูลหลักคนที่ 12 (ผู้ให้สัมภาษณ์), สิริมา เจริญวัย (ผู้สัมภาษณ์) ที่ชายหาดหัวหิน ตำบลหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2563