



สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ



๖๐ปี มหาวิทยาลัยบูรพา
ศตวรรษแห่งการเรียนรู้
ศตวรรษใหม่



คณะรัฐศาสตร์และนิติศาสตร์
มหาวิทยาลัยบูรพา

การประชุมวิชาการรัฐศาสตร์และรัฐประศาสนศาสตร์แห่งชาติ ครั้งที่ 15
“โลกาภิวัตน์ ภูมิภาคคอภิวัตน์ ท้องถิ่นอภิวัตน์: นัยต่อสังคมไทย”
(Globalization, Regionalization, and Localization:
Implications for Thai Society)

การประชุมวิชาการรัฐศาสตร์และรัฐประศาสนศาสตร์แห่งชาติ ครั้งที่ 15
โลกาภิวัตน์ ภูมิภาคคอภิวัตน์ ท้องถิ่นอภิวัตน์: นัยต่อสังคมไทย
Globalization, Regionalization and Localization: Implications for Thai Society



สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ



๖๐ปี มหาวิทยาลัยบูรพา
ศตวรรษแห่งการเรียนรู้
ศตวรรษใหม่



คณะรัฐศาสตร์และนิติศาสตร์
มหาวิทยาลัยบูรพา

The 15th National Conference 2015
on Political Science and Public Administration

การประชุมวิชาการ
รัฐศาสตร์และรัฐประศาสนศาสตร์แห่งชาติ

ครั้งที่
15



บทความฉบับเต็ม

โลกาภิวัตน์ ภูมิภาคคอภิวัตน์ ท้องถิ่นอภิวัตน์: นัยต่อสังคมไทย
Globalization, Regionalization and Localization: Implications for Thai Society

จัดโดย

คณะรัฐศาสตร์และนิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา

ได้รับทุนอุดหนุนการทำกิจกรรมส่งเสริมและสนับสนุนการวิจัยจาก

สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ

ผู้ทรงคุณวุฒิพิจารณาบทความ

1. ศาสตราจารย์ ดร. อนุสรณ์ ถิ่นมณี
2. รองศาสตราจารย์ ดร. วีระ สมบูรณ์
3. รองศาสตราจารย์ ดร. ไชยยนต์ ไชยพร
4. รองศาสตราจารย์ ดร. ธันวัฒน์ รัตนศักดิ์
5. รองศาสตราจารย์ ดร. สมศักดิ์ สามัคคีธรรม
6. รองศาสตราจารย์ ดร.ปิยากร หวังมหาพร
7. รองศาสตราจารย์ ดร. ศุภวัฒน์กร วงศ์ธนวุธ
8. รองศาสตราจารย์ ดร. อัครกรณ์ วงศ์ปรีดี
9. รองศาสตราจารย์ ดร. โททม อารียา
10. รองศาสตราจารย์ ดร. ชัยยนต์ ประดิษฐ์ศิลป์
11. รองศาสตราจารย์ ดร. โกวิท กังสนันท์
12. รองศาสตราจารย์มานิต สุทธสกุล
13. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. พิศาล มุกดาร์ศรี
14. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. พงนา พิชาติปัจจา
15. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. รุ่งนภา ยรรยงเกษมสุข
16. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ไพฑูรย์ โพธิสว่าง
17. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ร้อยตรี ดร. ณัฐกริช เปาอินทร์
18. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. สุภมิตร ปิติพัฒน์
19. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ชีระ กุลสวัสดิ์
20. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. สัมฤทธิ์ ยศสมศักดิ์
21. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. บุญบง ชัยเจริญวัฒน์
22. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.โอพาร ถิ่นบางเตียว
23. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ประพีร์ อภิชาติสกุล
24. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. เกษม เพ็ญพินันท์
25. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. รงค์ บุญสวยขวัญ
26. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ศาสตรินทร์ ต้นสุน
27. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. สุระชัย ชูผกา

28. ร้อยตำรวจเอก ดร. วิเชียร ต้นศิริทองกล
29. ดร. นิตี มณีกาญจน์
30. ดร. เก่งกิจ กิติเรียงลาภ
31. ดร. ปิยะ นาควัชระ
32. ดร. วีระยุทธ พรพจน์ธนมาศ
33. ดร. ภัสนันท์ พ่วงเถื่อน
34. ดร. อนูรัตน์ อนันทนาร
35. ดร. อมรทิพย์ อมราภิบาล
36. ดร. ปรีชา เปี่ยมพงศ์สานต์
37. พันตำรวจโท ดร. ไหวพจน์ กุลาชัย
38. ดร. มาโนชญ์ อารีย์
39. ดร. จักรี ไชยพินิจ
40. ดร. ชัยณรงค์ เกร็อนวน
41. ดร. สกฤติ อีสริยานนท์
42. ดร. ชัยณรงค์ ศรีมันตะ
43. ดร. บุญรอด บุญเกิด
44. ดร. สกฤต อ้นมา
45. ดร. บุญเลิศ ของเพชร
46. ดร. สรชัย ศรีนิสานต์สกุล
47. ดร. สติธร ธนานิธิโชติ
48. ดร. โชติสา ขาวสนิท
49. ดร. ภัทรพงษ์ รัตนเสวี
50. ดร. ภัทราวดี มากมี
51. อาจารย์พงศธร แก้วมณี
52. อาจารย์ณัฐวัฒน์ กฤตยานวัช
53. อาจารย์จริยาฤทธิ์ สีม่วง
54. อาจารย์นพวรรณ พึ่งพา
55. นายปกรณ์ สัตยวณิช

การดำรงอยู่ของผู้ประกอบการธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

The Existence of Entrepreneurs The Illegal Taxi Business, Amphoe Hua Hin, Changwat Prachuap khiri khan.

มนัสสินี บุญมีศรีสง่า¹, สุรางคณา ฅมยา²

¹ผู้ช่วยศาสตราจารย์สาขาวิชาการจัดการท่องเที่ยว คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

²นักศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) รูปแบบการดำเนินธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำ 2) กลยุทธ์ของธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำ 3) แนวทางการปฏิบัติที่ดีของธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำต่อนักท่องเที่ยว และ 4) ปัญหา/แนวทางในการแก้ไขปัญหาที่มีต่อการดำรงอยู่ของผู้ประกอบการขับรถแท็กซี่ป้ายดำในอำเภอหัวหินจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative research) ด้วยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) ผู้ให้ข้อมูลหลัก มีจำนวน 32 คน ผลการศึกษาพบว่า 1) พื้นที่ในการให้บริการรถแท็กซี่ป้ายดำในอำเภอหัวหิน มีทั้งหมด 54 พื้นที่ มีการจัดตั้งชมรมและมาตรการ กฎเกณฑ์ในการอยู่ร่วมกัน กลุ่มผู้ใช้บริการ คือ นักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างชาติ รูปแบบการให้บริการมีการเรียงลำดับการให้บริการมาก่อนหลัง รอบในการให้บริการขึ้นอยู่กับการใช้บริการของนักท่องเที่ยวในแต่ละรอบ รายได้ของผู้ประกอบการจะไม่แน่นอน ช่วงเทศกาลจะมีนักท่องเที่ยวมาใช้บริการจำนวนมาก ทำให้มีรายได้มากกว่าช่วงปกติ ส่วนอัตราค่าบริการคิดตามระยะทางระยะทาง ไม่เกิน กิโลเมตรละ 10 บาท หรือคิดค่าบริการแบบเหมาจ่าย สามารถต่อรองราคาได้ขึ้นอยู่กับภาระใจ 2) กลยุทธ์ในการให้บริการใช้ส่วนผสมทางการตลาด 8P's มาเป็นเครื่องมือในการสร้างความพึงพอใจให้แก่กลุ่มลูกค้า 3) ชมรมรถแท็กซี่มีการควบคุมดูแลและสร้างมาตรการแนวทางในการปฏิบัติที่ดีของธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำ เพื่อสร้างความปลอดภัยและรักษาภาพลักษณ์ที่ดีต่อธุรกิจ 4) ปัญหาที่มีผลต่อการดำรงอยู่ของผู้ประกอบการขับรถแท็กซี่ป้ายดำ ได้แก่ ปัญหาเรื่องการสื่อสารกับนักท่องเที่ยวต่างชาติ ปัญหาเรียกค่าคุ้มครองของตำรวจ และปัญหาความขัดแย้งทางธุรกิจ มีการตัดราคาค่าบริการ แนวทางการแก้ไขปัญหา หน่วยงานภาครัฐหรือหน่วยที่เกี่ยวข้อง ต้องเข้ามาช่วยแก้ปัญหาอย่างเข้มงวด เพื่อสร้างความปลอดภัยให้แก่นักท่องเที่ยวและส่งผลการประกอบธุรกิจในระยะยาว

คำสำคัญ: แท็กซี่ป้ายดำ, การดำรงอยู่, ผู้ประกอบการ, ประจวบคีรีขันธ์

Abstract

The objectives of this research were to study 1) the operation of the Illegal Taxi Business 2) the strategies of the Illegal Taxi Business used 3) the best practice of the Illegal taxi business and 4) the problems and the solutions on the existence of the illegal taxi driver in Hua Hin district, Prachuap khiri khan province. The qualitative research approach was applied in this research including non-participant observations and in-depth Interview with 32 participants. The study found that 1) Hua Hin District has total of 54 places for Illegal taxi to operate their business. They also established an association, measures and rules for the group. The customers which used the service are included Thais and foreigner tourists. The service operations are arranged in order. Round services is based on each customer requirement. The income of the taxi driver is unpredictable which depends on the festival period. There will be a lot of tourists that use the service and the taxi driver can earn more than the normal circumstance. The service rate is based on the distance which is not more than ten kilometers. It can be paid by package or the negotiation between the taxi driver and the customer. 2) The marketing mix 8P's a tool is the strategy that has been apply to satisfy the customers. 3) The taxi driver association create the guideline that monitor the taxi driver to implement their best practices to maintain the security and positive image for the business. 4) The problem issues that are still affect the illegal taxi drivers group including the communication between the taxi drive and the foreigner tourists. The police bribe and the conflict within the business are also the main harms. The solutions suggested from this study are 1) the related government agencies need to take the serious action to solve the problems in order to launch the safety for the tourists which effect the business performance in long term.

Keyword: The Illegal Taxi Business, Existence, Entrepreneur, Prachuap Khiri Khan

บทนำ

การดำรงชีวิตของมนุษย์ในสังคมปัจจุบันมีปัญหาอย่างหนึ่งที่มีความสำคัญเป็นอย่างมาก ได้แก่ ปัญหาคุณภาพชีวิต (พูลศักดิ์ อินทร โยธา, 2547) ปัญหาคุณภาพชีวิตของคนไทยในปัจจุบันเป็นผลมาจากปัญหาสภาวะเศรษฐกิจและการเปลี่ยนแปลงทางสังคม ทำให้สถานการณ์ของแรงงานในปี 2557 พบว่า มีกำลังแรงงานรวมเป็น 38.4 ล้านคน (คิดเป็นร้อยละ 74.4) ต่อประชากรที่มีอายุ

15 ปีขึ้นไป เพิ่มขึ้นจากปี 2556 ร้อยละ 0.7 ทำให้การมีงานทำ ช่วงอายุ 15 ปีขึ้นไป มีทั้งสิ้น 50.6 ล้านคน เป็นผู้มีงานทำ 36.4 ล้านคน และแรงงานนอกระบบ 22.1 ล้านคน (คิดเป็นร้อยละ 57.6) และแรงงานนอกระบบเกือบครึ่งหนึ่งร้อยละ 32.4 อยู่ในชนบท ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพกรรมกร รับจ้างทั่วไปและรวมไปถึงอาชีพที่ไม่ถูกกฎหมาย เช่น รถแท็กซี่ป้ายดำ เป็นต้น คนกลุ่มนี้ยังไม่ได้ รับการช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน แต่ธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำเป็นหนึ่งในอาชีพที่สามารถดำรงอยู่ได้ (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2557)

อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีบทบาทด้านการท่องเที่ยวที่มีความสำคัญใน ระดับประเทศและมีบทบาทเป็นศูนย์กลางการบริหารราชการการปกครอง และสาธารณสุขใน ระดับอำเภอ ส่วนในด้านเศรษฐกิจเป็น ศูนย์กลางด้านธุรกิจการค้า การบริการ ในด้านการบริการ นั้น มีอาชีพที่สร้างรายได้ให้กับชุมชน และอำเภอไม่น้อย (เทศบาลอำเภอเมืองหัวหิน, 2556) เช่น การให้บริการด้านการขนส่ง มีทั้งประเภทถูกกฎหมายและไม่ถูกกฎหมายที่สามารถดำรงอยู่ได้ ปะปนกันไป มีรูปแบบการดำรงอยู่ของอาชีพที่แตกต่างกันออกไป เหมือนกับธุรกิจที่เป็นที่นิยมมาก ในตอนนี้ และสร้างรายได้เป็นจำนวนมากให้กับอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ นั่นคือ ธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำ

ธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำในอำเภอหัวหิน เป็นธุรกิจการให้บริการขนส่งโดยสาร และเป็น ธุรกิจที่ได้รับความสนใจและค่าตอบแทนที่ดีจากนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ มีการ ดำเนินธุรกิจมาเป็นระยะเวลานานกว่า 35 ปี จุดเริ่มต้นของการทำธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำเนื่องมาจาก สมัยก่อนการคมนาคมยังไม่มีความสะดวกสบายเหมือนปัจจุบัน จึงมีผู้ริเริ่มทำธุรกิจรถรับจ้าง ให้บริการรับส่งไปยังสถานที่ต่าง ๆ ธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำ เป็นรูปแบบการประกอบธุรกิจที่อิสระ และได้ผลตอบแทนที่ดีจึงทำให้มีผู้สนใจประกอบธุรกิจนี้เป็นจำนวนมาก ปัจจุบันธุรกิจนี้ได้รับความ สนใจจากนักท่องเที่ยวและยังคงเลือกที่จะใช้บริการรถแท็กซี่ป้ายดำอยู่เป็นจำนวนมาก การ ดำรงอยู่ของผู้ประกอบการมีการรวมกลุ่มกันสร้างเครือข่ายพันธมิตรร่วมกัน (สนธยา โพธิ์ ศรี, 2550) และแบ่งขอบเขตการให้บริการอย่างชัดเจน โดยแต่ละกลุ่มจะมีการตั้งกฎเกณฑ์ในการ ดำเนินธุรกิจ รายได้และค่าตอบแทนมาจากค่าโดยสาร โดยมีการตกลงกันระหว่างนักท่องเที่ยวกับ ผู้ประกอบการ เป็นแบบเหมาจ่ายหรือคิดตามระยะทางขึ้นอยู่กับที่ตกลงกันไว้ และค่าตอบแทนอีก ส่วนหนึ่งมาจากสถานประกอบการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น โรงแรม ร้านอาหาร ร้านของฝาก ของที่ ระลึก เป็นต้น โดยผู้ประกอบการธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำจะชักจูงนักท่องเที่ยวให้มาใช้บริการกับ สถานประกอบการที่ผู้ประกอบการจะได้รับสิทธิประโยชน์ ถือได้ว่าเป็นการสร้างเครือข่ายเพื่อหา ผลประโยชน์ร่วมกันระหว่างธุรกิจ และยังมีอำนาจการต่อรองจากการรวมกลุ่มกัน ทำให้ธุรกิจมี ความแข็งแกร่งและได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจ ถึงแม้รถแท็กซี่ป้ายดำจะไม่สามารถได้รับอนุญาต ตามกฎหมายในการประกอบกิจการ แต่ยังสามารถดำรงอยู่ได้และประสบความสำเร็จ

การประกอบธุรกิจรอดแท็กซี่ป้ายดำ ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีความรู้ความสามารถและทักษะในการให้บริการเป็นอย่างดี เพื่อให้ผู้ใช้บริการพอใจ ฟังพอใจ และกลับมาใช้บริการอีกครั้ง ดังนั้นผู้ประกอบการจึงจำเป็นต้องมีทักษะด้านภาษาการสื่อสารกับนักท่องเที่ยวต่างชาติเป็นอย่างดี และปฏิบัติตามกฎระเบียบของกลุ่มอาชีพตัวอย่างเคร่งครัดเพื่อการดำรงอาชีพธุรกิจรอดแท็กซี่ป้ายดำให้ดำเนินต่อไปได้ สาเหตุที่ทำให้ธุรกิจยังคงดำรงอยู่ เนื่องจากผู้ประกอบการไม่ต้องเสียเงินในการลงทุนมากและสามารถทำเป็นอาชีพเสริมได้ อีกทั้งมีอิสระในการประกอบธุรกิจ ได้รับการสนับสนุนทางสังคม ได้รับรายได้และค่าตอบแทนที่สูงเป็นที่พอใจ ด้วยเหตุผลดังกล่าว ผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษาเพื่อทำความเข้าใจปรากฏการณ์การดำรงอยู่ของผู้ประกอบการขับรถแท็กซี่ป้ายดำ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เพื่อศึกษาถึงสภาพปัจจุบัน และเงื่อนไขที่มีผลต่อการดำรงอยู่ของผู้ประกอบการรถแท็กซี่ป้ายดำ ตลอดจนข้อเสนอแนะ และแนวทางในการแก้ไขปัญหา รูปแบบและการดำรงอยู่ของธุรกิจรอดแท็กซี่ป้ายดำที่เกี่ยวข้องกับระบบการคมนาคมขนส่งของผู้ประกอบการรายย่อยที่ไม่ได้รับอนุญาตตามกฎหมายในการดำเนินกิจการ แต่เหตุใดธุรกิจยังสามารถดำรงอยู่ได้

วัตถุประสงค์ของงานวิจัย

1. เพื่อศึกษารูปแบบการดำเนินธุรกิจรอดแท็กซี่ป้ายดำ ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
2. เพื่อศึกษากลยุทธ์ของธุรกิจรอดแท็กซี่ป้ายดำ ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
3. เพื่อศึกษาแนวทางการปฏิบัติที่ดีของธุรกิจรอดแท็กซี่ป้ายดำต่อนักท่องเที่ยว
4. เพื่อศึกษาถึงปัญหา/แนวทางในการแก้ไขปัญหาที่มีต่อการดำรงอยู่ ของผู้ประกอบการขับรถแท็กซี่ป้ายดำในอำเภอหัวหินจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดเกี่ยวกับเครือข่ายทางสังคม

เครือข่ายทางสังคม หมายความว่า รูปแบบการประสานงานของกลุ่มคน หรือองค์กรที่สมัครใจตกลงแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารระหว่างกัน หรือทำกิจกรรมร่วมกัน เป็นการสร้างผลประโยชน์ร่วมกัน และตกลงที่จะประสานเชื่อมโยงเข้าหากัน ภายใต้วัตถุประสงค์ หรือข้อตกลง ใดๆอย่างหนึ่งร่วมกันอย่างเป็นระบบ มีจุดมุ่งหมายเพื่อทำกิจกรรมต่าง ๆ โดยแต่ละฝ่ายต้องมีการเปิดรับ และมีความพยายามที่จะระดมทรัพยากร กระบวนการ ความรู้ และวิธีการต่าง ๆ เพื่อให้ได้มาซึ่งความสำเร็จจากการร่วมมือและเปิดรับสิ่งใหม่ ๆ นั้นเสมอ (สนธยา โพธิ์ศรี, 2550)

แนวคิดเกี่ยวกับส่วนผสมทางการตลาด

ส่วนผสมทางการตลาด หมายถึง ตัวแปรทางการตลาดที่ควบคุมได้ ส่วนผสมทางการตลาด 8P'S ได้แก่ 1) ด้านสินค้าและบริการ (Product) 2) ด้านราคา (Price) 3) ด้านการจัดจำหน่าย (Place) 4) ด้านการส่งเสริมทางการตลาด (Promotion) 5.) ด้านบุคคลากร (People) 6) ด้านลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence) 7) ด้านกระบวนการ (Process) 8) ด้านพลัง (Power) มาเป็นเครื่องมือในการสร้างความพึงพอใจให้แก่กลุ่มลูกค้าเป็นเครื่องมือที่สามารถควบคุมได้ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2551: 35)

แนวคิดเกี่ยวกับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

การสื่อสารภาษาอังกฤษจะเป็นสิ่งสำคัญอย่างมาก เนื่องจากจะมีคนอาเซียน เข้ามาอยู่ในไทยมากมายไปหมด และมักจะพูดภาษาไทยไม่ค่อยได้แต่จะใช้ภาษาอังกฤษ (AEC มีมาตรฐานว่าจะใช้ภาษาอังกฤษเป็นภาษากลางเพื่อสื่อสารใน AEC) บางทีเรานึกว่าคนไทยไปทักพูดคุยด้วย แต่เขาพูดภาษาอังกฤษกลับมา เราอาจเสียความมั่นใจได้ ส่วนสิ่งแวดล้อม เช่น ป้ายต่าง ๆ หนังสือพิมพ์ สื่อต่าง ๆ จะมีภาษาอังกฤษมาก (ประชาคมอาเซียน. 2555)

งานวิจัยเรื่อง ธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

จากการศึกษาข้อมูลพบว่า พื้นที่ในการประกอบธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำ แบ่งออกเป็น 5 พื้นที่ในการให้บริการ มีรูปแบบในการเรียงลำดับการให้บริการ เป็นธุรกิจที่มีอิสระในการประกอบการ (มนัสสินี บุญมีศรีสง่า, 2553)

งานวิจัยเรื่อง การดำรงอยู่ของผู้ประกอบการขับรถแท็กซี่ป้ายดำบริเวณพื้นที่หาดแห่งหนึ่งในจังหวัดภูเก็ต

จากการศึกษาข้อมูลพบว่า ผลการดำรงอยู่ของผู้ประกอบการขึ้นอยู่กับการแข่งขันของผู้โดยสารและความต้องการใช้บริการที่มากพอ ผู้ประกอบการมีอิสระ และได้รับการสนับสนุนทางสังคม (จิตติภรณ์ อุ้นภิรมย์, 2549)

ระเบียบวิธีวิจัย

1. ขอบเขตในการศึกษา

การศึกษารูปแบบและการดำรงอยู่ของผู้ประกอบการรถแท็กซี่ป้ายดำ ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ผู้วิจัยได้กำหนดขอบเขตการศึกษาครั้งนี้ ดังนี้ คือ ขอบเขตพื้นที่ ขอบเขตประชากร ขอบเขตเนื้อหา และขอบเขตด้านเวลา มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. ขอบเขตด้านพื้นที่

การศึกษาครั้งนี้ใช้พื้นที่ในการศึกษาคือ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

2. ขอบเขตประชากร

การศึกษาครั้งนี้มีประชากรผู้ให้ข้อมูลหลัก คือ ผู้ประกอบการรถแท็กซี่ป้ายดำ ได้แก่ คนขับรถ เจ้าของรถ เจ้าของสัมปทาน ผู้โดยสาร เจ้าหน้าที่ตำรวจพื้นที่ ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

3. ขอบเขตของเนื้อหา

การศึกษาถึงรูปแบบและการดำรงอยู่ของผู้ประกอบการรถแท็กซี่ป้ายดำ ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และกลยุทธ์ในการประกอบธุรกิจ

4. ขอบเขตด้านเวลา

ดำเนินการตั้งแต่เดือน เมษายน 2558 ถึง เดือน กรกฎาคม 2558 รวมระยะเวลา 4 เดือน

2. ขั้นตอนการศึกษา

ในการศึกษาเรื่อง “การดำรงอยู่ของผู้ประกอบการรถแท็กซี่ป้ายดำ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์” ในครั้งนี้ ใช้วิธีศึกษาตามแนวทางการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) เพื่อให้ได้ข้อมูลเชิงลึก ครอบคลุม และเหมาะสมกับการวิเคราะห์และนำไปสู่คำตอบของการวิจัยตามวัตถุประสงค์โดยมีการศึกษารายละเอียด และการเก็บรวบรวมข้อมูล ดังนี้

1. วิธีการศึกษา

เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีความครบถ้วน ชัดเจน ในการวิเคราะห์ จึงได้วางแนวทางการศึกษา และการรวบรวมข้อมูลดังนี้

1.1 ข้อมูลทุติยภูมิ

จากการศึกษาเอกสาร ที่เป็นแนวคิดทฤษฎี วรรณกรรม เอกสารสิ่งตีพิมพ์ วิทยานิพนธ์ ข้อมูลจากสื่ออินเทอร์เน็ต ที่เกี่ยวกับผู้ประกอบการ กฎหมายการประกอบธุรกิจแท็กซี่ เครื่องช่วยทางสังคม (สนธยา โพธิ์ศรี, 2550) และส่วนผสมทางการตลาด (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2551: 35) สำหรับการศึกษา การดำรงอยู่ของผู้ประกอบการรถแท็กซี่ป้ายดำ ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

1.2 ข้อมูลปฐมภูมิ

จากแบบสอบถามที่ออกแบบขึ้นเองโดยเป็นข้อคำถามที่เกี่ยวกับวิถีชีวิตการดำรงอยู่ของผู้ประกอบการรถแท็กซี่ป้ายดำ รวมถึงรูปแบบในการให้บริการและเครื่องช่วยที่เกี่ยวข้องที่มีส่วนได้ส่วนเสียกับธุรกิจแท็กซี่ป้ายดำ เพื่อศึกษาถึงรูปแบบและการดำรงอยู่ของผู้ประกอบการรถแท็กซี่ป้ายดำ จากการสัมภาษณ์ของผู้ให้ข้อมูลหลัก คือ ผู้ประกอบการรถแท็กซี่ป้ายดำ เป็นการเก็บข้อมูลเกี่ยวกับ ปัญหา และแนวทาง/วิธีการในการแก้ไขปัญหา

2. กลุ่มเป้าหมายและผู้ให้ข้อมูลหลัก

ผู้ให้ข้อมูลหลักจำนวน 32 คน แบ่งเป็น 5 กลุ่ม ได้แก่

1. เจ้าของรถ 15 คน
2. คนขับรถ 7 คน
3. เจ้าของสัมปทาน 3 คน
4. ผู้โดยสาร 5 คน
5. เจ้าหน้าที่ตำรวจพื้นที่ 2 นาย

3. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยเลือกแนวคำถามในการสัมภาษณ์ระดับลึกกับบุคคลผู้ให้ข้อมูลหลัก คำถามที่ใช้สามารถเปลี่ยนแปลงและยืดหยุ่นได้ ผู้ให้ข้อมูลหลักมีอิสระในการตอบคำถาม ผู้วิจัยจะใช้วิธีแบบโพลล์ (Snowball Sampling) เป็นการเลือกกลุ่มตัวอย่างโดยอาศัยการแนะนำของผู้ให้ข้อมูลที่ได้เก็บข้อมูลไปแล้วต่อ ๆ ไป จนกระทั่งได้กลุ่มตัวอย่างครบตามจำนวนที่ต้องการ หรือกระทั่งได้ข้อมูลที่อิ่มตัว ใช้อุปกรณ์ที่จำเป็นต่อการเก็บข้อมูล ได้แก่ MP3 โทรศัพท์มือถือ ไอโฟน 5s เพื่อการรวบรวมข้อมูลที่ครบถ้วนสมบูรณ์ ถูกต้อง และนำมาวิเคราะห์

การตรวจสอบความเชื่อมั่น

ผู้วิจัยมีการตรวจสอบ ใช้โดยวิธีตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้า (Triangulation) ในการตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูล โดยแบ่งเป็น 1. การตรวจสอบสามเส้าด้านข้อมูล (Data Triangulation) คือ การพิสูจน์ว่าข้อมูลที่ผู้วิจัยได้มานั้นถูกต้องหรือไม่ วิธีการตรวจสอบข้อมูลนั้นจะต้องตรวจสอบแหล่งที่มา 3 แหล่ง ได้แก่ เวลา สถานที่ และบุคคล 2. การตรวจสอบสามเส้าด้านผู้วิจัย (Investigator Triangulation) คือ การตรวจสอบว่าผู้วิจัยแต่ละคนได้ข้อมูลต่างกันอย่างไร แทนการใช้ผู้วิจัยคนเดียวในการเก็บข้อมูลวิจัยทั้งหมดเป็นการสร้างความน่าเชื่อถือดีกว่าผู้วิจัยเพียงคนเดียว 3. การตรวจสอบสามเส้าด้านทฤษฎี (Theory Triangulation) คือ การตรวจสอบว่าผู้วิจัยสามารถใช้แนวคิด ทฤษฎีต่างไปจากเดิม ดีความข้อมูลแตกต่างกันได้มากน้อยเพียงใด (พิทักษ์ สิริวงศ์ และคณะ, 2555)

4. วิธีเก็บรวบรวมข้อมูล

4.1) การเก็บข้อมูลแบบทุติยภูมิ ใช้การเก็บรวบรวมข้อมูล ศึกษาด้านเอกสาร (Documentary Research) เพื่อทบทวนว่ามีผู้ศึกษาและนักวิจัยท่านใดศึกษาประเด็นนี้ไว้บ้าง ค้นคว้าแนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับรูปแบบการประกอบธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำ ตลอดจนข้อมูลบน เว็บไซต์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

4.2) การเก็บข้อมูลแบบปฐมภูมิ ใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลภาคสนาม (Field Research) โดยการสัมภาษณ์ แบบเจาะลึก (In-depth Interview) จากกลุ่มเป้าหมายและผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญทั้ง 5 กลุ่ม

5. การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยนี้ได้ศึกษารูปแบบและการดำรงอยู่ของผู้ประกอบการรถแท็กซี่ป้ายดำ จากการเก็บรวบรวมข้อมูลด้านเอกสาร (Documentary Research) และข้อมูลภาคสนาม (Field Research) โดยใช้วิธีการถอดบทการสนทนาแบบคำต่อคำ (Verbatim) จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักเพื่อนำมาประกอบการวิเคราะห์ข้อมูล เมื่อได้ข้อมูลที่มีความซ้ำซ้อนกันจึงยุติการเก็บข้อมูลภาคสนาม จากนั้นนำข้อมูลมาวิเคราะห์และสร้างข้อสรุปเพื่อวิเคราะห์ให้เห็นเป็นบริบท เรียบเรียงเนื้อหาวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา บรรยายตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ และสรุปผล/ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

ผลการศึกษา

ผลการวิจัยครั้งนี้ เป็นการศึกษาเรื่อง รูปแบบและการดำรงอยู่ของผู้ประกอบการรถแท็กซี่ป้ายดำ ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีผลการศึกษา ดังนี้

1. รูปแบบการดำเนินการของธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำ ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

จากการวิจัยพบว่าผู้ให้ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำ ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีดังนี้

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักจำนวน 32 คน แบ่งออกเป็น 5 กลุ่ม ได้แก่ เจ้าของรถ 15 คน คนขับรถ 7 คน เจ้าของสัมปทาน 3 คน ผู้โดยสาร 5 คน เจ้าหน้าที่ตำรวจพื้นที่ 2 นาย เป็นเพศชาย 30 คน เพศหญิง 2 คน มีอายุระหว่าง 25-50 ปี ส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ระยะเวลาในการประกอบธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำ อยู่ระหว่าง 1-25 ปี พาหนะที่ใช้ส่วนใหญ่จะเป็นรถกระบะ รถแวน รถยนต์นั่งส่วนบุคคลและรถตู้ในการให้บริการ จุดเริ่มต้นในการประกอบธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำ มีการดำเนินธุรกิจมากกว่า 30 ปี เนื่องจากอำเภอหัวหินเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญ มีนักท่องเที่ยวเดินทางเข้ามาอย่างไม่ขาดสาย ทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ ในอดีตนั้นการคมนาคมยังไม่สะดวกเหมือนปัจจุบัน การเดินทางไปเยี่ยมชมแหล่งท่องเที่ยวต่าง ๆ ค่อนข้างจะลำบาก ทำให้คนในละแวกนั้นมองเห็นช่องทางการหารายได้และชักชวนกันโดยการนำรถที่มีอยู่ออกมารับจ้างพานักท่องเที่ยวไปยังสถานที่ต่าง ๆ บางคนทำเป็นอาชีพเสริม บางคนทำเป็นอาชีพหลัก สำหรับค่าโดยสารมีการกำหนดเป็นระยะทาง ราคาสามารถต่อรองได้แล้วแต่จะตกลงกัน ธุรกิจนี้ไม่ต้องลงทุนมาก เสียค่าใช้จ่ายน้อยและรายได้ค่าตอบแทนสูงเป็นที่น่าพอใจ จึงเป็นสิ่งดึงดูดให้มีผู้สนใจและเข้ามาประกอบธุรกิจรับจ้างเพิ่มมากขึ้นเรื่อย ๆ จนถึงปัจจุบัน การเข้าสู่ธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำ พบว่าส่วนใหญ่เกิดจากเครือข่ายสังคม ชักนำกันเข้ามาประกอบธุรกิจในหมู่

คนรู้จักกัน มีอิสระในการประกอบอาชีพ ปัจจุบันมีการสร้างชมรมรถแท็กซี่ป้ายดำขึ้นมา เพื่อรวมตัวกันสร้างผลประโยชน์ร่วมกัน

1.1 กลุ่มผู้ใช้บริการรถแท็กซี่ป้ายดำ

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักพบว่า ผู้ที่มาใช้บริการรถแท็กซี่ป้ายดำแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือ นักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างชาติ นักท่องเที่ยวชาวไทยส่วนใหญ่เป็นนักศึกษาและกลุ่มวัยทำงาน ส่วนชาวต่างชาติส่วนใหญ่จะเป็นพวกเอเชียตะวันออกเฉียงใต้และพวกสแกนดิเนเวียร์เป็นส่วนใหญ่

1.2 พื้นที่จุดให้บริการรถแท็กซี่ป้ายดำ

จากการลงพื้นที่ในการทำวิจัยพบว่า พื้นที่ในการให้บริการรถแท็กซี่ป้ายดำ ได้มีการจัดตั้งชมรมรถแท็กซี่ป้ายดำขึ้นมา มีการจัดตั้งวินให้บริการรถแท็กซี่ป้ายดำ จำนวน 54 วิน ในเขตพื้นที่อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

1.3 รูปแบบการดำเนินการของธุรกิจแท็กซี่ป้ายดำ ในอำเภอหัวหิน จังหวัด

ประจวบคีรีขันธ์ จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักพบว่า ในการดำเนินธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำจะต้องมีองค์ประกอบดังนี้

1. ผู้ประกอบธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำ

1.1 เจ้าของสัมปทาน เป็นผู้ดูแลควบคุม และจัดลำดับการให้บริการแก่รถแท็กซี่ป้ายดำ ตามลำดับก่อนหลัง เป็นผู้รับผิดชอบให้บริการนักท่องเที่ยวด้วยตนเอง

1.2 เจ้าของรถ คือ ผู้ที่ต้องเสียค่าใช้จ่ายเริ่มต้นในการประกอบธุรกิจให้แก่สัมปทาน จึงจะสามารถนำรถออกมาให้บริการได้ โดยนำรถมาเรียงลำดับในการให้บริการ

1.3 คนขับรถ มีหน้าที่ในการขับรถรับส่งนักท่องเที่ยวไปยังสถานที่ต่าง ๆ โดยไม่ได้เป็นเจ้าของรถเอง รถที่ขบอาจเป็นรถของสัมปทานหรือผู้ที่จ่ายเงินเข้าร่วมสัมปทาน

2. เวลาในการให้บริการ

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักพบว่าเวลาในการให้บริการรถแท็กซี่ป้ายดำ มีการให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง แล้วแต่ว่าจะมีนักท่องเที่ยวมาใช้บริการหรือไม่ ไม่กำหนดเวลาในการให้บริการ มีอิสระในด้านเวลาสูง ขึ้นอยู่กับความสะดวกสบายของผู้ประกอบการ ทำให้สามารถประกอบธุรกิจอื่น ๆ ควบคู่กันได้ ช่วงเวลาในการเข้าคิวรถให้บริการ วันจันทร์ - พุธ สิบตี เวลา 8.00 - 11.00 น. วันศุกร์ - อาทิตย์ เวลา 6.00 - 24.00 น. สามารถให้บริการนอกเหนือเวลาได้แล้วแต่จะตกลงกัน ในแต่ละวันผู้ประกอบการจะเข้ามาต่อคิวในการให้บริการนักท่องเที่ยวรายใหม่เฉลี่ย

แล้วประมาณวันละ 2-3 รอบ แล้วแต่ว่าแต่ละรอบนักท่องเที่ยวใช้บริการมากน้อย
แค่ไหน

3. อัตราค่าบริการ

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักพบว่า มีการกำหนดอัตราค่าโดยสารโดยคิด
เป็นระยะทาง คือ ระยะทาง 2 กิโลเมตร แรกคิดค่าโดยสารไม่เกิน 50 บาท ต่อไปคิดกิโลเมตรละ ไม
เกิน 8 บาท หากเกินกว่า 5 กิโลเมตร ให้เป็นไปตามผู้ขับรถ และคนโดยสาร แต่ไม่เกินกิโลเมตรละ
10 บาท หรือแล้วแต่จะเหมาะ เป็นรายวันหรือตามแต่สถานที่ แต่ละวันจะมีการกำหนดราคาและป้าย
บอกระยะทางในการเดินทางไปยังสถานที่ท่องเที่ยวนี้จะคิดราคาเท่าไร เช่น วินฮอนาฟิกาไปชิดคำ
ระยะทางประมาณ 4.5 กิโลเมตร ราคา 80 บาท เป็นต้น

4. รายได้และค่าใช้จ่ายของผู้ประกอบการธุรกิจแท็กซี่ป้ายดำ

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักเป็นผู้ประกอบการรถแท็กซี่ป้ายดำพบว่า มี
รายได้ที่ไม่แน่นอน ขึ้นอยู่กับช่วงเวลาในแต่ละปี ดังนี้ช่วงเวลาปกติ ตั้งแต่เดือน พฤษภาคม -
ตุลาคม รายได้จะอยู่ประมาณ 10,000-15,000 บาท ต่อเดือน ช่วงเทศกาล ตั้งแต่เดือน พฤศจิกายน -
เมษายน รายได้จะอยู่ประมาณ 15,000-50,000 บาท ต่อเดือน ผู้ให้บริการจะมีรายได้สูงตามแต่
เทคนิคในการเรียกลูกค้า การให้บริการที่ประทับใจให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการใหม่ นอกจากนี้จะมี
รายได้จากการบริการรับส่งลูกค้าแล้ว ยังสร้างรายได้จากการแนะนำสถานที่ พาลูกค้าไปใช้บริการ
กับแหล่งท่องเที่ยวในหัวหินเช่น ร้านอาหาร ร้านของฝาก ร้านของที่ระลึก โรงแรมที่พัก ทำให้ได้
ค่าตอบแทนจากสถานประกอบการธุรกิจอื่น ๆ ด้วย ถือได้ว่าเป็นการสร้างเครือข่ายทั้งทางตรงและ
ทางอ้อม

ค่าใช้จ่ายในการประกอบการธุรกิจ จะมีค่าใช้จ่ายในการเริ่มต้นการประกอบการธุรกิจ ค่าใช้จ่ายใน
เรื่องของราคาและค่าพื้นที่บริเวณที่จอดรถ รอรับส่งนักท่องเที่ยวตามสถานที่ท่องเที่ยวต่าง ๆ ค่า
จอดรถแต่ละบริเวณจะมีราคาไม่เท่ากัน ตามแต่ส่วนในพื้นที่ที่จะเรียกเก็บ มีการเก็บแบบทั้งรายวัน
และรายเดือน

5. เครือข่ายทางสังคมของธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำ

จากการศึกษาวิจัยพบว่า เครือข่ายทางสังคมของธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำเกิดจากการ
รวมกลุ่มกันในการแสวงหารายได้ ชักชวนกันเข้ามาประกอบการธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำ มีการจัดตั้ง
ชมรม เพื่อสร้างผู้นำและผู้ดูแลควบคุม ตั้งนโยบายและกฎเกณฑ์ในการอยู่ร่วมกัน นอกจากนี้จะสร้าง
เครือข่ายภายในธุรกิจแล้ว ยังมีการสร้างเครือข่ายภายนอกโดยมีการตกลงกันระหว่างธุรกิจอื่น ๆ
เพื่อสร้างรายได้ให้เก้กัน เช่น ธุรกิจโรงแรมและที่พัก ธุรกิจร้านค้า ธุรกิจร้านของฝาก ร้านของที่
ระลึก และอื่น ๆ เป็นการแนะนำกลุ่มลูกค้าใหม่ ๆ เพื่อสร้างผลประโยชน์ร่วมกัน

2. กลยุทธ์ของธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำ ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลัก ทำให้ได้แนวทางและกลยุทธ์ในการประกอบธุรกิจ โดยใช้หลักการวิเคราะห์ส่วนผสมทางการตลาด 8P's มาเป็นเครื่องมือในการสร้างความพึงพอใจให้แก่กลุ่มลูกค้าเป็นเครื่องมือที่สามารถควบคุมได้ (ศิริวรรณ เจริญรัตน์, 2551: 35) ดังต่อไปนี้

1. ด้านสินค้าและบริการ (Product) สินค้าของธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำ คือการบริการและรถที่ให้บริการ เช่น รถกระบะ รถแวน และรถตู้ ผู้ประกอบการเล็งเห็นว่าการบริการที่ดีเป็นหัวใจสำคัญในการประกอบธุรกิจ ดังนั้นผู้ประกอบการจึงมีการเตรียมความพร้อมทั้งทางด้านข้อมูล ร่างกายของตัวผู้ประกอบการ เช็ควินิจฉัยความพร้อมของรถที่ให้บริการเพื่อให้ผู้มาใช้บริการรู้สึกอุ่นใจ ประทับใจ และกลับมาใช้บริการอีก

2. ด้านราคา (Price) มีการกำหนดราคาที่เป็นธรรมโดยมีการคิดอัตราค่าบริการเป็นระยะทางมี คือ ระยะทาง 2 กิโลเมตร แรกคิดค่าโดยสารไม่เกิน 50 บาท ต่อไปคิดกิโลเมตรละ ไม่เกิน 8 บาท หากเกินกว่า 5 กิโลเมตร ให้เป็นไปตามผู้ขับรถ และคนโดยสาร แต่ไม่เกิน กิโลเมตรละ 10 มีการคิดค่าบริการทั้งแบบเหมาจ่ายหรือตามแต่จะตกลงกันระหว่างนักท่องเที่ยวและผู้ประกอบการ ให้ทางเลือกกับลูกค้าเพื่อให้ลูกค้ารู้สึกว่าคุ้มค่ากับราคาที่จ่ายและไม่ถูกเอาเปรียบ

3. ด้านการจัดจำหน่าย (Place) มีจุดบริการรถรับ-ส่งอำนวยความสะดวก ตามสถานที่ท่องเที่ยวต่าง ๆ เช่น เพลินวาน ตลาดโต้รุ่ง ชิคเคต้า เป็นต้น ซึ่งเป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่นิยมกันในหมู่นักท่องเที่ยว ตั้งอยู่ในทำเลที่ดี และมีการจัดทำนามบัตรให้ลูกค้าติดต่อขอใช้บริการ เมื่อลูกค้าเกิดความประทับใจก็จะเรียกใช้บริการครั้งต่อไป

4. ด้านการส่งเสริมทางการตลาด (Promotion) มีการประชาสัมพันธ์แนะนำการท่องเที่ยวตามจุดต่าง ๆ ในอำเภอหัวหิน เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่นักท่องเที่ยว มีการจัดทำรูปภาพแหล่งท่องเที่ยวให้ข้อมูลกับนักท่องเที่ยว เพื่อเป็นการดึงดูดนักท่องเที่ยวมาใช้บริการ

5. ด้านบุคคลากร (People) ผู้ประกอบการจะต้องสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า ใช้คำพูดที่สุภาพ ซื่อใจลูกค้าให้ข้อมูล พร้อมกับช่วยลูกค้าในการแก้ปัญหา ควบคุมระดับมาตรฐานการบริการ เพื่อเกิดการบอกต่อให้ลูกค้ากลุ่มอื่นได้มาใช้บริการกับเรา

6. ด้านลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence) ผู้ประกอบการแต่งกายสุภาพดูสะอาด เช่นเดียวกับรถที่ใช้บริการรับส่งจะต้องดูน่าไว้วางใจ มีการตรวจเช็คสภาพรถก่อนให้บริการ สร้างสภาพแวดล้อมที่ดีให้กับลูกค้า

7. ด้านกระบวนการ (Process) ผู้ประกอบการจะต้องนำพานักท่องเที่ยวไปถึงที่จุดหมายอย่างปลอดภัย เมื่อนำไปส่งที่จุดหมายแล้ว ผู้ประกอบการมีการให้คำแนะนำเกี่ยวกับสถานที่ท่องเที่ยวอื่น ๆ เพื่อช่วยป้องกันไม่ให้นักท่องเที่ยวประมาทหรือเกิดอุบัติเหตุได้

8. ด้านพลัง (Power) ผู้ประกอบการมีอำนาจในการต่อรองราคากับนักท่องเที่ยว และอำนาจในการควบคุม การจำกัดขอบเขตการให้บริการ เช่น การบริการแบบเหมาจ่ายมีการจำกัดในด้านของ

เวลา และอัตราค่าโดยสาร เกิดจากการรวมกลุ่มกันของผู้ประกอบการรถแท็กซี่ป้ายดำ ที่ส่งผลให้นักท่องเที่ยวมีอำนาจในการต่อรองลดลง

3. แนวทางการปฏิบัติที่ดีของธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำ

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลัก พบว่า มีการตั้งกฎเกณฑ์ในการประกอบธุรกิจ ปัจจุบันเริ่มมีหน่วยงานภาครัฐหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้ามามีบทบาทในการกำหนดมาตรการในการกำกับดูแล มีกฎระเบียบ ข้อบังคับต่าง ๆ สำหรับผู้ประกอบการรถแท็กซี่ป้ายดำ โดยให้ผู้ขับขี่รถแท็กซี่มีการจดบันทึกประวัติ ว่าเป็นผู้ขับขี่รถรับจ้าง เพื่อป้องกันอันตรายกับผู้ให้บริการ ชมรมรถแท็กซี่มีการควบคุมดูแลและแนวทางในการปฏิบัติที่ดีของธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำดังนี้

1. ผู้ขับขี่รถรับจ้าง ต้องแต่งกายสุภาพเรียบร้อย ใช้กิริยาจาสุภาพ ไม่สูบบุหรี่ ไม่ดื่มสุรา หรือของมีเหมายขณะขับรถ
2. จอดรถในจุดที่กำหนด ไม่กีดขวางจราจร หรือเดินทางเท้า และปฏิบัติตามกฎจราจร
3. รถที่ให้บริการมีสภาพสมบูรณ์ และมีการต่อภาษีประจำปี มีประกันภัยบุคคลที่ 3 และมีใบอนุญาตขับขี่ติดตัว

ชมรมรถแท็กซี่มีการจัดอบรมเรื่องระเบียบวินัยในการขับขี่ ของสมาชิกรถแท็กซี่ป้ายดำ ทุก ๆ เดือน เพื่อสร้างระเบียบวินัยให้แก่ผู้ประกอบการและภาพลักษณ์ที่ดีของธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำในอำเภอหัวหิน

4. ปัญหา/แนวทางในการแก้ไขปัญหาที่มีต่อการดำรงอยู่ ของผู้ประกอบการขับรถแท็กซี่ป้ายดำในอำเภอหัวหินจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักพบว่า ปัญหาและแนวทางในการแก้ไขปัญหาที่มีต่อการดำรงอยู่ ของผู้ประกอบการขับรถแท็กซี่ป้ายดำในอำเภอหัวหินจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีดังต่อไปนี้

1. ปัญหาด้านการสื่อสารกับลูกค้าและการให้บริการ พบว่า ผู้ประกอบการหลายรายยังขาดทักษะในการสื่อสารกับชาวต่างชาติ และภาษาอังกฤษจะเป็นสิ่งที่สำคัญอย่างมาก เนื่องจากจะมีการเข้าสู่ประชาคมอาเซียนคนอาเซียน เข้ามาอยู่ในไทยมากมายไปหมด และมักจะพูดภาษาไทยไม่ค่อยได้ แต่จะใช้ภาษาอังกฤษ (AEC มีมาตรฐานว่าจะใช้ภาษาอังกฤษเป็นภาษากลางเพื่อสื่อสารใน AEC) ส่วนสิ่งแวดล้อมนั้น ป้ายต่าง ๆ หนังสือพิมพ์ สื่อต่าง ๆ จะมีภาษาอังกฤษอยู่มาก (ประชาคมอาเซียน. 2555)

เนื่องจากผู้ประกอบการไม่มีความรู้ความสามารถ ทำให้เกิดการสื่อสารที่ผิด ๆ อยู่บ่อยครั้ง บวกกับการบริการแบบเดิม ๆ ที่ผู้ประกอบการบางรายไม่สามารถโน้มน้าวใจนักท่องเที่ยวได้ สาเหตุที่สำคัญก็เกิดจากการสื่อสาร ทำให้เสียโอกาสและรายได้บางส่วนไป แนวทางการแก้ไข

ชมรมรถแท็กซี่มีการฝึกอบรมภาษาที่ใช้ในการสื่อสาร และผู้ประกอบการเองก็มีการเปิดคำศัพท์ที่ไม่คุ้นเคย ก็จะช่วยให้ผู้ประกอบการไม่เสียรายได้ในการบริการชาวต่างชาติ

2. ปัญหาด้านกฎหมาย จากการวิจัยพบว่า มีการเข้ามาของหน่วยงานภาครัฐหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้ามามีบทบาทในการกำหนดมาตรการในการกำกับดูแล มีกฎระเบียบ ข้อบังคับต่าง ๆ สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำ แต่แค่บางส่วนเท่านั้น ทำให้ยังมีผู้ประกอบการเพิ่มเข้ามาอยู่เรื่อย ๆ ก่อให้เกิดปัญหาความขัดแย้งในเรื่องผลประโยชน์ แย่งชิงลูกค้า เกิดการตัดราคากันเอง ดังนั้นแนวทางในการแก้ไขปัญหา หน่วยงานภาครัฐหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรจัดให้มีการจดทะเบียนรับรองอย่างถูกต้อง ปัจจุบันรถแท็กซี่ป้ายดำจำนวนมาก ที่ไม่เห็นถึงความจำเป็นของการจดทะเบียนเนื่องจากจะต้องเสียภาษี ทำให้รถแท็กซี่ป้ายดำนั้นเป็นธุรกิจผิดกฎหมายอยู่ เพราะเจ้าหน้าที่ตำรวจไม่สามารถเอาผิดได้ เนื่องจากมีหลักฐานไม่เพียงพอที่จะเอาผิดกับผู้ประกอบการรถแท็กซี่ป้ายดำ

3. ปัญหาการเรียกค่าคุ้มครองจากหน่วยงานภาครัฐ จากการวิจัยพบว่า ผู้ประกอบการต้องจ่ายเงินให้กับเจ้าหน้าที่ตำรวจเพื่ออำนวยความสะดวกในการประกอบธุรกิจ

สรุป อภิปรายผลการศึกษา และข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาวิจัยเรื่อง เรื่อง การดำรงอยู่ของผู้ประกอบการรถแท็กซี่ป้ายดำ ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีผลการศึกษาดังนี้เมื่อพิจารณาผลการศึกษาประกอบกับแนวคิดทฤษฎีและ งานวิจัยที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ ที่นำมาอ้างอิงในการศึกษาพบว่า มีประเด็นน่าสนใจที่จะนำมาอภิปรายผล ดังนี้

1. รูปแบบการดำเนินการของธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำ ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

จากการศึกษาวิจัย พบว่า ธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำเป็นอาชีพที่มีความเป็นอิสระสูง สามารถทำเป็นอาชีพหลักและอาชีพเสริมได้ มีการกำหนดเวลาในการทำงานด้วยตนเอง ทำให้มีผู้สนใจเข้ามาประกอบอาชีพนี้เป็นจำนวนมาก ส่วนมากเกิดจากการชักจูงกัน มีการจัดตั้งวินให้บริการรถแท็กซี่ป้ายดำในอำเภอหัวหินทั้งหมด 54 วิน รูปแบบในการดำเนินธุรกิจ จะมีการเรียงลำดับในการให้บริการ โดยมีสัมปทานเป็นคนจัดคิวรถให้ และสามารถรับบริการจากลูกค้าที่ไม่ได้อยู่ในเวลางานได้ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ (มนัสสินี บุญมีศรีสง่า, 2553)

กลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการรถแท็กซี่ป้ายดำแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือ นักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างชาติ นักท่องเที่ยวชาวไทยส่วนใหญ่เป็นนักศึกษาและกลุ่มวัยทำงาน ชาวต่างชาติจะเป็นกลุ่มเอเชียตะวันออกเฉียงใต้และกลุ่มสแกนดิเนเวียร์เป็นส่วนใหญ่

รายได้ของผู้ประกอบการธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำ ในอำเภอหัวหิน จะขึ้นอยู่กับช่วงเวลาในแต่ละปี ช่วงเวลาเทศกาลจะมีรายได้ที่สูง การตกลงราคายขึ้นอยู่กับระยะทางหรือคิดแบบเหมาจ่าย

โดยมีการต่อรองราคากันตามความพึงพอใจ ค่าใช้จ่ายในการประกอบธุรกิจแท็กซี่ป้ายดำ จะมีค่า
แรกเข้า ค่าสถานที่แต่ละพื้นที่ราคาจะไม่เท่ากัน มีการเก็บแบบเป็นรายวันและรายเดือน

เครือข่ายทางสังคมของธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำเกิดจากการรวมกลุ่มชักชวนกันเข้ามา
ประกอบธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำร่วมกัน นอกจากจะสร้างเครือข่ายภายในธุรกิจแล้ว ยังมีการสร้าง
เครือข่ายภายนอกโดยมีการตกลงกันระหว่างสถานประกอบธุรกิจอื่น เพื่อสร้างผลประโยชน์
ร่วมกัน

2. กลยุทธ์ของธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำ ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

จากการศึกษาวิจัย เมื่อพิจารณาผลการศึกษาร่วมกับแนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่
เกี่ยวข้องต่าง ๆ ที่นำมาอ้างอิงในการศึกษาพบว่า มีประเด็นน่าสนใจที่จะนำมาอภิปรายผล ดังนี้

แนวทางและกลยุทธ์ในการประกอบธุรกิจ โดยใช้หลักการวิเคราะห์ส่วนผสมทางการตลาด
8P's มาเป็นเครื่องมือในการสร้างความพึงพอใจให้แก่กลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการ สามารถแบ่งออกได้
เป็น 8 ด้าน ซึ่งตรงกับแนวคิดกลยุทธ์ทางการตลาด 8P's (ศิริวรรณ เสรีรัตน์. 2551: 35) ดังต่อไปนี้

1. ด้านสินค้าและบริการ (Product) สินค้าธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำคือบริการ
ผู้ประกอบการเล็งเห็นว่าบริการที่ดีเป็นหัวใจสำคัญในการประกอบธุรกิจ
2. ด้านราคา (Price) มีการคิดอัตราค่าบริการเป็นระยะทาง มีการคิดค่าบริการทั้งแบบเหมา
จ่ายหรือตามแต่จะตกลงกันระหว่างนักท่องเที่ยวและผู้ประกอบการ
3. ด้านการจัดจำหน่าย (Place) ทำเลที่ตั้งจุดบริการรถรับ-ส่งอำนวยความสะดวก ตาม
สถานที่ท่องเที่ยวต่าง ๆ ที่ตั้งอยู่ในทำเลที่ดี เป็นแหล่งท่องเที่ยวที่ได้รับความนิยม และมีการจัดทำ
นามบัตรให้ลูกค้าติดต่อขอใช้บริการ เมื่อลูกค้าเกิดความประทับใจก็จะเรียกใช้บริการครั้งต่อไป
สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมายและลักษณะธุรกิจ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ กนกพรรณ สุขฤทธิ
(2557) ศึกษาถึงส่วนประสมการตลาดบริการและพฤติกรรมการใช้บริการร้านอาหารญี่ปุ่น ย่าน
Community Mall ของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร พบว่า ส่วนประสมทางการตลาดด้านช่อง
ทางการจัดจำหน่าย ทำเลที่ตั้ง มีความสัมพันธ์กับการใช้บริการของลูกค้า
4. ด้านการส่งเสริมทางการตลาด (Promotion) มีการประชาสัมพันธ์แนะนำการท่องเที่ยว
ตามจุดต่าง ๆ ในอำเภอหัวหิน เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่นักท่องเที่ยว
5. ด้านบุคคลากร (People) ผู้ประกอบการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้า ใช้คำพูดที่สุภาพ
ซื่อใจลูกค้า ให้ข้อมูล พร้อมกับช่วยลูกค้าในการแก้ปัญหา ควบคุมระดับมาตรฐานการบริการ
6. ด้านลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence) ผู้ประกอบการแต่งกายสุภาพดูสะอาด รด
ที่ใช้บริการรับส่งจะต้องดูน่าไว้วางใจ มีการตรวจเช็คสภาพรถก่อนให้บริการ
7. ด้านกระบวนการ (Process) ผู้ประกอบการจะต้องนำพานักท่องเที่ยวไปถึงที่จุดหมาย
อย่างปลอดภัย

8. ด้านพลัง (Power) ผู้ประกอบการมีอำนาจในการต่อรองราคากับนักท่องเที่ยว และอำนาจในการควบคุม การจำกัดขอบเขตการให้บริการและอัตราค่าโดยสาร เกิดจากการรวมกลุ่มกันของผู้ประกอบการรถแท็กซี่ป้ายดำ ที่ส่งผลให้นักท่องเที่ยวมีอำนาจในการต่อรองลดลง

3. แนวทางการปฏิบัติที่ดีของธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำ

จากการศึกษาวิจัย เมื่อพิจารณาผลการศึกษาประกอบกับแนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ ที่นำมาอ้างอิงในการศึกษาพบว่า มีประเด็นน่าสนใจที่จะนำมาอภิปรายผล ดังนี้

มีหน่วยงานภาครัฐหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้ามามีบทบาทในการกำหนดมาตรการในการกำกับดูแล มีกฎระเบียบ ข้อบังคับต่าง ๆ สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำ โดยให้ผู้ขับขี่รถแท็กซี่ป้ายดำมีการจดบันทึกประวัติ ว่าเป็นผู้ขับขี่รถรับจ้าง เพื่อป้องกันอันตรายกับผู้ให้บริการ และแนวทางในการปฏิบัติที่ดีของธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำโดยผู้ขับขี่รถรับจ้าง ต้องแต่งกายสุภาพ เรียบร้อย ใช้กิริยาจาสุภาพ ไม่สูบบุหรี่ ไม่ดื่มสุราหรือของมีแอลกอฮอล์ จอดรถในจุดที่กำหนด ไม่กีดขวางจราจร หรือเดินทางเท้า และปฏิบัติตามกฎจราจร รถที่ให้บริการมีสภาพสมบูรณ์ และมีการต่อภาษีประจำปี มีประกันภัยบุคคลที่ 3 และมีใบอนุญาตขับขี่ติดตัว เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีของธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำ ในอำเภอหัวหิน

4. ปัญหา/แนวทางในการแก้ไขปัญหาที่มีต่อการดำรงอยู่ ของผู้ประกอบการขับรถแท็กซี่ป้ายดำในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

จากการศึกษาปัญหา/แนวทางในการแก้ไขปัญหาที่มีต่อการดำรงอยู่ของผู้ประกอบการขับรถแท็กซี่ป้ายดำ เมื่อพิจารณาผลการศึกษาประกอบกับแนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ ที่นำมาอ้างอิงในการศึกษาพบว่า มีประเด็นน่าสนใจที่จะนำมาอภิปรายผล ดังนี้

ปัญหาด้านการดำเนินธุรกิจการเรียกค่าคุ้มครองจากหน่วยงานภาครัฐ ผู้ประกอบการต้องจ่ายเงินให้กับเจ้าหน้าที่ตำรวจในพื้นที่เพื่อความสะดวกในการประกอบอาชีพ ปัญหาด้านการสื่อสารกับลูกค้าชาวต่างชาติ ผู้ประกอบการหลายรายยังขาดทักษะในการสื่อสารกับชาวต่างชาติ ทำให้เป็นอุปสรรคในการต่อรองราคาและเสียโอกาสและรายได้บางส่วน

ปัญหาในการประกอบธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำ มีการเข้ามาของหน่วยงานภาครัฐหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องแก่บางส่วนเท่านั้น ปัญหาความขัดแย้งในเรื่องผลประโยชน์ แย่งชิงลูกค้า เกิดการตัดราคากันเอง เนื่องจากมีจำนวนผู้ประกอบการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นหน่วยงานภาครัฐต้องเข้ามาแก้ไข ผู้ประกอบการไม่สามารถแก้ไขด้วยตนเอง ควรจัดให้มีการจดทะเบียนรับรองอย่างถูกต้อง และเร่งแก้ไขปัญหาดังกล่าว เพราะยังมีรถแท็กซี่ป้ายดำเป็นที่ผิดกฎหมายอยู่จำนวนมาก

จากการวิจัยพบว่าภาครัฐหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรมีการควบคุมและมาตรการในการคุ้มครองนักท่องเที่ยว ถึงแม้ว่าจะมีการทำเพิ่มประวัติผู้ประกอบการธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำ แต่ก็เพียง

บางส่วนเท่านั้น เพื่อสร้างความปลอดภัยให้แก่นักท่องเที่ยวและส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ของธุรกิจ
แท็กซี่ป้ายดำ ในอำเภอหัวหิน

เมื่อพิจารณาผลการศึกษาร่วมกับแนวคิดทฤษฎีและ งานวิจัยที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ สามารถ
นำมาสร้างองค์ความรู้ใหม่ โดยสรุปเป็น โมเดล (Modal) ที่ได้จากการศึกษาดังนี้



ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

1. ควรพัฒนาให้มีการยอมรับรถแท็กซี่ป้ายดำให้เป็นรถบริการสาธารณะ มีการกำหนดมาตรฐานจากหน่วยงานภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และมีการจำกัดปริมาณเพื่อสะดวกต่อการควบคุมคุณภาพการให้บริการ
2. ควรมีการจัดระบบค่าตอบแทนระหว่างสถานประกอบการธุรกิจอื่นกับผู้ประกอบการอย่างชัดเจน
3. ควรมีการจัดอบรมสอนภาษาเพื่อให้สื่อสารกับชาวต่างชาติ แนะนำสถานที่และเผยแพร่วัฒนธรรมเป็นการยกระดับอาชีพรถรับจ้าง

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรมีการศึกษาเพิ่มเติมเกี่ยวกับความต้องการ ความคาดหวัง และทัศนคติของนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ ที่มาใช้บริการ เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาการให้บริการที่มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น
2. ควรมีการศึกษากลยุทธ์การตลาดเพิ่มเติมโดยเน้นกลุ่มลูกค้าที่เป็นชาวต่างชาติ ผู้สูงอายุ และคนพิการ

บรรณานุกรม

- กนกพรรณ สุขฤทธิ, “ศึกษาถึงส่วนประสมการตลาดบริการ และพฤติกรรมการใช้บริการ
ร้านอาหารญี่ปุ่นย่าน Community Mall ของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร”. ค้นคว้าอิสระ
ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, 2557
- ฐิติภรณ์ อุ่นภิรมย์. (2549). การดำรงอยู่ของผู้ประกอบการขับรถแท็กซี่ป้ายดำบริเวณพื้นที่หาด
แห่งหนึ่งในจังหวัดภูเก็ต. สืบค้นเมื่อวันที่ 10 กรกฎาคม 2558, จาก
[http://graduate.pkru.ac.th/Abstract/development%20strategies/abstact36_%20Thititporn.
htm](http://graduate.pkru.ac.th/Abstract/development%20strategies/abstact36_%20Thititporn.htm)
- ประชาคมอาเซียน. (2555). ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน. สืบค้นเมื่อวันที่ 10 กรกฎาคม 2558, จาก
<http://www.thai-aec.com/41>
- พิทักษ์ ศิริวงศ์ และคณะ, “การให้ความหมาย ที่มาของความหมาย รูปแบบ และกลยุทธ์การ
ดำเนินกิจกรรมความรับผิดชอบต่อสังคมของธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)”
Veridian E-Journal, 2555
- พระราชบัญญัติรถยนต์. (2552). การขนส่งไม่ประจำทาง. สืบค้นเมื่อวันที่ 11 กรกฎาคม 2558, จาก
<http://www.it24hrs.com/2014/thailand-stop-uberx-service/>
- พลศักดิ์ อินทรโยธา. (2547). คุณภาพชีวิตและการดำรงอยู่ของมนุษย์. กรุงเทพฯ: สำนักงาน.
มนัสสินี บุญมีศรีสง่า. (2553). ธุรกิจรถแท็กซี่ป้ายดำในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์:
วารสารการประชุมผลงานวิจัยด้านการจัดการธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัย เชียงใหม่ ปี
ที่ 1 ฉบับที่ 1 (มีนาคม 2553: 3-18).
- สนธยา พลศรี. (2550). เครื่องมือการเรียนรู้ทางสังคม. กรุงเทพมหานคร: โอ.เอส.พรีนติ้งเฮาส์.
สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2557). สถานการณ์กำลังแรงงาน. สืบค้นเมื่อวันที่ 29 มิถุนายน 2558, จาก
http://www.mol.go.th/academician/content/Reportstatic_labour
- ศุภกิจ วรณรัตน์ และคณะ. (2555). คุณภาพชีวิตของผู้ประกอบอาชีพสามล้อถีบในเขตเทศบาล
นครพิบูลย์โลก. จังหวัดพิบูลย์โลก: มหาวิทยาลัยนเรศวร
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2551). แนวคิดเกี่ยวกับส่วนผสมทางการตลาด. กรุงเทพฯ: บริษัท ธรรมสาร.
เทศบาลอำเภอเมืองหัวหิน. (2556). ข้อมูลหัวหิน. สืบค้นเมื่อวันที่ 29 มิถุนายน 2558, จาก
[http://www.dpt.go.th/prachuapkhirikhan/main/group_2/data/cityplan_huahin_02.files/HU
AHIN_MODEL_1.pdf](http://www.dpt.go.th/prachuapkhirikhan/main/group_2/data/cityplan_huahin_02.files/HU
AHIN_MODEL_1.pdf)