



ผลการศึกษา

ผลการศึกษาในครั้งนี้นำออกเป็น 2 ส่วน คือ ผลของนโยบายแท็กซี่เสรีต่อสภาพตลาดทั้งตลาดระดับชายฝั่งและตลาดระดับชายฝั่ง ส่วนที่สองเป็นผลการพิสูจน์ว่าวัตถุประสงค์ของรัฐบาลได้สัมฤทธิ์ผลตามที่ต้องการหรือไม่ จากดัชนีต่าง ๆ ดังนี้

ผลการศึกษาต่อสภาพตลาดของบริการรถแท็กซี่

ผลการศึกษาว่าผลของนโยบายแท็กซี่เสรีต่อสภาพตลาดของบริการรถแท็กซี่ คือ ทั้งตลาดระดับชายฝั่ง และตลาดระดับชายฝั่งที่มีการแข่งขันมากขึ้นหรือไม่ ตลาดแต่ละระดับจะใช้ตัวบ่งชี้ที่แตกต่างกัน ดังนี้

ก. ตลาดระดับชายฝั่งของบริการรถแท็กซี่

1. จำนวน ประเภทของผู้ประกอบการ และส่วนแบ่งการตลาด

รัฐบาลได้ระงับการจดทะเบียนรถแท็กซี่เพิ่มขึ้น ในเขตกรุงเทพมหานคร ตั้งแต่ปี 2519 ส่งผลให้รถแท็กซี่มีจำนวนคงที่เพียง 13,943 คัน จนกระทั่งต้นปี 2535 ในช่วงเวลานั้น ผู้ลงทุนและผู้ประกอบการมีเพียงบริษัทจำกัด และสหกรณ์เท่านั้น ไม่สามารถประกอบการในรูปแบบอื่นได้ ดังนั้น ในช่วงเวลา 16 ปีที่ผ่านมา มีผู้ประกอบการทั้งสิ้น 18 ราย โดยอยู่ในรูปสหกรณ์ 12 ราย และรูปบริษัทจำกัด 6 ราย (ตารางที่ 5.3)

ตั้งแต่ปลายเดือนพฤษภาคม 2535 รัฐบาลได้ประกาศใช้นโยบายแท็กซี่เสรีเปิดโอกาสให้ผู้ลงทุน และผู้ประกอบการนำรถยนต์ตามที่กำหนดมาจดทะเบียนที่กรมการขนส่งทางบก

ได้โดยไม่จำกัดระยะเวลา และจำนวนรถในครอบครอง(ยกเว้นผู้ลงทุนในแท็กซี่ส่วนบุคคลอนุญาตให้มีรถแท็กซี่ 1 คันต่อเจ้าของ 1 คน) ในระยะแรกมีผู้มีจดทะเบียนน้อยมีขอรถแท็กซี่มีเตอร์จดทะเบียนกับกรมการขนส่งทางบกในเดือนสิงหาคม 2535 ในรูปนิติบุคคลเพียง 174 คัน (และส่วนบุคคล 277 คัน) ต่อมารถแท็กซี่มีเตอร์ได้รับความนิยมจากผู้ให้บริการสูงขึ้นเป็นลำดับ และมีผู้มาจดทะเบียนจากกรมการขนส่งทางบกสูงสุดในเดือนมีนาคม 2535 สูงถึง 3,040 คัน (ถ้ารวมส่วนบุคคล 3,629 คัน) บริษัทนิติบุคคล และผู้ต้องการมีรถแท็กซี่ส่วนบุคคลได้เร่งทยอยจดทะเบียนรถแท็กซี่จากกรมการขนส่งอย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่กรกฎาคม 2535 จนถึง กรกฎาคม 2536 มีจำนวนรวม 23,656 คัน แต่หลังจากเดือนกรกฎาคม 2536 เป็นต้นไป มีผู้มาขึ้นจดทะเบียนลดลงโดยเฉลี่ยมาจดทะเบียนประมาณเดือนละ 600 คัน (รวมแท็กซี่ส่วนบุคคล) จนกระทั่งถึงเดือนสิงหาคม 2537

ตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2535 ถึงเดือนสิงหาคม 2537 มีรถแท็กซี่มีเตอร์วิ่งในเขตกรุงเทพมหานครทั้งสิ้น 33,820 คัน (รวมแท็กซี่ส่วนบุคคล) เป็นรถแท็กซี่มีเตอร์ในรูปนิติบุคคล 28,680 คัน (ณ 21 มิถุนายน 2537) ประกอบด้วย

- บริษัท จำกัด 376 ราย
มีรถแท็กซี่ในครอบครอง 15,348 คัน คิดเป็นร้อยละ 53.51
- ห้างหุ้นส่วน จำกัด 148 ราย
มีรถแท็กซี่ในครอบครอง 2,408 คัน คิดเป็นร้อยละ 8.40
- สหกรณ์ จำกัด 12 ราย
มีรถแท็กซี่ในครอบครอง 4,601 คัน คิดเป็นร้อยละ 16.04
- แท็กซี่ส่วนบุคคล 6,326 ราย
มีรถแท็กซี่ในครอบครอง 6,326 คัน คิดเป็นร้อยละ 22.05*

พบว่า ผู้ประกอบการที่เป็นนิติบุคคลในรูปบริษัทจำกัด มีส่วนแบ่งการตลาดมากที่สุดถึงร้อยละ 53.51 ของตลาดทั้งระบบ ส่วนสหกรณ์นั้นมีส่วนแบ่งตลาดเป็นที่ 3 คิดเป็นร้อยละ 16.04

* รวมแท็กซี่ส่วนบุคคลไว้เพื่อการมองภาพรวมของตลาดทั้งระบบจะได้ไม่ผิดพลาด

จากนั้น จะนำเสนอส่วนแบ่งตลาดของผู้ประกอบการที่เป็นนิติบุคคลแยกตามจำนวนรถแท็กซี่มีเตอร์ที่ครอบครองได้ 3 ขนาด*

1. นิติบุคคลขนาดเล็ก หรือมีรถในครอบครองตั้งแต่ 1-50 คัน มีจำนวน 479 ราย มีรถแท็กซี่มีเตอร์ในครอบครอง 6,346 คัน คิดเป็นร้อยละ 22.77

2. นิติบุคคลขนาดกลางหรือมีรถแท็กซี่มีเตอร์ในครอบครองตั้งแต่ 51-125 คัน มี 30 ราย มีรถแท็กซี่มีเตอร์ในครอบครอง 2,391 คัน คิดเป็นร้อยละ 8.58

3. นิติบุคคลขนาดใหญ่หรือมีรถแท็กซี่มีเตอร์ในครอบครองตั้งแต่ 126 คันขึ้นไป มี 32 ราย มีรถแท็กซี่มีเตอร์ในครอบครอง 12,806 คัน คิดเป็นร้อยละ 45.95

4. แท็กซี่มีเตอร์ส่วนบุคคล มีรถแท็กซี่มีเตอร์ในครอบครอง 1 คน / 1 คัน มีจำนวน 6,326 ราย มีรถแท็กซี่มีเตอร์ในครอบครอง 6,326 คัน คิดเป็นร้อยละ 22.70**

สถิติต่าง ๆ ที่เสนอไปข้างต้น พอจะสรุปภาพรวมของจำนวน และประเภทของผู้ประกอบการ ในตลาดระดับชายฝั่งได้ คือ นโยบายแท็กซี่เสรีได้เปิดโอกาสให้มีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาในตลาดรถแท็กซี่ มีทั้งในรูปแบบ บริษัทจำกัด ห้างหุ้นส่วนจำกัด สหกรณ์ และองค์การต่าง ๆ ของรัฐตามกฎหมายว่าด้วยการจัดตั้งองค์การของรัฐบาล หรือตามกฎหมายว่าด้วยการนั้น ๆ มิได้จำกัดแค่เพียงบริษัทจำกัด และสหกรณ์อย่างเช่นในช่วงก่อนใช้นโยบายแท็กซี่เสรีเท่านั้น และพบว่า นิติบุคคลขนาดเล็กมีมากถึง 479 ราย แต่มีรถแท็กซี่มีเตอร์ในครอบครองรวมแล้วน้อยกว่านิติบุคคลขนาดใหญ่ที่มีเพียง 32 ราย ถึง 2 เท่า

2. อัตราการขยายตัวของผู้ประกอบการในตลาดระดับชายฝั่ง

ภายหลังจากที่ทางกรมการขนส่งทางบก ได้นำนโยบายแท็กซี่เสรีมาใช้ตั้งแต่กลางปี 2535 นั้น ได้กระตุ้นให้มีผู้มาจดทะเบียนเพิ่มขึ้นอย่างมาก โดยเฉพาะผู้ประกอบการในรูปแบบ

* ณ เมษายน 2537

** รวมแท็กซี่ส่วนบุคคลไว้เพื่อการมองภาพรวมของตลาดทั้งระบบจะได้ไม่ผิดพลาด

ตารางที่ 5.1 แสดงจำนวนรถแท็กซี่ 1 ท 2 ท ของผู้ประกอบการที่เป็นนิติบุคคลในตลาด

รายการ	จำนวนรายชื่อ ผู้ประกอบการ	จำนวนรถแท็กซี่ในครอบครอง	
		(คัน)	ร้อยละ
ผู้ประกอบการที่เป็นนิติบุคคลที่มี รถแท็กซี่ตั้งแต่ 1-50 คัน (ขนาดเล็ก)	-	-	-
ผู้ประกอบการที่เป็นนิติบุคคลที่มี รถแท็กซี่ตั้งแต่ 51-125 คัน (ขนาดกลาง)	1	89	0.66
ผู้ประกอบการที่เป็นนิติบุคคลที่มี รถแท็กซี่ตั้งแต่ 126-1,370 คัน (ขนาดใหญ่)	17	13,404	99.34
รวม	18	13,493	100.00

ที่มา: กรมการขนส่งทางบก กระทรวงคมนาคม

: ข้อมูล ณ 30 เมษายน 2536

ตารางที่ 5.2 แสดงจำนวนรถแท็กซี่มีเตอร์ในครอบครองของผู้ประกอบการที่เป็นนิติบุคคล

รายการ	จำนวนรายชื่อ ผู้ประกอบการ	จำนวนรถแท็กซี่ในครอบครอง	
		(คัน)	ร้อยละ
แท็กซี่มีเตอร์ส่วนบุคคล	6,326	6,326	22.70 ^๓
ผู้ประกอบการที่เป็นนิติบุคคลมี รถแท็กซี่มีเตอร์ในครอบครองตั้งแต่ 1-50 คัน (ขนาดเล็ก)	479	6,346	22.77
ผู้ประกอบการที่เป็นนิติบุคคลมี รถแท็กซี่มีเตอร์ในครอบครองตั้งแต่ 51-125 คัน (ขนาดกลาง)	30	2,391	8.58
ผู้ประกอบการที่เป็นนิติบุคคลมี รถแท็กซี่มีเตอร์ในครอบครองตั้งแต่ 126-1,379 คัน (ขนาดใหญ่)	32	12,806	45.95
รวม	6,867	27,869	100.00

^๓ที่มา: กรมการขนส่งทางบก กระทรวงคมนาคม

ข้อมูล ณ เมษายน 2537

*นำมาใส่ในตารางเพื่อมิให้ภาพรวมของตลาดผิดพลาด

ตารางที่ 5.3 แสดงจำนวนรถแท็กซี่ 1 ท 2 ท ของผู้ประกอบการในตลาดแท็กซี่

รายการ	จำนวนราย ของผู้ประกอบการ	จำนวน รถแท็กซี่ (คัน)	รวมจำนวน รถแท็กซี่ (คัน)	ส่วนแบ่ง การตลาด (ร้อยละ)
1. บริษัทสวนหลวงแท็กซี่ จำกัด		577		
2. บริษัททุ่งเพชรแท็กซี่ จำกัด		317		
3. บริษัทสหยนต์แท็กซี่ จำกัด	6	561	2,643	19.59
4. บริษัทสะพานเหลืองแท็กซี่ จำกัด		591		
5. บริษัทนครชัยแท็กซี่ จำกัด		508		
6. บริษัทสหไทยแท็กซี่ จำกัด		89		
7. สหกรณ์แท็กซี่สยาม จำกัด		822		
8. สหกรณ์แท็กซี่อิสระ จำกัด		1,470		
9. สหกรณ์สามัคคีธรรม จำกัด		382		
10. สหกรณ์แท็กซี่บวร จำกัด		375		
11. สหกรณ์แท็กซี่แหลมทอง จำกัด		517		
12. สหกรณ์แท็กซี่ไทย จำกัด	12	653	10,850	80.41
13. สหกรณ์แท็กซี่สหมิตร จำกัด		1,378		
14. สหกรณ์แท็กซี่อาสาสมัคร จำกัด		599		
15. สหกรณ์แท็กซี่เจริญเมือง จำกัด		824		
16. สหกรณ์แท็กซี่ธนบุรี จำกัด		146		
17. สหกรณ์แท็กซี่รวมมิตร จำกัด		962		
18. สหกรณ์แท็กซี่กรุงเทพ จำกัด		2,722		
รวม	18	13,493	13,493	100.00

ที่มา: กรมการขนส่งทางบก กระทรวงคมนาคม 30 เมษายน 2536

ตารางที่ 5.4 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับจำนวนผู้ครอบครองรถยนต์รับจ้าง 5 ท 6 ท 7 ท และ 8 ท

รายการ	จำนวนบุคคล ที่เป็นเจ้าของ (ราย)	จำนวนรถ	
		(คัน)	(ร้อยละ)
บุคคลธรรมดาที่มีรถจำนวน 1 คัน	6,326	6,326	22.05
นิติบุคคลที่ประกอบการในรูปแบบบริษัทจำกัด	376	15,348	53.51
นิติบุคคลที่ประกอบการในรูปแบบห้างหุ้นส่วนจำกัด	148	2,408	8.40
นิติบุคคลที่ประกอบการในรูปแบบสหกรณ์จำกัด	12	4,601	16.04
รวมรถทั้งหมด	6,862	28,683	100.00

ที่มา: สำนักทะเบียนรถยนต์ กรมการขนส่งทางบก กระทรวงคมนาคม

: ข้อมูลตั้งแต่ ก.ค. 2535 - 21 มี.ย. 2537

ตารางที่ 5.5 แสดงอัตราการขยายตัวของรถยนต์รับจ้าง 5 ท 6 ท 7 ท และ 8 ท

	1	2	3	4	5	6
	นิติบุคคล	อัตราการขยายตัว	บุคคลธรรมดา	อัตราการขยายตัว	รวม	อัตราการขยายตัว
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ		ร้อยละ
2535 ส.ค.	174	-	277	-	451	-
ก.ย.	275	58.05	252	(9.03)	527	16.85
ต.ค.	563	104.73	231	(8.33)	794	50.66
พ.ย.	1,033	83.48	338	46.32	1,371	72.67
ธ.ค.	1,767	71.06	391	15.68	2,158	57.40
2536 ม.ค.	1,173	(33.62)	401	2.56	1,574	(27.06)
ก.พ.	1,869	59.34	405	4.00	2,274	44.47
มี.ค.	3,040	62.65	589	45.43	3,629	59.59
เม.ย.	2,459	(19.11)	568	(20.54)	2,927	(19.34)
พ.ค.	2,590	5.33	553	(5.34)	3,033	3.62
มี.ย.	2,378	(8.19)	513	15.80	2,891	(4.68)
ก.ค.	1,623	(31.75)	404	(21.26)	2,027	(29.89)
ส.ค.	1,227	(24.40)	314	(22.28)	1,541	(23.98)
ก.ย.	844	(45.38)	234	(25.48)	1,078	(30.05)
ต.ค.	524	(37.91)	214	(7.26)	741	(31.26)
พ.ย.	261	(50.19)	137	(36.87)	398	(46.29)
ธ.ค.	595	127.97	115	(16.06)	710	78.39

	1	2	3	4	5	6
	นิติบุคคล	อัตราภาษี ขยายตัว	บุคคล ธรรมดา	อัตราภาษี ขยายตัว ร้อยละ	รวม	อัตราภาษี ขยายตัว ร้อยละ
2537 ม.ค.	571	(4.03)	143	16.52	714	0.56
ก.พ.	546	(4.38)	119	(16.78)	665	(6.86)
มี.ค.	609	11.54	175	(47.06)	784	17.89
เม.ย.	549	(9.85)	160	(8.57)	709	(9.57)
พ.ค.	-	-	-	-	641	(105.50)
มิ.ย.	-	-	-	-	861	34.32
ก.ค.	-	-	-	-	676	(21.49)
ส.ค.	-	-	-	-	675	(0.15)

ที่มา : 1,3,5 จากกรมการขนส่งทางบก กระทรวงคมนาคม

: 2,4,6 จากการค้าขาย

: () หมายถึงร้อยละของอัตราภาษีขยายตัวที่ลดลง

นิติบุคคล อัตราการขยายตัวตั้งแต่เริ่มเปิดให้จดทะเบียนเดือนกรกฎาคม 2535 ถึงเดือนมีนาคม 2536 เพิ่มขึ้นทุกเดือน แต่หลังจากเดือนมีนาคม พ.ศ. 2536 เป็นต้นมา อัตราการขยายตัวมีแนวโน้มลดลงตลอดมา ซึ่งจะเห็นได้จากตารางที่ 5.5 แสดงสถิติการจดทะเบียนที่ทางกรมการขนส่งอนุมัติตั้งแต่ต้นปี 2537 เป็นต้นมา อัตราการขยายตัวมีแนวโน้มลดลงมากยิ่งขึ้น คือเพิ่มขึ้นเฉลี่ยเดือนละกว่า 600 คันเท่านั้น แสดงว่าการขยายตัวทางด้านอุปทานเริ่มจะอึดตัว

อัตราการขยายตัว เป็นดัชนีอีกตัวหนึ่งที่แสดงว่ามีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาในตลาดรถแท็กซี่มีเตอร์นั้น หมายความว่าอำนาจการผูกขาดในตลาดรถแท็กซี่มีเตอร์ระดับชายส่งลดลง ซึ่งหมายถึงมีการแข่งขันสูงขึ้นนั่นเอง

3. การกระจุกตัวของผู้ประกอบการในตลาดระดับชายส่ง (CONCENTRATION RATIO)

จากการคำนวณค่า CONCENTRATION ของตลาดรถแท็กซี่เก่า (1ท 2ท) เท่ากับร้อยละ 48.41 หมายความว่า เป็นธุรกิจที่มีการผูกขาดอยู่ในระดับกลาง แต่ SIZE RATIO เท่ากับ 3.28 มีค่าน้อยกว่า 16 หมายความว่าขนาดของบริษัทไม่แตกต่างกันมาก (ตารางที่ 5.3) เมื่อเทียบกับค่า CONCENTRATION ของตลาดรถแท็กซี่มีเตอร์แล้ว พบว่าค่า CONCENTRATION ลดลงเหลือเพียงร้อยละ 15.80 แสดงว่าธุรกิจแท็กซี่มีการแข่งขันเพิ่มขึ้น แต่ SIZE RATIO มีค่าเท่ากับ 400 (มากกว่า 16) หมายความว่าถึงแม้จะมีการแข่งขันสูงขึ้น แต่ขนาดบริษัทแตกต่างกันมาก จากตารางที่ 5.2 พบว่า ในตลาดแท็กซี่มีเตอร์มีผู้ประกอบการที่เป็นนิติบุคคลขนาดเล็กมีมากถึง 479 ราย แต่มีรถแท็กซี่ในครอบครองเพียงร้อยละ 22.77 ของรถแท็กซี่มีเตอร์ทั้งหมดในตลาด ส่วนผู้ประกอบการที่เป็นนิติบุคคลขนาดใหญ่มีเพียง 32 ราย แต่มีรถแท็กซี่มีเตอร์ในครอบครองถึงร้อยละ 45.95 ของรถแท็กซี่มีเตอร์ทั้งหมดในตลาด

สรุปได้ว่าอำนาจการผูกขาดในตลาดรถแท็กซี่มีเตอร์ลดลง เมื่อเทียบกับช่วงก่อนใช้ใบอนุญาตรถแท็กซี่เสรีแล้วขนาดบริษัทแตกต่างกันมาก และยังมีกระจุกตัวอยู่ เนื่องจากค่า SIZE RATIO ที่คำนวณได้หลังจากใช้ใบอนุญาตแท็กซี่เสรีแล้วมีค่าสูงกว่าช่วงก่อนใช้ใบอนุญาตสูงกว่าเกณฑ์ (16) มาก แต่อย่างไรก็ตามอำนาจการผูกขาดในตลาดก็ลดลงหลังจากใช้ใบอนุญาตแท็กซี่เสรีที่เป็นเช่นนี้เพราะ

1. นโยบายแท็กซี่เสรีของรัฐบาลที่เปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการนำรถแท็กซี่มีเตอร์มาจดทะเบียนได้ตลอดเวลา และไม่จำกัดจำนวนรถที่นำมาจดทะเบียน ส่งผลให้ผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาในตลาดเป็นจำนวนมาก

2. การดำเนินการในรูปแบบนิติบุคคลสามารถดำเนินการได้หลายรูปแบบเช่น บริษัท จำกัด ห้างหุ้นส่วน จำกัด สหกรณ์ และ ฯลฯ ซึ่งเป็นการเปิดโอกาสให้กิจการขนาดต่าง ๆ เข้ามาแข่งขันในตลาดมากขึ้น และง่ายขึ้น

4. พฤติกรรมการแข่งขันทางด้านราคาของผู้ประกอบการ

เมื่อผู้ประกอบการที่เป็นนิติบุคคลนำรถแท็กซี่มีเตอร์มาจดทะเบียนกับกรมการขนส่งทางบกแล้วนำรถดังกล่าวไปประกอบการ 2 วิธี คือ

1. ขายเป็นเงินผ่อน เมื่อผู้มาเช่าซื้อปฏิบัติตามสัญญาโอนกรรมสิทธิ์เป็นผู้ซื้อ เรียกว่าการเช่าซื้อ

2. นำไปให้เช่าเป็นรายวัน ไม่ได้โอนกรรมสิทธิ์ให้ใคร เรียกว่า การเช่าขับ

จากที่กล่าวมาส่งผลให้ตัวดัชนีที่แสดงถึงการแข่งขันทางด้านราคาแตกต่างกันดังนี้

ก. พฤติกรรมการแข่งขันทางด้านราคาของผู้ประกอบการประเภทเช่าซื้อ

ตัวบ่งชี้ที่ใช้ในการพิจารณา ว่าผู้ประกอบการในลักษณะให้เช่าซื้อมีการแข่งขันหรือไม่นั้นใช้การเปรียบเทียบกับเงินค่างวด จำนวนเงินในการผ่อนส่ง และระยะเวลาในการผ่อน (ตารางที่ 5.7) นั้นคงไม่พอ ต้องพิจารณาถึงกลยุทธ์ในการขายของผู้ประกอบการแต่ละรายประกอบด้วย

กลยุทธ์ที่ผู้ประกอบการแต่ละรายใช้นั้นแบ่งได้ 2 วิธี

- ค่างวดต่ำ ผ่อนนาน ซึ่งวิธีนี้จะสามารถดึงดูดลูกค้าได้ดี เพราะจากการสอบถามผู้ขับชี้ว่าทำไมท่านถึงเลือกซื้อรถแท็กซี่มีเตอร์จากบริษัทนี้ ร้อยละ 80 จะตอบว่าเนื่องจากเงินค่างวดต่ำ

- ค่างวดสูง ระยะเวลาในการผ่อนสั้น เป็นอีกวิธีที่ผู้ประกอบการนำมาใช้เรียกลูกค้า

ตารางที่ 5.6 แสดงค่า CONCENTRATION และ SIZE RATIO เปรียบเทียบแท่งซีเมนต์
และแท่งซีเมนต์

รายการ	ก่อนใช้นโยบายแท่งซีเมนต์ (แท่งซีเมนต์ 1 ท 2 ท)	หลังใช้นโยบายแท่งซีเมนต์ (แท่งซีเมนต์)
CONCENTRATION	48.41	15.80
SIZE RATIO	3.28	400

ที่มา: การคำนวณ

ข้อสังเกต จากการคำนวณมูลค่าปัจจุบันของราคารถแท็กซี่ (ตารางที่ 5.7) พบว่ารถแท็กซี่ในรุ่นเดียวกัน ยี่ห้อเดียวกัน จะมีเงื่อนไขในการขายที่แตกต่างกัน และจากการสอบถามเงื่อนไขในการขายจะแตกต่างกันไปตามภาวะตลาด กล่าวคือในช่วงแรกหลังจากใช้นโยบายแท็กซี่เสรี เงื่อนไขในการขายที่ผู้ประกอบการกำหนด เมื่อคำนวณออกมาเป็นมูลค่าปัจจุบันของราคารถแท็กซี่แล้วจะมีค่าสูงกว่า เงื่อนไขในการขายที่ผู้ประกอบการกำหนดขึ้นในช่วงหลัง ๆ

สรุปผู้ประกอบการไม่ได้แข่งขันทางด้านราคากันโดยตรง แต่ใช้กลยุทธ์ต่าง ๆ ในการขายมาเป็นตัวกระตุ้นลูกค้าให้ซื้อรถแท็กซี่มีเตอร์กับบริษัทตนเองมากกว่า

ข. พฤติกรรมการแข่งขันทางด้านราคาของผู้ประกอบการประเภทเช่าขับ

ตัวอย่างที่ใช้ในการพิจารณาว่าผู้ประกอบการในลักษณะให้เช่าขับมีการแข่งขัน หรือไม่นั้นใช้การเปรียบเทียบอัตราค่าเช่าของผู้ประกอบการแต่ละรายซึ่งขึ้นกับยี่ห้อ รุ่น และสภาพของรถแท็กซี่มีเตอร์นั้น ๆ กล่าวคือ ถ้ารุ่นเดียวกัน ยี่ห้อเดียวกันแต่สภาพดีกว่า ใหม่กว่า ผู้ประกอบการสามารถเรียกราคาเช่าที่สูงกว่าผู้อื่นได้

ผู้ประกอบการแต่ละรายเป็นผู้กำหนดราคาเช่าเอง ในช่วงแรกที่รัฐบาลเปิดให้มีการจดทะเบียนผู้ประกอบการแต่ละรายจะกำหนดราคาเช่าสูง เช่น โตโยต้า โคโลล่า สูงถึง 520-540 บาทต่อกะ แต่ภายในระยะเวลา 2 ปีที่รัฐบาลใช้นโยบายนี้ ราคาเช่าลดลงมาเหลือ 400-420 บาทต่อกะ ที่เป็นเช่นนี้ เพราะช่วงแรกที่รัฐบาลเปิดให้จดทะเบียนผู้ประกอบการยังจดทะเบียนน้อย อุปสงค์ของผู้มาขอเช่ายังคงสูงกว่าอุปทานมาก ดังนั้นผู้ประกอบการ ซึ่งเป็นผู้กำหนดราคาเองจึงตั้งราคาเช่าสูง ต่อมาเมื่อมีผู้แข่งขันรายใหม่เข้ามาในตลาดมาก ผู้ประกอบการจึงต้องแข่งขันกันลดราคาเช่าลง เพื่อรักษาส่วนแบ่งตลาดของตนไว้

ส่วนยี่ห้ออื่นรุ่นอื่นก็เช่นกัน จากตารางที่ 5.8 แสดงอัตราค่าเช่ารถแท็กซี่มีเตอร์พบว่า รถนิสสันเซนทรา อัตราค่าเช่าแตกต่างกันมากคือ 300-400 บาทต่อกะ ที่เป็นเช่นนี้ เพราะผู้ที่กำหนดอัตราค่าเช่า 300 บาทต่อกะ เนื่องจากเป็นรถขนาดเล็กต้องการรักษาส่วนแบ่งตลาดของตนไว้ จึงใช้วิธีการลดราคาเช่าลงมาต่ำ

ตารางที่ 5.7 แสดงเงินดาวน์ เงินผ่อน ระยะเวลาในการผ่อน และราคาารถแท็กซี่มิเตอร์

ลำดับ ที่	ยี่ห้อรถแท็กซี่	เงินดาวน์ (บาท)	จำนวน เงินผ่อน บาท/วัน	ระยะเวลา ในการผ่อน (ปี)	PVของราคา รถแท็กซี่มิเตอร์ เมื่อผ่อนครบ (บาท)	หมายเหตุ
1	NISSAN SENTRA	70,000	700	5	911,307	ผ่อนชำระครบรับเงินประกัน คืน 50,000 บาท
2	NISSAN SENTRA	70,000	700	5	936,714	
3	NISSAN SENTRA	70,000	600	5	812,897	
4	DAEWOO LAZER	80,000	595	4	706,354	
5	DAEWOO LAZER	120,000	482	4	626,347	
6	TOYOTA COROLLA	50,000	790	5	1,028,148	
7	TOYOTA COROLLA	50,000	740	5	846,615	
8	MAZDA 323	50,000	645	5	848,615	

ที่มา: จากแบบสอบถาม กันยายน 2537

ถ้าไม่พิจารณารุ่น และสีหือ พิจารณาเฉพาะความแตกต่างของอัตราค่าเช่าระหว่างอัตราค่าเช่ารถแท็กซี่ 1 ท 2 ท มีความแตกต่างกันมากกว่าอัตราค่าเช่ารถแท็กซี่มิเตอร์ คือ อัตราค่าเช่ารถแท็กซี่ 1 ท 2 ท แตกต่างกันประมาณ 50 บาท (ตารางที่ 5.9) ส่วนอัตราค่าเช่ารถแท็กซี่มิเตอร์แต่ละอู่แตกต่างกัน 20 บาท

ข้อมูลอัตราค่าเช่าในลักษณะภาคตัดขวางนี้ สรุปได้ว่าปัจจุบันผู้ประกอบการที่ประกอบการแข่งขันแบบให้เช่าขับอัตราค่าเช่าแตกต่างตามสีหือ และรุ่นของรถมากกว่า ที่จะทำการแข่งขันกันในด้านราคา (ตารางที่ 5.8)

ถ้าเปรียบเทียบการแข่งขันทางด้านราคาของผู้ประกอบการ ที่ประกอบการแบบให้เช่าซื้อจะรุนแรงกว่า การแข่งขันทางด้านอัตราค่าเช่าของผู้ประกอบการแบบให้เช่าขับ แต่ไม่สามารถบอกได้ว่า ในตลาดส่วนแบ่งการตลาดของใครจะมากกว่ากัน เนื่องจากเมื่อผู้ประกอบการแต่ละรายนำรถแท็กซี่มิเตอร์มาขึ้นจดทะเบียนกับกรมการขนส่งทางบกแล้ว ไม่ได้แจ้งไว้ว่าจะนำรถแท็กซี่มิเตอร์ที่ได้ไปประกอบการในลักษณะใด ดังนั้นการจะทราบว่าผู้ประกอบการแต่ละรายประกอบการในลักษณะใด ทำได้โดยการสอบถามไปยังบริษัทนั้น ๆ ซึ่งการศึกษาในครั้งนี้งานนี้จำกัดด้วยเวลา และงบประมาณจึงไม่สามารถสอบถามข้อมูลได้ครบทุกบริษัท

5. พฤติกรรมการแข่งขันที่ไม่ใช่ราคาของผู้ประกอบการ

พฤติกรรมการแข่งขันที่ไม่ใช่ราคาของผู้ประกอบการมีหลายรูปแบบ ได้แก่ พฤติกรรมการแข่งขันทางด้านผลิตภัณฑ์ พฤติกรรมการแข่งขันทางด้านการส่งเสริมการขาย และพฤติกรรมการแข่งขันที่ไม่ใช่ราคาของผู้ประกอบการอื่น ๆ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ก. พฤติกรรมการแข่งขันทางด้านผลิตภัณฑ์

จากเงื่อนไขที่กรมการขนส่งทางบกได้กำหนดให้ รถแท็กซี่มิเตอร์จะต้องมีกำลังเครื่องยนต์ขนาดกลาง (1500 ซีซี) ขึ้นไปนั้น ผู้ที่ได้รับอนุมัติให้จดทะเบียนจะต้องเร่งหารถยนต์ขนาดกลางอย่างต่อเนื่องเกือบตลอดปี 2536 จำนวนรถดังกล่าวเป็นอุปสงค์ส่วนเกินที่เพิ่มขึ้นจากปกติมาก ซึ่งนอกจากจะไปดึงปริมาณรถยนต์ขนาดเดี่ยวก่อนออกไปจากท้องตลาดแล้วยังดึงกำลังการผลิตส่วนหนึ่งจากการผลิตรถยนต์ขนาดเล็ก และขนาดใหญ่เพื่อนำมาผลิตรถยนต์ขนาดกลางเพิ่มขึ้น ทำให้การผลิตรถยนต์ขนาดกลาง ในปี 2536 เพิ่มขึ้นอย่างมาก สภาอุตสาหกรรม

ตารางที่ 5.8 แสดงอัตราค่าเช่ารถแท็กซี่มิเตอร์

ลำดับที่ของ ผู้ประกอบการ	อัตรา ค่าเช่า TOYOTA COROLLNA (บาท/กะ)	อัตรา ค่าเช่า TOYOTA COROLLA (บาท/กะ)	อัตรา ค่าเช่า NISSAN SENTRA (บาท/กะ)	อัตรา ค่าเช่า MAZDA 323 (บาท/กะ)	อัตรา ค่าเช่า FORD (บาท/กะ)	อัตรา ค่าเช่า MITSUBISHI CHAMP (บาท/กะ)
1	400	420	300*	380	380	420
2	400	420	400	380	400	400
3	400	400	380	380	-	-
4	-	400	400	-	-	-
5	-	400		-	-	-
6	-	420	-	-	-	-
7	-	400	-	-	-	-
8	-	420	-	-	-	-

ที่มา : จากแบบสอบถาม กันยายน 2537

หมายเหตุ : อัตราค่าเช่ากะกลางวัน = อัตราค่าเช่ากะกลางคืน

* อัตราค่าเช่ารถ NISSAN SENTRA เท่ากับ 300 บาทต่อกะ ซึ่งต่ำกว่าผู้ประกอบการรายอื่นมาก เนื่องจากเป็นผู้ประกอบการขนาดเล็ก มีรถในครอบครองเพียง 4 คันเท่านั้น ซึ่งซื้อรถทั้ง 4 คันด้วยเงินผ่อน ฉะนั้นจึงคิดที่จะรักษาส่วนแบ่งการตลาดของตนไว้ เพื่อไม่ให้รถจอดค้างอยู่ในอู่ จึงเรียกค่าเช่าในอัตราที่ต่ำกว่าผู้ประกอบการรายอื่นมาก



ตารางที่ 5.9 แสดงอัตราค่าเช่า 1ท 2ท

ลำดับที่ของ ผู้ประกอบการ	อัตราค่าเช่า LANCER CHAMP (บาท/กะ)	อัตราค่าเช่า TOYOTA COROLLA ใหม่ (บาท/กะ)	อัตราค่าเช่า TOYOTA DX (บาท/กะ)
1	350-400	400-450	300-350

ที่มา : กรมการขนส่งทางบก กระทรวงคมนาคม มีนาคม 2535

แห่งประเทศไทยได้รายงานการผลิตรถยนต์ขนาดกลางตั้งแต่ 1501 ถึง 1800 ซี.ซี.ตลอดปี 2536 มีจำนวนทั้งสิ้น 52,356 คัน

เมื่อพิจารณารถแท็กซี่มีเตอร์ตามเครื่องหมายการค้า (ยี่ห้อ) แล้วตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2535 ถึงสิ้นเดือนมีนาคม 2537 มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 24,988 คัน จำแนกเป็นรถนิสสันมากที่สุด 9,525 คัน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 38.1 รองลงไปเป็นรถโตโยต้า มิตซูบิชิ ฟอर्ड มาสด้า เรโนลต์ และแดวู ตามลำดับ (ตารางที่ 5.10)

รถที่นำมาทำเป็นรถแท็กซี่มีเตอร์ มีให้เลือกมากกว่ารถแท็กซี่เก่า รถแท็กซี่เก่าก็มีหลายรูปแบบเช่นกันคือ ตั้งแต่อายุเกิน 10 ปี จนถึงรถใหม่ยี่ห้อที่ได้รับความนิยมได้แก่ รถโตโยต้า โคโลรา มิตซูบิชิ คัสสัน บลูเบิร์ด และโตโยต้า ซีเอ็กซ์ ขนาดเครื่องยนต์ส่วนใหญ่จะประมาณ 1,300 ซี.ซี. จนถึง 1,600 ซี.ซี. รถแท็กซี่เก่านี้ไม่สามารถนำมาคิดมีเตอร์ได้ เพราะมีคุณสมบัติไม่ครบถ้วนตามเงื่อนไขที่ทางกรมการขนส่งทางบกกำหนดไว้ ฉะนั้นผู้ประกอบการรายใหม่ จึงต้องแข่งขันกันหารถยนต์ที่มีคุณสมบัติ ตามที่ทางการกำหนดประกอบกับมีข่าวออกมาว่าทางการจะปิดการจดทะเบียนทำให้อุปสงค์ต่อรถยนต์เหล่านี้สูง จนบางครั้งคุณสมบัติของรถบางยี่ห้ออื่น ไม่เหมาะที่จะนำมาทำเป็นรถแท็กซี่ เช่น รถยุโรป เพราะอะไหล่มีราคาสูง และทนความร้อนในเมืองไทยได้น้อย ฯลฯ แต่ยังมีผู้ประกอบการหลายรายที่สั่งเข้ามาทำรถแท็กซี่มีเตอร์

ข. พฤติกรรมการแข่งขันทางการส่งเสริมการขาย

ผู้ประกอบการในรูปแบบบุคคล หลังจากนำรถแท็กซี่มีเตอร์ไปจดทะเบียนกับกรมการขนส่งทางบกแล้วนำมาประกอบการ 2 ลักษณะคือ

- ประกอบการแบบให้เช่าชื่อ
- ประกอบการแบบให้เช่าขับ

ภายหลังจากทางการเปิดให้จดทะเบียนรถแท็กซี่มีเตอร์ มาเป็นเวลาประมาณ 2 ปี มีรถแท็กซี่มีเตอร์วิ่งในเขตกรุงเทพมหานคร เมื่อรวมกับแท็กซี่รุ่นเก่า (1 ท และ 2 ท) แล้วนับว่ามีจำนวนค่อนข้างมาก บริษัทแท็กซี่บุคคลได้มีการแข่งขันทั้งการแข่งขันในด้านราคา และการแข่งขันที่ไม่ใช่ราคา แสดงด้วยดัชนีดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.10 แสดงปริมาณรถแท็กซี่มีเตอร์จดทะเบียนจำแนกตามเครื่องหมายการค้า (ยี่ห้อ)
ตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2535 ถึงเดือนมีนาคม 2537

เครื่องหมายการค้า	ปริมาณ (คัน)	สัดส่วนร้อยละ
นิสสัน	9,525	38.1
โตโยต้า	7,925	31.7
มิตซูบิชิ	3,337	13.4
ฟอร์ด	1,662	6.7
มาสด้า	1,212	4.8
เรโนลต์	607	2.4
แดวู	575	2.3
เปอร์โย	118	0.5
ฮุนได	21	0.1
อื่น ๆ	6	1/
รวม	24,988	100.0

ที่มา : กรมการขนส่งทางบก กระทรวงคมนาคม กรกฎาคม 2535 - มีนาคม 2537

: 1/ ค่าเล็กน้อย

ก. ผู้ประกอบการที่เป็นนิติบุคคลที่ประกอบการแบบให้เช่าซื้อ

1. กลยุทธ์การตลาดที่ผู้ประกอบการนิติบุคคลใช้เพื่อต่อสู้กับคู่แข่ง

เนื่องจากรัฐบาลอนุญาตให้ผู้ประกอบการสามารถนำรถยนต์ตาม

เงื่อนไขที่กำหนดมาจดทะเบียนจากกรมการขนส่งทางบกได้ตลอดเวลา จึงมีผู้ประกอบการราย

ใหม่เข้ามาแข่งขันในตลาดเป็นจำนวนมาก ดังนั้นผู้ประกอบการแต่ละรายต้องเปลี่ยนแปลงกลยุทธ์

การขายจากฝ่ายรับมาเป็นฝ่ายรุก เพื่อแย่งชิงหรือรักษาส่วนแบ่งการตลาดของตนไว้

ผู้ประกอบการให้เช่าซื้อจะขายรถแท็กซี่มีเตอร์ในแบบที่เรียกว่า

PACKAGE TAXIMETER คือ ผู้ประกอบการจะจัดการให้ตั้งแต่

- รถแท็กซี่มีเตอร์ที่ผสมสมบัติครบตามที่ทางการกำหนดได้แก่

สี มาตรฐานค่าโดยสาร (METER) โป๊ะซึ่งมีตัวอักษร TAXI METER ฯลฯ

- ป้ายทะเบียน

- ประกันภัยทั้งประกันภัยรถ และบุคคลที่ 3

- จัดไฟแนนซ์ให้

- ฯลฯ

ผู้ซื้อมีเพียงเงินค่างวด และหลักฐานตามที่ผู้ประกอบการแต่ละ

รายกำหนดก็สามารถทำสัญญาซื้อรถแท็กซี่มีเตอร์กับบริษัทเหล่านั้นได้ แต่ต้องชำระค่างวดตาม

เงื่อนไขในสัญญาเมื่อครบกำหนดจึงโอนกรรมสิทธิ์เป็นของผู้ซื้อ

ผู้ประกอบการแต่ละรายจะมีหลาย PACKAGE เพื่อสนองความ

ต้องการของลูกค้า ทั้งยังมีการแจกใบปลิวโฆษณาตามสถานที่ต่าง ๆ ลงโฆษณาตามหนังสือนิตยสาร

และติดตั้งป้ายโฆษณาขนาดใหญ่ตามสถานที่สาธารณะ

2. นโยบาย และมาตรการที่ใช้เพื่อส่งเสริมการขาย

นโยบาย และมาตรการที่ผู้ประกอบการใช้เพื่อส่งเสริมการขาย

เป็นการจัดแคมเปญต่าง ๆ ได้แก่ การลด แลก แจก แถมของส่วนคุณต่าง ๆ เช่น

- การแถมประกันภัยทั้งประกันภัยรถ และประกันภัยบุคคลที่ 3

- ถ้าเกิดอุบัติเหตุอาจจะรับซ่อมฟรีหรือผู้ขับชื้อจ่ายเพียง 1,000

บาทแล้วแต่กรณี

- แคมเปญส่งเสริมการขาย เช่น ล้อแม็กซ์ ไฟเบรกหลัง พรอมปชั่น
- มาตรวัดค่าโดยสารครบชุด (METER) โปะติดหลังคา ทำสีรถ ฯลฯ
- จ่ายค่าใช้บริการวิทยุสื่อสารให้ตลอดระยะเวลาการพ่อน

ส่วนมาตรการที่ดึงดูดลูกค้ามากที่สุดคือ ความน้อย พ่อนาน หรือพ่อนเงินค่านิดได้ และเงื่อนไขอื่น ๆ คงเดิม คือไม่ว่าจะเป็นระยะเวลาการพ่อนเงินค่างวด หรือจำนวนเงินในการพ่อนแต่ละงวด และจะพบว่ายิ่งช่วงเวลาในการเปิดให้จดทะเบียนแก่กซ์ เสรีนานขึ้น ยิ่งมีการแข่งขันหลายรูปแบบมากขึ้น คือ ในระยะหลังมีบางบริษัทมีมาตรการค่านิดสูงกว่าเดิม แต่ค่างวดและระยะเวลาในการพ่อนน้อยกว่า หรือค่านิดต่ำมาก แต่พ่อนสูงกว่าเดิม เล็กน้อย นอกจากนี้ในบริษัทเดียวกันยังมีให้เลือกหลายรูปแบบ คือไม่ว่าลูกค้าจะมีเงินค่านิดไปมากน้อยเพียงไรก็ตาม บริษัทจะพยายามหาวิธีการต่างๆ มาเสนอจนลูกค้าพอใจ และสามารถตกลงทำสัญญาซื้อ-ขายกับทางบริษัทได้

แสดงให้เห็นว่า ช่วงหลังเมื่อมีผู้ประกอบการเข้ามาจดทะเบียนมากขึ้น การแข่งขันในตลาดรถแท็กซี่มีเตอรืรุนแรงขึ้น ผู้ประกอบการแต่ละรายพยายามทุกวิถีทางที่จะรักษาส่วนแบ่งตลาดของตนไว้

3. พฤติกรรมการแข่งขันที่ไม่ใช่ราคาในลักษณะอื่น ๆ ได้แก่

- การรวมตัวของผู้ประกอบการประเภทให้เข้าซื้อ
- ในตลาดรถแท็กซี่มีเตอรืผู้ประกอบการแต่ละราย ไม่มีการรวมกลุ่มกันเพื่อวางแผน หรือกำหนดราคาขายรถแท็กซี่มีเตอรืในทิศทางใดทางหนึ่ง ผู้ประกอบการแต่ละรายเป็นอิสระต่อกัน การตัดสินใจดำเนินการทางด้านตลาดขึ้นอยู่กับผู้ประกอบการแต่ละรายที่จะมอง และคาดการณ์สถานการณ์ทางการตลาด รวมถึงสถานการณ์ของคู่แข่งอื่น ๆ ในตลาดด้วย

แต่ในตลาดรถแท็กซี่มีเตอรื บริษัทหลายบริษัทถูกจดทะเบียน โดยผู้ประกอบการกลุ่มเดียวกัน กล่าวคือผู้ประกอบการ 1 รายอาจจะเป็นเจ้าของบริษัทรถแท็กซี่มีเตอรืถึง 3 หรือ 4 บริษัท และจดทะเบียนในช่วงระยะเวลา และเงื่อนไขในการขายที่แตกต่างกันไปตามภาวะตลาด

จากกลุ่มตัวอย่าง 25 ตัวอย่างที่สุ่มมา มีผู้ประกอบการ 3 รายที่เป็นเจ้าของบริษัท 9 บริษัท คิดเป็นร้อยละ 36 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ได้แก่

กลุ่มที่ 1 มีบริษัทย่อย 4 บริษัท มีรถแท็กซี่ในครอบครอง 2,528 คัน

กลุ่มที่ 2 มีบริษัทย่อย 3 บริษัท มีรถแท็กซี่ในครอบครอง 550 คัน

กลุ่มที่ 3 มีบริษัทย่อย 2 บริษัท มีรถแท็กซี่ในครอบครอง 160 คัน

รวมบริษัทย่อย 9 บริษัท มีรถแท็กซี่ในครอบครอง 3,238 คัน

บริษัททั้ง 9 บริษัทมีรถแท็กซี่ในครอบครอง 3,238 คัน คิดคิด

เป็นร้อยละ 11.62 ของรถแท็กซี่มีเตอร์ทั้งหมดในตลาด (= 27,869) หรือคิดเป็นร้อยละ 15.03

ของรถแท็กซี่นิติบุคคลทั้งหมดในตลาด 21,543 คัน

ซึ่งการรวมกลุ่มในลักษณะนี้ อาจนำไปสู่อำนาจผูกขาดทางการตลาดของผู้ประกอบการในธุรกิจแท็กซี่มีเตอร์

ข. ผู้ประกอบการที่เป็นนิติบุคคลที่ประกอบการแบบให้เข้าขับ

1. กลยุทธ์การตลาดที่ผู้ประกอบการนิติบุคคลใช้เพื่อต่อสู้กับคู่แข่ง

ผู้ประกอบการประเภทให้เข้าขับเป็นรายวัน ต้องพยายามทำทุกวิถีทางเพื่อแย่งชิงส่วนแบ่งตลาดไว้ โดยให้ข้อเสนอหรือเงื่อนไขที่น่าสนใจแก่ผู้ขับที่เข้ามาขอเช่า เพื่อดึงดูดความสนใจ และกระตุ้นความต้องการให้ผู้เข้ามาขอเช่าอยู่กับตนนาน ๆ นอกจากนี้ผู้ประกอบการยังมีการลดหย่อนกฎเกณฑ์ต่าง ๆ ลง และผู้ประกอบการแต่ละรายต้องรักษาสถานของรถให้ดีอยู่เสมอเพื่อแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่น ไม่เหมือนรถแท็กซี่เก่า (1ท 2ท) สภาพรถจะทรุดโทรม พบว่าร้อยละ 38.56 เป็นรถแท็กซี่มีอายุมากกว่า 10 ปีขึ้นไป (ภาคผนวก ก)

2. นโยบายและมาตรการที่ใช้เพื่อส่งเสริมการขาย

นโยบายการจัดการส่งเสริมการขาย เป็นการจัดการแคมเปญต่างๆ ได้แก่ การลด แลก แจก แถมของสมาคมเช่นเดียวกับผู้ประกอบการประเภทเช่าซื้อ แต่ของที่สมาคมเป็นคนละประเภทดังนี้

- 1 วัน วันชัย 1 วัน ถ้าไม่หยุด ไม่เฉื่อย ไม่ชนตามระยะ เวลาที่ผู้ประกอบการกำหนด เช่น 10 วัน 15 วัน หรือ 1 เดือน

- แข่งขันกันทำเป้า 1 ปี ห้ามหยุด (นอกเหนือจากวันที่ทาง ผู้ประกอบการระบุว่าเป็นวันหยุด) ห้ามเกิดอุบัติเหตุ สิ้นปีมีรางวัลไปต่างประเทศ หรือได้ทอง

- มีรถแท็กซี่มีเตอร์สำรองให้ ถ้ารถที่ขับประจำเกิดอุบัติเหตุ

- แจกเสื้อ ของใช้ ผ้าห่ม ฯลฯ ตามเทศกาล

- ลดค่าเช่ากะกลางคืน

แต่นโยบายและมาตรการต่าง ๆ เหล่านี้ไม่ได้ดึงดูดความสนใจ หรือเป็นส่วนที่กระตุ้นให้ผู้ขับมาเช่ารถแท็กซี่มีเตอร์จากอู่เหล่านี้ ถึงแม้ผู้ขับเข้ามาเช่าอู่เหล่านี้ ร้อยละ 70 ของผู้เช่าทั้งหมดไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ผู้ประกอบการตั้งไว้ได้ เนื่องจาก สภาพร่างกายและปัญหาการจราจร ผู้ขับที่เข้ามาเช่ามักจะคำนึงถึง

- สภาพรถแท็กซี่มีเตอร์

- อีตยาดีของเจ้าของอู่ มีการยืดหยุ่นการชำระค่าเช่า

- เป็นอู่ที่อยู่ใกล้บ้าน

- ฯลฯ

3. พฤติกรรมการแข่งขันที่ไม่ใช่ราคาในลักษณะอื่น ๆ ได้แก่

- การรวมตัวกันของผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการแต่ละราย มักจะดำเนินงานโดยเป็นอิสระต่อกัน ไม่มีการรวมกลุ่มเพื่อวางแผนกำหนดนโยบาย หรือราคาใน ทิศทางใดทิศทางหนึ่ง การตัดสินใจดำเนินการทางตลาดนั้นขึ้นกับผู้ประกอบการแต่ละรายที่จะมอง และคาดการณ์สถานการณ์ทางการตลาด รวมถึงสถานการณ์ของคู่แข่งอื่น ๆ ในตลาด

6. ภาวะตลาดระดับชายฝั่งเอื้ออำนวยให้เกิดการแข่งขันหรือไม่

ก. อุปสรรคทางด้านกฎหมายของตลาดรถแท็กซี่มีเตอร์ระดับชายฝั่ง

รัฐบาลประกาศใช้นโยบายแท็กซี่เสรี เพื่อลดอำนาจผูกขาดของตลาดรถ แท็กซี่เก่า (1ท 2ท) โดยอาศัยข้อบังคับในด้านกฎหมาย เช่น

1. รัฐบาลเปิดโอกาสให้ผู้ที่จะลงทุน หรือผู้ประกอบการสามารถนำรถแท็กซี่มีเตอร์มาจดทะเบียนกับกรมการขนส่งทางบกได้ตลอดเวลา และไม่จำกัดจำนวนรถแท็กซี่ในการครอบครอง ซึ่งเป็นการเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการขนาดเล็กเข้ามาแข่งขันในตลาด และเป็นการกระจายขนาดของผู้ประกอบการ

2. ดำเนินการได้ทั้งส่วนบุคคล และนิติบุคคล ในส่วนของนิติบุคคลนั้นสามารถดำเนินการได้หลายรูปแบบ ทั้งบริษัทจำกัด ห้างหุ้นส่วนสามัญ ห้างหุ้นส่วนสามัญจดทะเบียน หรือห้างหุ้นส่วนจำกัด สหกรณ์ หรือองค์การของรัฐตามกฎหมายว่าด้วยการจัดตั้งองค์การของรัฐบาล หรือตามกฎหมายว่าด้วยการอื่น ๆ

3. การจดทะเบียนในรูปแบบนิติบุคคลนั้น รัฐบาลไม่ได้กำหนดว่าจะต้องสมาชิกอย่างน้อยเท่าใด และต้องมีรถแท็กซี่มีเตอร์ในครอบครองเป็นจำนวนเท่าใด

อย่างไรก็ตาม การที่ผู้ประกอบการชุดเดียวกันแต่จดทะเบียนเป็นบริษัทย่อย และนำมาดำเนินการด้วยเงื่อนไขที่แตกต่างกันไปในแต่ละบริษัทนั้น ไม่ถือว่าผิดกฎหมาย แต่ลักษณะดังกล่าวอาจก่อให้เกิดการรวมตัวกันทางการตลาด เกิดอำนาจทางการตลาดมากกว่าผู้ประกอบการรายอื่น ๆ ในตลาด

4. เมื่อผู้ประกอบการแต่ละรายได้รับจดหมายแจ้งจากกรมการขนส่งทางบกให้นำรถมาตรวจสภาพเพื่อจดทะเบียน ผู้ประกอบการต้องนำรถมาจดทะเบียนให้ทันภายในกำหนด 180 วันนับจากวันที่ได้รับจดหมาย แต่ถ้านำรถที่มีคุณสมบัติครบถ้วนมาจดทะเบียนไม่ทันสามารถยื่นคำร้องได้ใหม่

กฎข้อบังคับที่รัฐบาลประกาศใช้นั้น เป็นมาตรการที่ส่งเสริมให้ผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาแข่งขันในตลาดรถแท็กซี่มากกว่านโยบายเก่า แต่ยังมีข้อบังคับอีกหลายข้อที่รัฐบาลบังคับใช้ เพื่อรักษาสวัสดิภาพของประชาชน ดังนี้

1. รัฐบาลกำหนดว่านิติบุคคลที่นำรถแท็กซี่มีเตอร์มาจดทะเบียน ต้องมีฐานะทางการเงินมั่นคงพอสมควร ซึ่งในการปฏิบัติทางกรมการขนส่งทางบกได้กำหนดทุนจดทะเบียนไว้เป็นเงิน 1 ล้านบาทต่อรถแท็กซี่มีเตอร์ 10 คันจึงจะรับจดทะเบียนได้

2. กำหนดให้ผู้ประกอบการต้องมีสถานที่เก็บ บำรุงรักษา และรูปถ่ายสำนักงานแนบมากับการยื่นคำร้องขอจดทะเบียน ข้อสังเกตนิติบุคคลบางแห่งสถานที่เปิดทำการจริง ๆ กับสถานที่ที่แจ้งไว้กับกรมการขนส่งไม่ตรงกัน

3. กำหนดลักษณะขนาดเครื่อง อุปกรณ์จำเป็น สี และเครื่องหมายของรถแท็กซี่มิเตอร์ เช่น ต้องเป็นรถยนต์ที่มีความจุในกระบอกสูบรวมกันตั้งแต่ 1,500 ลูกบาศก์เซนติเมตรขึ้นไป ต้องเป็นรถใหม่ หรือมีอายุการใช้งานไม่เกิน 2 ปีนับแต่วันจดทะเบียนครั้งแรก และใช้งานมาแล้วเป็นระยะทางไม่เกิน 20,000 กิโลเมตร

4. กำหนดอายุการใช้งาน ให้ใช้งานได้ไม่เกินเจ็ดปีนับแต่วันที่รถยนต์คันนั้นจดทะเบียนครั้งแรก

5. เจ้าของรถยนต์รับจ้าง ต้องเอาประกันภัยความเสียหายแก่บุคคลที่สาม อันเกิดจากการใช้รถยนต์รับจ้าง สำหรับรถยนต์รับจ้างแต่ละคันดังนี้

ก. ความเสียหายต่อชีวิตและร่างกาย ในวงเงินไม่ต่ำกว่า 25,000 บาท สำหรับการชดใช้ค่าเสียหายต่อหนึ่งคนในแต่ละครั้ง และ

ข. ความเสียหายต่อทรัพย์สิน ในวงเงินไม่ต่ำกว่า 100,000 บาท สำหรับการชดใช้ค่าเสียหายในแต่ละครั้ง

จากการพิจารณาข้อบังคับเหล่านี้ ไม่ได้สร้างปัญหาให้แก่ผู้ประกอบการรายใหม่มากนัก แต่เพื่อเป็นการควบคุมคุณภาพของการให้บริการ และคุณภาพของรถแท็กซี่มิเตอร์ที่ใช้มากกว่า

ข. อุปกรณ์อื่น ๆ ในการเข้าและออกจากตลาดรถแท็กซี่มิเตอร์ระดับชายส่ง

1. อุปกรณ์อื่น ๆ ในการเข้ามาประกอบการของผู้ประกอบการในระดับชายส่ง

เป็นข้อมูลที่ได้มาจากการสอบถามถึงปัญหาในขั้นตอนต่าง ๆ ก่อนที่ผู้ประกอบการจะเข้ามาดำเนินการในตลาดรถแท็กซี่มิเตอร์ในระดับชายส่งพบว่าไม่มีผู้ประกอบการรายใดพบปัญหาต่าง ๆ ในขณะที่จะเข้ามาดำเนินการเลย ตั้งแต่การจองรถ การซื้อรถ การหาแหล่งเงินทุน การทำประกันภัย และการจดทะเบียนจากกรมการขนส่งทางบก แสดงให้เห็นว่าอุปกรณ์ในการเข้าตลาดของผู้ประกอบการในระดับชายส่งนี้ไม่มีเลย

ส่วนใหญ่มักจะพบปัญหาหลังจากเปิดดำเนินการแล้ว ทั้งที่เปิดดำเนินการแบบให้เช่าชื่อ และให้เช่าขับ ปัญหาต่าง ๆ ของผู้ประกอบการให้เช่ารายวันได้แก่

- เกิดอุบัติเหตุบ่อย
- ชำระค่าเช่าไม่ตรงเวลา

- คนขับหนี เพราะเกิดอุบัติเหตุ เงินไม่พอจ่าย หรือค้างชำระ ค่างวดนาน ๆ

- รถมหาย คือ บางครั้งคนขับเช่ารถแล้วขับไปเลย หลักฐานที่ให้ไว้ กับทางบริษัทเป็นของปลอม เช่น บัตรประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน

- เวียนรถให้ลูกค้าไม่ทัน รถเกิดอุบัติเหตุบ่อยต้องเข้าซ่อม ทางลูกค้าไม่มีรถสำรองให้ ซึ่งทำให้ผู้ขับขาดรายได้

ปัญหาของผู้ประกอบการแบบให้เช่าจะน้อยกว่า เพราะรถไปอยู่ใน การดูแลของผู้ซื้อเอง ได้แก่

- เกิดอุบัติเหตุบ่อย
- ชำระค่างวดไม่ตรงเวลา

2. อุปสรรคในการออกจากตลาดของผู้ประกอบการทั้งสองประเภท จะพิจารณาแยกตามประเภทของการประกอบการ ดังนี้

1. ผู้ประกอบการที่ประกอบการแบบให้เช่ารายวัน ตอบว่าถ้าต้องการจะเลิกกิจการนั้นสามารถทำได้ทันทีร้อยละ 53.33 ของผู้ประกอบการให้เช่ารายวันโดย การโอนหรือขายกิจการ (แต่จะประสบความสำเร็จยากในการประเมินราคาทรัพย์สิน) ส่วนผู้ประกอบการ ที่ตอบว่าทำไม่ได้โดยทันที เนื่องจากมีข้อผูกพันกับคนขับในเรื่องเงินประกัน และรถแท็กซี่มีเตอร์ ของบริษัทที่นำมาวิ่งนั้นยังค้างชำระกับไฟแนนซ์อยู่

2. ผู้ประกอบการที่ประกอบการแบบให้เช่าซื้อ ร้อยละ 80 ของ ผู้ประกอบการประเภทนี้ตอบว่าทำไม่ได้ทันที เนื่องจากทางบริษัททำสัญญาซื้อขายกับผู้ที่มาซื้อรถ แท็กซี่กับบริษัทดังกล่าวเป็นเวลา 3 ปี 4 ปี 5 ปี แล้วแต่สัญญาจะระบุ ส่วนอีกร้อยละ 20 ที่ตอบว่าทำได้ทันที เนื่องจากบริษัทดังกล่าวจดทะเบียนรถแท็กซี่มีเตอร์จากกรมการขนส่งทางบก แต่เมื่อนำมาขายจะขายผ่านบริษัทไฟแนนซ์ แล้วบริษัทไฟแนนซ์อาจจะจ่ายค่ารถเป็นเงินสด หรือ ชำระเงินเป็นงวดให้บริษัทดังกล่าว ฉะนั้นเมื่อบริษัทต่าง ๆ เหล่านี้ขายรถหมดโควตาจึงเท่ากับ เลิกกิจการไปเองโดยปริยาย

จะเห็นได้ว่าอุปสรรคต่าง ๆ ในการที่ผู้ประกอบการจะออกจาก ตลาดรถแท็กซี่มีเตอร์ ก็ยังมีอยู่ คือ ถ้าไม่มีผู้รับโอนหรือเช่ากิจการต่อ ผู้ประกอบการเหล่านี้ก็ไม่สามารถจะออกจากตลาดได้โดยทันที เพราะ มีข้อผูกพันกับลูกค้าในการทำสัญญาผ่อนส่ง แต่ทั้ง

ตารางที่ 5.11 จำนวนของผู้ประกอบการถ้าต้องการจะเลิกกิจการจะสามารถทำได้ทันทีหรือไม่

รายการ	ถ้าต้องการเลิกกิจการ		ไม่ตอบ	รวม
	ทำได้ทันที	ทำไม่ได้ทันที		
ผู้ประกอบการให้เข้ารายวัน	8	6	1	15
	(53.33)	(40.00)	(6.67)	(100.00)
ผู้ประกอบการให้เข้าซื้อ	2	8	-	10
	(20.00)	(80.00)		(100.00)
รวม	10	14	1	25
	(40.00)	(56.00)	(4.00)	(100.00)

ที่มา : จากแบบสอบถาม กั้นชายน 2537

: () หมายถึงร้อยละ

ซึ่งนั่นก็ขึ้นอยู่กับว่าผู้ประกอบการที่ต้องการจะออกจากตลาดจะยอมขาดทุนมากน้อยเพียงใด คือ ถ้ายอมขายกิจการในราคาต่ำ ก็สามารถออกจากตลาดได้อย่างไม่มีปัญหา

ค. ลักษณะความแตกต่างกันของสินค้า

ลักษณะความแตกต่างกันของสินค้า จะมีผลต่อการแข่งขัน ซึ่งจะเชื่อมโยงไปถึงโครงสร้างตลาด เนื่องจากความแตกต่างของสินค้า จะมีผลต่อความพึงพอใจของผู้บริโภคที่แตกต่างกัน สำหรับรถแท็กซี่มีเตอร์นั้น มีความแตกต่างทั้งในด้านการขายของผู้ประกอบการแต่ละประเภท แต่ละราย และลักษณะภายนอกของรถแท็กซี่มีเตอร์ จะเน้นในสายตาของผู้ขับขีรถแท็กซี่มีเตอร์มีลักษณะที่แตกต่างกันทั้งในด้านการขายของผู้ประกอบการ และลักษณะภายนอกของตัวรถ ดังนี้

ลักษณะภายนอกของตัวรถแท็กซี่มีเตอร์นั้นแตกต่างกันตามเครื่องหมายการค้า (สีห่อ) รุ่น สี สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ในรถ และใช้แก๊สหรือน้ำมัน

ส่วนในด้านการขายของผู้ประกอบการในตลาดระดับขายส่ง แบ่งเป็น 2 ประเภทได้แก่ การประกอบการในลักษณะให้เช่าซื้อ และให้เช่ารายวัน ซึ่งการประกอบการแต่ละประเภทยังมีปัจจัยอีกหลายปัจจัยที่ทำให้ผู้ขับขีสนใจ ได้แก่

1. ผู้ประกอบการประเภทให้เช่าซื้อ ปัจจัยอื่น ๆ เช่น
 - เงินดาวน์ต่ำ ผ่อนนาน
 - ค่างวดต่ำ
 - ฯลฯ
2. ผู้ประกอบการประเภทให้เช่ารายวัน ปัจจัยอื่น ๆ เช่น
 - สภาพรถ เช่น ไม่มีรอยฉีก ขน บุบ
 - ค่าเช่า
 - อธิษาศีของเจ้าของรถ ต้องไม่เข้มงวดในการส่งค่าเช่ามากนัก

เนื่องจากรายได้จากอาชีพขับรถแท็กซี่เป็นรายได้ที่ไม่แน่นอน บางวันได้มาก บางวันได้น้อย

- อยู่ที่อยู่ใกล้บ้าน

ดังกล่าวมาแล้ว พบว่าในสาขาของผู้ขับรถแท็กซี่ และลักษณะการประกอบการของผู้ประกอบการแต่ละประเภทนั้นมีความแตกต่างกันพอสมควร ก่อให้เกิดการแข่งขันในระดับของผู้ประกอบการเพื่อรักษาส่วนแบ่งตลาดของตนไว้ ผลคือกับผู้ขับรถแท็กซี่ที่มีโอกาสในการเลือกเข้าซื้อหรือเข้าขับมากกว่าในขณะที่ใช้นโยบายเก่า

ข. ตลาดระดับขายปลีกของบริการรถแท็กซี่

1. จำนวน และประเภทของผู้ขับรถแท็กซี่

จากตาราง 5.12 พบว่าหลังจากใช้นโยบายแท็กซี่เสรีแล้วจำนวนรถแท็กซี่ในตลาดเพิ่มขึ้นประมาณ 2 เท่า ของรถแท็กซี่ 1ท. 2ท. ในช่วงก่อนใช้นโยบาย ฉะนั้นเมื่อจำนวนรถแท็กซี่ในตลาดเพิ่มขึ้น แสดงว่าต้องมีผู้ขับรายใหม่เข้ามาในตลาดขายปลีกเพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน

ผู้ขับรถแท็กซี่ที่เข้ามาในตลาดยังแบ่งได้เป็น 3 ประเภท

1. ผู้ขับรถแท็กซี่ส่วนบุคคล (5ท) หมายถึงผู้ขับรถแท็กซี่ทะเบียน 5ท -xxxxx รถสีเขียว-เหลือง เป็นรถของผู้ขับเอง

2. ผู้ขับรถแท็กซี่ที่เข้าซื้อ จากผู้ประกอบการที่เป็นนิติบุคคล (6ท 7ท 8ท) หมายถึงผู้ขับที่ทำสัญญาเข้าซื้อรถแท็กซี่กับผู้ประกอบการที่เป็นนิติบุคคล ผ่อนตามระยะเวลาที่ระบุ ถ้าผู้ขับปฏิบัติตามเงื่อนไข เมื่อผ่อนครบ รถแท็กซี่คันนี้จะตกเป็นของผู้ขับ

3. ผู้ขับรถแท็กซี่ที่เข้าขับเป็นรายวัน (6ท 7ท หรือ 8ท) หมายถึงผู้ขับที่ทำสัญญาเข้าขับจากผู้ประกอบการที่เป็นนิติบุคคล ไม่มีกรรมสิทธิ์ในรถแท็กซี่คันนั้น

จากที่กล่าวมาแสดงว่า รัฐบาลเปิดโอกาสให้บุคคลธรรมดาที่มีอาชีพขับรถแท็กซี่นำรถมาจดทะเบียนได้ และมีหลายรูปแบบให้ผู้ขับเลือกที่จะเป็นเจ้าของรถด้วยวิธีใดหรือถ้าไม่คิดจะเป็นเจ้าของรถก็สามารถเข้ารถมาขับได้อีกเช่นกัน รัฐบาลไม่ได้กำหนดเงื่อนไขไว้สูง โดยเฉพาะผู้ขับรถแท็กซี่ส่วนบุคคล เป็นการเปิดโอกาสให้ผู้ขับสามารถเข้ามาแข่งขันในตลาดมากขึ้น รัฐบาลกำหนดเงื่อนไขเพียงเพื่อรักษาสวัสดิภาพ และประโยชน์ของผู้ใช้บริการ เช่น การติดมิเตอร์ การเอาประกันภัย และคุณสมบัติของรถที่จะนำมาทำเป็นรถแท็กซี่ เป็นต้น

ตารางที่ 5.12 แสดงจำนวนรถแท็กซี่

รายการ	จำนวนรถแท็กซี่ (คัน)
1. รถแท็กซี่ 1ท. 2ท.	13,493
2. รถแท็กซี่มีเตอร์ส่วนบุคคล	6,326
3. รถแท็กซี่มีเตอร์ประเภทเช่าซื้อ	24,670
4. รถแท็กซี่มีเตอร์ประเภทเช่าขับ	

ที่มา : กรมขนส่งทางบก กระทรวงคมนาคม

: 1 ข้อมูล ก่อนใช้นโยบายแท็กซี่เสรี

: 2, 3, 4 ข้อมูล เมษายน 2537

2. พฤติกรรมการแข่งขันทางด้านราคาค่าโดยสารของผู้ขับรถแท็กซี่มิเตอร์

ก่อนใช้นโยบายแท็กซี่เสรี การคิดราคาค่าโดยสารไม่มีมาตรฐาน เป็นการตกลงกันเองระหว่างผู้โดยสารและผู้ขับที่ไม่มีอัตราที่แน่นอนในขณะนั้นรถแท็กซี่ 1ท 2ท มีเพียง 13,493 คัน ผู้โดยสารมีโอกาสเลือกน้อย ประกอบกับระบบแท็กซี่ในเมืองไทยเป็นแบบคิดค่าบริการเหมาผู้โดยสาร หากผู้โดยสารไม่ไปคันแรกที่ผ่านมา ผู้โดยสารไม่ทราบว่าต้องคอยอีกนานเท่าไร จึงจะมีรถแท็กซี่ผ่านมาอีก หากรอแล้วคันที่สองเรียกค่าโดยสารแพงกว่า ผู้โดยสารไม่สามารถเปลี่ยนใจกลับไปขึ้นคันแรกได้อีก ที่เกิดปัญหาต่าง ๆ ขึ้น เพราะทั้ง 2 ฝ่ายต่างขาดการสื่อสารที่สัมพันธ์กัน ขาดเครื่องมือสื่อสารว่าใครอยู่จุดไหนต้องการไปที่ไหน หรือมีรถแท็กซี่จุดใดบ้าง ขณะนี้ผู้โดยสารอยู่ ณ จุดใด หรือมีรถแท็กซี่อยู่ ณ จุดใด เป็นการลดความเสี่ยงของผู้ขับในการตระเวนหา ล้นเปลี่ยนน้ำมัน และลดความเสี่ยงของผู้โดยสารในการรอรถแท็กซี่ และการถูกโกงราคาค่าโดยสาร

การคิดราคาค่าโดยสารด้วยวิธีตกลงกันเองขึ้นกับช่วงเวลาที่เราเรียก สภาพการจราจร ระยะทางที่ไป เวลาที่ใช้ในการเดินทาง

ภายหลังจากการใช้นโยบายแท็กซี่เสรี การคิดราคาโดยสารโดยใช้มาตรวัดค่าโดยสาร (METER) ขึ้นกับระยะทางและเวลาที่ผู้โดยสารใช้ในการเดินทาง และราคามาตรฐานถูกกำหนดขึ้นโดยกรมขนส่งทางบก ดังนี้

ระยะทาง 2 กิโลเมตรแรก ค่าโดยสาร 35 บาท

ระยะทางกิโลเมตรที่ 2 ขึ้นไปถึงกิโลเมตรที่ 3 ค่าโดยสารกิโลเมตรละ 5 บาท

ระยะทางกิโลเมตรที่ 3 ขึ้นไปถึงกิโลเมตรที่ 5 ค่าโดยสารกิโลเมตรละ 4.50 บาท

ระยะทางกิโลเมตรที่ 5 ขึ้นไปถึงกิโลเมตรที่ 7 ค่าโดยสารกิโลเมตรละ 4 บาท

ระยะทางกิโลเมตรที่ 7 ขึ้นไป ค่าโดยสารกิโลเมตรละ 3.50 บาท

กรณีรถไม่สามารถเคลื่อนที่ หรือเดินทางต่อไปได้เกินกว่า 6 กิโลเมตรต่อชั่วโมง ค่าโดยสารนาทีละ 1 บาท

ฉะนั้น ผู้ขับรถแท็กซี่มิเตอร์ไม่สามารถแข่งขันกันในด้านราคาค่าโดยสาร ดังเช่นผู้ขับรถแท็กซี่ 1ท 2ท

3. พฤติกรรมการแข่งขันการแข่งขันที่ไม่ใช่ราคาของผู้ขับขี่

ก. ทางด้านผลิตภัณฑ์

หลังจากมีรถแท็กซี่มีเดอร์วิ่งบริการในเขตกรุงเทพมหานครจะสังเกตเห็นว่าผู้ขับขี่โดยส่วนใหญ่จะพยายามรักษาสภาพรถทั้งภายใน และภายนอกให้อยู่ในสภาพที่ดูดีอยู่เสมอ โดยเฉพาะความสะอาด จากนั้นยังมีการนำของมาตกแต่งรถ เช่น โทรท์คัน เครื่องเล็ก ๆ วิทยุสื่อสาร โทรท์พท์ ฯลฯ ซึ่งเมื่อเทียบกับก่อนใช้ใบอนุญาตแท็กซี่เสร็จแล้ว ผู้ขับขี่เหล่านั้นไม่ได้เอาใจใส่ในด้านเหล่านี้เท่าใดนัก อาจจะเป็นเพราะเป็นรถที่เช่าขับ ไม่ใช่รถของตัวเอง แต่ปัจจุบันผู้ขับรถแท็กซี่มีเดอร์มากกว่าร้อยละ 22.70* ที่เป็นเจ้าของรถเอง และขับรถเองด้วย จึงเอาใจใส่รถที่ตนขับ ทำให้รถอยู่ในสภาพดี

การแข่งขันทางด้านผลิตภัณฑ์สามารถเห็นได้ชัด ในกรณีของผู้เช่ารถขับเป็นรายวัน จะเปลี่ยนรถที่ตนเช่ารถด้วยเหตุผลที่ว่าต้องการหารถที่มีสภาพใหม่ ส่วนในกรณีของผู้ขับที่รถแท็กซี่ส่วนบุคคล และผู้เช่าชื่อไม่สามารถเปลี่ยน หรือเลือกรถขับได้อย่างผู้เช่าขับเป็นรายวัน เพราะผู้ขับขี่เหล่านั้นทำสัญญาเช่าชื่อด้วยเงินผ่อน ฉะนั้นจะเปลี่ยนรถอย่างผู้เช่าขับเป็นรายวันคงไม่สะดวก

ข. พฤติกรรมการแข่งขันทางการส่งเสริมการขาย

วิธีการหาผู้โดยสารของผู้ขับขี่รถแท็กซี่ทั้งก่อนและหลังจากใช้ใบอนุญาตแท็กซี่เสร็จไม่ได้แตกต่างกันมากนัก คือเป็นการขยับตระเวนหาผู้โดยสาร โดยทั้งผู้ขับรถแท็กซี่และผู้โดยสารไม่มีข้อมูลซึ่งกันและกัน กล่าวคือ ผู้โดยสารไม่ทราบว่ามีการวิ่งบริการอยู่ในจุดใดบ้าง จะผ่านมาเมื่อไหร่ ส่วนผู้ขับรถแท็กซี่ก็ไม่ทราบว่าจะมีผู้โดยสารที่ต้องการใช้บริการในบริเวณใด ทำให้เกิดการเสียเวลาทั้งทางด้านผู้ขับขี่ และผู้โดยสาร ส่วนทางด้านผู้ขับขี่เองก็ขาดรายได้ ต้องเสียเวลา ในการขยับตระเวนหาผู้โดยสาร ซึ่งขึ้นกับจังหวะและโอกาส

* ตัวเลขในตาราง 5.2 แสดงจำนวนผู้ครอบครองรถยนต์รับจ้าง 5ท 7ท 8ท

หลังจากใช้นโยบายแท็กซี่เสรีมีผู้ขับแท็กซี่ และรถแท็กซี่มิเตอร์เข้ามาในตลาดมาก การหาผู้โดยสารขึ้นกับจังหวะและโอกาสส่งผลให้ผู้ขับแท็กซี่เสียเวลา และต้นทุนในการตามหาผู้โดยสาร ฉะนั้นผู้ขับแท็กซี่มิเตอร์จึงหาวิธีหาผู้โดยสารโดย

1. หยุดรอผู้โดยสารที่ป้ายหยุดรับ-ส่งผู้โดยสาร (TAXI-STAND) ที่ทางราชการจัดไว้ให้

2. หยุดรับตามศูนย์การค้า โรงภาพยนตร์ ร้านอาหาร ฯลฯ ที่คิดว่ามีอุปสงค์ในการเรียกใช้บริการรถแท็กซี่สูง

3. นำเครื่องมือสื่อสารเข้ามาช่วยทั้งวิทยุสื่อสาร และโทรศัพท์ที่ผู้โดยสารจะสามารถเรียกใช้บริการโดยผ่านศูนย์ของแต่ละบริษัท ศูนย์จะติดต่อรถแท็กซี่คันที่อยู่ในบริเวณนั้นให้ไปรับผู้โดยสาร แต่ผู้โดยสารต้องเสียค่าบริการเพิ่ม 20 บาท

นอกจากวิธีการหาผู้โดยสารดังกล่าวแล้ว ผู้ขับแท็กซี่พยายามดึงดูดผู้โดยสารโดย

1. รักษาความสะอาดทั้งภายในและภายนอกของรถแท็กซี่

2. นำสิ่งของมาประดับตกแต่งรถ ตั้งแต่โทรศัพท์สั้น วิทยุ ตุ๊กตา สติกเกอร์ ฯลฯ

3. นำหนังสือพิมพ์ โบชัวร์ การทำวีซ่าการ์ด ฯลฯ เพื่อให้บริการผู้โดยสาร

4. โฆษณาด้วยการแจกนามบัตรของบริษัทแต่ละบริษัท เพื่อให้ผู้โดยสารเรียกใช้บริการ

ค. พฤติกรรมการแข่งขันที่ไม่ใช่ราคาในลักษณะอื่น ๆ

ในที่นี้หมายถึง การรวมตัวของผู้ขับแท็กซี่มิเตอร์ ซึ่งหลังจากใช้นโยบายแท็กซี่เสรี มีการรวมกลุ่มกันเพื่อหาผู้โดยสาร โดยการเข้าเป็นสมาชิกศูนย์แท็กซี่วิทยุสื่อสาร แต่มีรถแท็กซี่ที่ติดวิทยุสื่อสารเพียงร้อยละ 1.33 เท่านั้น ในขณะที่ผู้ขับส่วนใหญ่ยังคงใช้วิธีการขับรถตระเวนหาผู้โดยสาร

4. ศึกษาภาวะตลาดระดับชายปลักว่าเอื้ออำนวยให้เกิดการแข่งขันหรือไม่

ก. อุปสรรคทางด้านกฎหมายของตลาดรถแท็กซี่ระดับชายปลัก

อุปสรรคทางด้านกฎหมายของตลาดรถแท็กซี่ระดับชายปลัก หมายถึง ข้อบับังคับทางด้านกฎหมายในการขอใบอนุญาตขับรถยนต์สาธารณะตามพระราชบัญญัติรถยนต์ พุทธศักราช 2522 มาตรา 43 (รายละเอียด ภาคผนวก ง) ซึ่งพระราชบัญญัตินี้ในช่วงคาบเกี่ยวทั้งก่อนใช้และหลังใช้นโยบายรถแท็กซี่เสรี ฉะนั้นถ้าพิจารณาในด้านกฎหมายแล้วผู้ขับที่เข้ามาในตลาดทั้ง 2 ไม่มีข้อได้เปรียบเสียเปรียบกันแต่อย่างใด ส่วนข้อกำหนดบางอย่างในมาตรา 49 นั้นไม่จัดว่าเป็นอุปสรรค แต่เพื่อสวัสดิภาพและความปลอดภัยของผู้โดยสาร

เนื่องจากนโยบายแท็กซี่เสรี ไม่ได้เปิดโอกาสให้ผู้ขับรถแท็กซี่มิเตอร์กำหนดราคาค่าโดยสารเอง แต่เป็นการกำหนดมาจากกรมขนส่งทางบกให้ขึ้นกับ ระยะเวลาและระยะทางที่ผู้โดยสารใช้ไปในการเดินทาง โดยอาศัยมาตรวัดค่าโดยสาร (METER)

และมีผู้ขับบางส่วนมีการรวมตัวกันเพื่อหาผู้โดยสาร โดยการเข้าเป็นสมาชิกศูนย์วิทยุสื่อสาร หรือโทรศัพท์เพื่อรอให้ผู้โดยสารที่มีความต้องการใช้บริการ เรียกใช้บริการผ่านศูนย์วิทยุ หรือศูนย์โทรศัพท์ต่าง ๆ ทั่วชั้น แต่การรวมตัวในลักษณะนี้มีเพียงร้อยละ 1.33 ของผู้ขับทั้งระบบ แต่การรวมตัวในลักษณะนี้ ยังไม่ได้รับการพิสูจน์ว่าประชาชนนิยมใช้เพียงใดซึ่งนำมากล่าวไว้เพียงเพื่ออธิบายให้เห็นภาพว่า ปัจจุบันผู้ขับพยายามทุกวิถีทางเพื่อจะแข่งขันหาผู้โดยสาร

ข. อุปสรรคอื่น ๆ ในการเข้าและออกจากตลาดรถแท็กซี่มิเตอร์ระดับชายปลัก

1. อุปสรรคในการเข้ามาของผู้ขับรถแท็กซี่มิเตอร์ในระดับชายปลัก

ผู้ขับรถแท็กซี่มิเตอร์ที่เข้ามาในตลาดรถแท็กซี่มิเตอร์นั้นแบ่งได้ 3

ประเภท

- 1) ผู้ขับรถแท็กซี่มิเตอร์ส่วนบุคคล
- 2) ผู้ขับรถแท็กซี่มิเตอร์ที่เช่าซื้อจากนิติบุคคล
- 3) ผู้ขับรถแท็กซี่มิเตอร์ที่เช่าขับจากนิติบุคคล

ตารางที่ 5.13 แสดงจำนวนรถแท็กซี่มิเตอร์ที่จดทะเบียนคิดวิทยุสื่อสารกับกรมการขนส่งทางบก

รายการ	จำนวนรถแท็กซี่ (คัน)
1. บริษัท วี.เอ็ม.เอส. คอมมูนิเคชั่น จำกัด	103
2. สหกรณ์แท็กซี่กรุงเทพ จำกัด	100
3. บริษัทสยามซีเคียวร์ แอนคอมมิเคชั่น จำกัด	115
4. บริษัท พีแอนด์ พี เทเลคอม จำกัด	3
5. สหกรณ์แท็กซี่สยาม จำกัด	99
รวม	420

ที่มา : กรมการขนส่งทางบก กระทรวงคมนาคม

: 18 พฤษภาคม 2537

รถแท็กซี่มิเตอร์ที่มีวิทยุสื่อสารคิดเป็นร้อยละ 1.33 ของรถแท็กซี่มิเตอร์ทั้งหมด

ณ พฤษภาคม 2537 31,637 คัน

1. อุปสรรคในการเข้าตลาดของผู้ขับขี่รถแท็กซี่มีเตอร์ส่วนบุคคล

จากการพิจารณาทางด้านกฎหมายนั้น ไม่มีอุปสรรคต่อการเข้าตลาดของผู้ขับขี่รถแท็กซี่ แต่ในทางปฏิบัติการเข้าตลาดของผู้ขับขี่รถแท็กซี่มีเตอร์ส่วนบุคคลจะมีปัญหามากที่สุด ตั้งแต่การจองรถ การซื้อรถ การหาแหล่งเงินทุน การทำประกันภัย ฯลฯ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1.1 ปัญหาในขั้นตอนการจอง และการซื้อรถ

ผู้ขายจะขายรถที่นำไปทำเป็นรถแท็กซี่มีเตอร์ในราคาที่สูงกว่าราคาปกติ บางบริษัทให้วางเงินจองรถ 20,000 บาท จองภายใน 2 เดือน บางบริษัทขึ้นราคาใบจองรถ บางช่วงมีการสร้างสถานการณ์เพื่อทำให้ราคารถสูงขึ้นไปอีก และได้รับรถช้ามาก

ที่เป็นเช่นนี้ เพราะรัฐบาลลดระดับจดทะเบียนรถแท็กซี่เพิ่มมาตั้งแต่ปี 2519 ดังนั้นเมื่อรัฐบาลประกาศใช้นโยบายแท็กซี่เสรีผู้ประกอบการทั้งที่อยู่ในตลาดระดับชายฝั่ง (นิติบุคคล) และผู้ประกอบการที่อยู่ในตลาดชายฝั่งมีอุปสงค์ต่อรถแท็กซี่มีเตอร์สูง ประกอบกับ รถยนต์ที่นำมาทำรถแท็กซี่มีเตอร์โดยเฉพาะไม่เหมือนรถยนต์ที่ขายอยู่ตามร้าน หรือโชว์รูมทั่วไป ฉะนั้นต้องใช้เวลาในการผลิตพอสมควร ผู้ผลิตจึงผลิตรถออกมาไม่ทัน และผู้ขับขี่ที่เป็นนิติบุคคลมักจะสั่งรถครั้งละเป็นจำนวนมาก ส่งผลให้ผู้ขับขี่รถแท็กซี่ส่วนบุคคลได้รับรถช้า และโดนโก่งราคา

1.2 ปัญหาแหล่งเงินทุน

ผู้ที่กู้เงินไปซื้อรถแท็กซี่ส่วนบุคคลนั้นทำได้ยาก เพราะบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์หรือธนาคาร ฯลฯ อ้างว่าการให้กู้ในลักษณะนี้มีอัตราเสี่ยงสูงทั้งการเกิดอุบัติเหตุ และการโจรกรรมรถ จึงเรียกดอกเบี้ยสูงกว่าปกติ และมักไม่ยอมปล่อยให้ผู้ที่จะกู้ไปซื้อรถแท็กซี่มีเตอร์ส่วนบุคคลกู้ เมื่อเทียบกับการปล่อยให้ผู้ประกอบการที่เป็นนิติบุคคล

1.3 ปัญหาการทำประกันภัย

ช่วงแรกที่รัฐบาลอนุญาตให้จดทะเบียนรถแท็กซี่ส่วนบุคคลได้นั้น บริษัทรับประกันภัยไม่รับทำประกันให้รถแท็กซี่ส่วนบุคคล จนกระทั่งรัฐบาลออกกฎหมายมาบังคับให้บริษัทเหล่านี้รับจดทะเบียนรถแท็กซี่ส่วนบุคคลปัญหาจึงหมดไป

นอกจากนี้ยังมีปัญหาอื่น ๆ อีกเช่น ขั้นตอนการทำประกันมาก การออกกรมธรรม์ช้า และปีที่ 1 บริษัทบังคับให้รถแท็กซี่ทุกคันประกันภัยประเภท 1 ซึ่งราคาสูง จากการพิจารณาอุปสรรคก่อนที่จะเข้าตลาดระดับชายปลีก ของผู้ขับรถแท็กซี่ส่วนบุคคล จะมีอุปสรรคมากกว่าผู้ประกอบการในตลาดระดับชายส่ง และผู้ขับขี่ประเภทอื่น ๆ ในตลาดระดับชายปลีก กระทั่งมีคำถามว่ารัฐบาลอนุญาตให้จดทะเบียนรถแท็กซี่มีเตอร์ส่วนบุคคลได้ แล้วทำไมรัฐบาลไม่คุ้มครอง จากการวิเคราะห์พบว่าการเพิ่มจำนวนรถแท็กซี่มีเตอร์ครั้งนี้อาจเกิดการต่อต้านจากบุคคลหลายกลุ่ม โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากบรรดาเจ้าของรถแท็กซี่ที่มีอยู่เดิม ซึ่งจะเสียประโยชน์เป็นอย่างมาก การต่อต้านนั้นจะออกมาในรูปแบบต่าง ๆ เช่น การกล่าวหาว่าทางราชการอนุญาตให้แก่นายทุนกระทำการผูกขาดตัดตอน หรือกล่าวหาว่าทางราชการไม่ส่งเสริมผู้มีอาชีพขับรถแท็กซี่ (รถยนต์รับจ้าง) ให้สามารถมีรถเพื่อประกอบอาชีพได้เป็นต้น เมื่อรัฐบาลอนุญาตให้ทั้งนิติบุคคล และบุคคลธรรมดาสามารถยื่นคำขอจดทะเบียนรถยนต์รับจ้าง (รถแท็กซี่) ได้ ปัญหาการร้องเรียน และการต่อต้านจะบรรเทาเบาบางลง

ก่อนใช้นโยบายแท็กซี่เสรี รัฐบาลเกรงว่าการควบคุมรถแท็กซี่ส่วนบุคคลอาจทำได้ลำบาก เพราะไม่มีศูนย์ หรือส่วนกลางที่จะควบคุมเหมือนการจดทะเบียนในรูปนิติบุคคล แต่หลังจากใช้นโยบายนี้ไปแล้ว ทางกรมขนส่งทางบกจะจัดอบรมผู้ขับขี่รถแท็กซี่ 2 เดือนต่อ 1 ครั้ง ผู้ขับขี่ที่มาอบรมเป็นผู้ขับขี่รถแท็กซี่ส่วนบุคคลถึงร้อยละ 90 ที่ให้ความร่วมมือ ส่วนผู้ขับขี่ที่เข้าชั้น หรือเข้าชื่อมาเข้าอบรมน้อยมาก อาจเนื่องจากต้องผ่อนชำระค่ารถให้ผู้ประกอบการทุกวัน โดยทางผู้ประกอบการไม่ได้ลดหย่อนหรือผ่อนผันให้

นอกจากปัญหาก่อนที่จะเข้าตลาดแล้ว ผู้ขับขี่รถแท็กซี่ส่วนบุคคลยังพบปัญหาหลังจากออกวิ่งรับผู้โดยสารเช่นเดียวกับผู้ขับขี่ประเภทเช่าชื่อและเช่าขับอีก เช่น

1. ปัญหากับผู้โดยสาร

- ผู้โดยสารลงกลางทาง
- ไม่ได้ตกลงกับผู้โดยสารก่อนว่าจะไปถึงจุดหมายปลายทาง

โดยที่ชั่งนเงินเส้นใต้ บางครั้งผู้โดยสารนึกว่าผู้ขับขี่รถแท็กซี่พาอ้อมเพื่อให้ได้ค่าโดยสารเพิ่ม

- ผู้โดยสารไม่สุภาพ เมาส์รา
- ผู้โดยสารไม่ชำระค่าโดยสาร
- หาผู้โดยสารยาก บางครั้งโดนตัดหน้า

- ผู้โดยสารที่นั่งพร้อมกันหลายคน ให้ไปส่งหลายที่
- ผู้โดยสารให้เข้าไปส่งในซอยเล็กแคบ และน้ำท่วม

2. ปัญหาทางด้านการจราจร

- การจราจรติดขัด ส่งผลให้ผู้ขับขี่รถแท็กซี่ไม่สามารถทำเที่ยววิ่งต่อกะให้สูงขึ้นได้ ทั้ง ๆ ที่ผู้โดยสารมาก

- บางจุดรับ-ส่งผู้โดยสารยาก และผู้โดยสารเองไม่เข้าใจว่าจุดไหนรถแท็กซี่จอดรับได้หรือไม่ได้ เช่น รถแท็กซี่วิ่งบัสเลนไม่ได้ ถ้ามีผู้โดยสารเรียก ผู้ขับขี่เข้าไปรับจะโดนตำรวจจับ

- จุดรับ-ส่งผู้โดยสาร (TAXI STAND) มีน้อย บางครั้งมีรถประเภทอื่นมาจอดแทน ทำให้ผู้ขับขี่รถแท็กซี่มีเตอร์เข้าไปจอดรับส่งผู้โดยสารไม่ได้

- ห้างสรรพสินค้าไม่มีจุดรับ-ส่งผู้โดยสาร

3. ปัญหาอื่น ๆ

- ไปส่งผู้โดยสารในระยะไกล ๆ ต้องตีรถเปล่ากลับเข้ามาในเมือง

- ต้องซ่อมรถอะไหล่จะหายาก เพราะรถแต่ละยี่ห้อจะมีจุดบกพร่องจุดเดียวกัน รถจะเสียพร้อม ๆ กันทำให้หาอะไหล่ยาก

- ผู้ขับขี่รถแท็กซี่มีเตอร์ที่เป็นคู่กะขับรถกลับบ้านต่างจังหวัดไปเลย
- โคนจี ปลิ้น โคนเฉพาะเวลากลางคืน

2. อุปสรรคในการเข้าตลาดของผู้ขับขี่รถแท็กซี่มีเตอร์ที่เข้าชื่อจากนิติบุคคล

1. อุปสรรคในการเข้ามาของผู้ขับขี่รถแท็กซี่มีเตอร์ที่เข้าชื่อจากนิติบุคคล

1.1 ปัญหาในขณะทำสัญญาเช่าชื่อรถแท็กซี่มีเตอร์จากผู้ประกอบการที่เป็นนิติบุคคล

- หาผู้ค้ำประกันยาก เนื่องจากผู้ขับขี่ส่วนใหญ่มาจากต่างจังหวัด ความรู้ที่น้อย การที่จะหาผู้ค้ำประกันตามคุณสมบัติที่ผู้ประกอบการต้องการได้แก่ ข้าราชการระดับ 3 ขึ้นไป 2 คน ถ้าเป็นบุคคลธรรมดาต้องเป็นเจ้าของกิจการ หรือถ้าเป็นพนักงานรัฐวิสาหกิจ

ต้องแสดงบัญชีเงินเดือน นั้นไม่ใช่เรื่องง่าย ดังนั้น การหาผู้ค้ำประกันจึงเป็นอุปสรรคหนึ่งของผู้เช่าซื้อรถแท็กซี่มิเตอร์

- อ่านสัญญาซื้อขายไม่รอบคอบ ประกอบกับผู้มาขอเช่าซื้อบางรายมีความรู้น้อยจึงทำให้เสียเปรียบผู้ประกอบการเมื่อเซ็นสัญญาไปแล้ว

- ผู้ประกอบการบังคับให้ทำประกันภัยประเภทหนึ่ง แต่พอปีที่ 2, ปีที่ 3 ให้ทำประกันภัยประเภท 3

ส่วนปัญหาในขณะออกหาผู้โดยสารนั้น พบปัญหาเช่นเดียวกับผู้ขับขี่รถแท็กซี่ส่วนบุคคลดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้น (หน้า 97)

3. อุปสรรคในการเข้าตลาดของผู้ขับขี่รถแท็กซี่มิเตอร์ที่เช่าซื้อเป็นรายวัน

อุปสรรคในการเข้าตลาดของผู้ขับขี่รถแท็กซี่มิเตอร์ประเภทเช่าซื้อเป็นรายวันนั้น มีอุปสรรคน้อยที่สุด ถึงแม้จะต้องใช้ผู้ค้ำประกัน และเงินค้ำประกันในการมาขอเช่าก็ตาม แต่เงื่อนไข 2 ข้อนี้มีการยึดหยุ่นกันมาก และปัจจุบันมีให้เลือกหลายข้อ คือ

- เงินค้ำประกัน มีตั้งแต่ไม่ต้องใช้เงินค้ำประกันเลยบางบริษัท 500 1,000 2,000 สูงสุด 3,000 บาท แต่ละข้อไม่เท่ากัน บางครั้งในข้อเดียวกันยังใช้เงินค้ำประกันหลายราคา ขึ้นกับความสัมพันธ์ของเจ้าของรถและผู้ขับขี่ หรือคนที่พามาสมัคร เช่น ผู้ขับขี่บางรายเป็นคนขับเดิมตั้งแต่ 1ท 2ท ก็ไม่ต้องใช้เงินค้ำประกัน

- ผู้ค้ำประกัน โดยส่วนใหญ่ผู้ขับขี่รายใหม่ที่จะเข้ามาขับรถแท็กซี่มิเตอร์ต้องรู้จักกับเจ้าของรถ หรือผู้ขับขี่เดิมในข้อนี้ หรือต้องเป็นผู้ที่มีบ้านเรือนอยู่ในบริเวณเดียวกับรถเพื่อป้องกันรถหาย ซึ่งถ้าเป็นคนที่รู้จักยังพอตามหาตัวพบถ้าเกิดปัญหา

จากที่กล่าวมาอุปสรรคในการเข้าตลาดของผู้ขับขี่ประเภทเช่าซื้อรายวันจะมีอุปสรรคน้อยที่สุด ส่วนปัญหาในขณะออกรับผู้โดยสารเช่นเดียวกับผู้ขับขี่รถแท็กซี่ส่วนบุคคล (หน้า 97)

จากที่กล่าวมาผู้ขับขี่รถแท็กซี่ส่วนบุคคล ดูเหมือนจะมีปัญหาในการเข้าตลาดมากที่สุด แต่ทางรัฐบาลได้ยื่นมือเข้ามาช่วยเหลือจนกระทั่งมีรถแท็กซี่มิเตอร์ส่วนบุคคลร้อยละ 25.64 ของรถแท็กซี่มิเตอร์ทั้งหมด (ตารางที่ 5.12)

ค. ลักษณะความแตกต่างกันของสินค้า

ลักษณะความแตกต่างของบริการรถแท็กซี่ในสายตาของผู้โดยสาร ร้อยละ 64.89 พิจารณาลักษณะต่าง ๆ ก่อนเรียกใช้บริการรถแท็กซี่มีเตอร์ ส่วนอีกร้อยละ 35.11 ไม่พิจาณาลักษณะใด ๆ เลย แสดงว่าในสายตาของผู้โดยสาร บริการรถแท็กซี่ และรถแท็กซี่แต่ละรายนั้นแตกต่างกัน เพราะถ้าเหมือนกันผู้โดยสารคงไม่เลือก หรือไม่พิจาณาลักษณะใด ๆ ก่อนใช้บริการ (ตารางที่ 5.14)

ลักษณะที่ถูกพิจารณาเป็นอันดับ 1 ได้แก่ สภาพโดยทั่วไปของรถแท็กซี่ เช่น รุน สีห้อง สภาพพรมโดยทั่วไป ฯลฯ สูงถึงร้อยละ 85.79 ส่วนอันดับ 2 ร้อยละ 59.02 ที่พิจารณาถึงลักษณะของผู้ขับขีรถแท็กซี่ก่อน จากนั้นยังมีลักษณะอื่น ๆ ที่ถูกพิจารณาอีกได้แก่ ต้องเป็นรถส่วนบุคคล (เขียว-เหลือง) (ตารางที่ 5.15)

ผลการประเมินผลนโยบายแท็กซี่เสรี

1. ผลการศึกษามีรถแท็กซี่เพียงพอต่อความต้องการใช้ของประชาชนหรือไม่

ผลการศึกษาได้จากการเปรียบเทียบระยะเวลาในการคอยรถแท็กซี่ ทั้งในช่วงก่อนและหลังการใช้นโยบายแท็กซี่เสรี ดังนี้

ตารางที่ 5.16 แสดงจำนวนร้อยละ และค่าเฉลี่ยของเวลาที่คอยรถของผู้ใช้บริการรถยนต์รับจ้างในเขตกรุงเทพมหานคร ในช่วงก่อนใช้นโยบายแท็กซี่เสรี จำนวนตามการเรียกใช้บริการ และตกลงราคาได้ ประชากรร้อยละ 47.82 เรียกใช้บริการในชั่วโมงเร่งด่วน ใช้เวลาในการคอยรถเฉลี่ย 15.60 นาที และเรียกใช้ในช่วงเวลาอื่นร้อยละ 52.18 ของประชากรในเขตกรุงเทพมหานคร ใช้เวลาในการคอยรถเฉลี่ย 13.20 นาที

ในช่วงชั่วโมงเร่งด่วน ผู้โดยสารเรียกใช้บริการรถแท็กซี่คันแรกแล้วสามารถใช้บริการได้เลย คิดเป็นร้อยละ 49.0 ใช้เวลาในการคอยรถเฉลี่ย 14.37 นาที ผู้โดยสารที่เรียกใช้บริการรถแท็กซี่คันแรกแล้วไม่สามารถใช้บริการได้เลยต้องรอดันต่อ ๆ ไป คิดเป็นร้อยละ 51.0 ใช้เวลาในการคอยรถเฉลี่ย 16.79 นาที

ตารางที่ 5.14 แสดงร้อยละของจำนวนผู้โดยสารที่พิจารณาลักษณะต่าง ๆ ก่อนเรียกใช้บริการรถแท็กซี่มิเตอร์หรือไม่

รายการ	จำนวนกลุ่มตัวอย่าง	ร้อยละ
พิจารณาลักษณะต่าง ๆ ก่อนเรียกใช้บริการรถแท็กซี่มิเตอร์	183	64.89
ไม่พิจารณาลักษณะใด ๆ ก่อนเรียกใช้บริการรถแท็กซี่มิเตอร์	99	35.11
รวม	282	100.00

ที่มา: จากแบบสอบถาม กันยายน 2537

ตารางที่ 5.15 แสดงร้อยละของลักษณะต่าง ๆ ที่ถูกผู้โดยสารพิจารณาก่อนเรียกใช้บริการรถแท็กซี่มิเตอร์

ลักษณะที่พิจารณา	จำนวนกลุ่มตัวอย่าง	ร้อยละ*
1. ลักษณะของผู้ขับขี	108	59.02
2. สภาพโดยรวมของรถแท็กซี่	157	85.79
3. ชื่อบริษัท	22	12.02
4. อื่น ๆ	32	17.49

ที่มา: จากแบบสอบถาม กันยายน 2537

* ร้อยละจากจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่พิจารณาลักษณะต่าง ๆ ก่อนเรียกใช้บริการรถแท็กซี่

ในช่วงเวลาอื่น ผู้โดยสารเรียกใช้บริการรถแท็กซี่คันแรกแล้วสามารถให้บริการได้เฉลี่ยคิดเป็นร้อยละ 38.3 ใช้เวลาในการคอยรถเฉลี่ย 12.63 นาที ผู้โดยสารที่เรียกใช้บริการรถแท็กซี่คันแรกแล้วไม่สามารถให้บริการได้เฉลี่ยต้องรอดันต่อ ๆ ไปคิดเป็นร้อยละ 61.7 ใช้เวลาในการคอยรถเฉลี่ย 13.55 นาที

ตารางที่ 5.18 แสดงจำนวนร้อยละ และค่าเฉลี่ยของเวลาที่คอยรถของผู้ใช้บริการรถยนต์รับจ้างในเขตกรุงเทพมหานคร ในช่วงหลังใช้นโยบายแท็กซี่เสรี จำนวนตามการเรียกใช้บริการ และตกลงราคาได้ พิจารณาจากผู้โดยสารจำนวน 270 ตัวอย่าง ไม่ตอบคำถาม 5 ตัวอย่าง ผู้โดยสารเรียกใช้บริการในช่วงโมงเร่งด่วน จำนวน 95 ตัวอย่าง หรือร้อยละ 35.18 ใช้เวลาในการคอยเฉลี่ย 11.5 นาที และผู้โดยสารที่เรียกใช้บริการในช่วงเวลาอื่น จำนวน 175 ตัวอย่าง หรือร้อยละ 64.81 ใช้เวลาในการคอยเฉลี่ย 11.3 นาที

ในช่วงโมงเร่งด่วน ผู้โดยสารเรียกใช้บริการรถแท็กซี่คันแรกแล้วสามารถให้บริการได้เฉลี่ย จำนวน 54 ตัวอย่าง หรือร้อยละ 56.8 ใช้เวลาในการรอคอยเฉลี่ย 9.22 นาที และผู้โดยสารที่เรียกใช้บริการรถแท็กซี่คันแรกแล้ว ไม่สามารถให้บริการได้เฉลี่ยต้องรอดันต่อ ๆ ไป จำนวน 41 ตัวอย่างหรือร้อยละ 43.2 ใช้เวลาในการคอยเฉลี่ย 14.40 นาที

ในช่วงเวลาอื่น ผู้โดยสารเรียกใช้บริการรถแท็กซี่คันแรกแล้วสามารถให้บริการได้เฉลี่ย จำนวน 128 ตัวอย่าง หรือร้อยละ 73.1 ใช้เวลาในการคอยรถเฉลี่ย 8.42 นาที และผู้โดยสารที่เรียกใช้บริการรถแท็กซี่คันแรกแล้ว ไม่สามารถให้บริการได้เฉลี่ยต้องรอดันต่อ ๆ ไป จำนวน 47 ตัวอย่างหรือร้อยละ 26.9 ใช้เวลาในการรอคอยเฉลี่ย 19.20 นาที

จากการเปรียบเทียบสถานการณ์ทั้งก่อน และหลังการใช้นโยบายแท็กซี่เสรีพบว่า พฤติกรรมในการที่ผู้โดยสารเรียกใช้บริการรถแท็กซี่ในช่วงโมงเร่งด่วนลดลงจากร้อยละ 47.82 เหลือร้อยละ 35.18 และเวลาเฉลี่ยที่ใช้คอยรถลดลงจาก 15.60 เหลือ 11.50 นาที ผู้โดยสารหันไปใช้บริการรถแท็กซี่ในช่วงเวลาอื่น ๆ เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 52.18 เป็นร้อยละ 64.81 และเวลาในการคอยรถเฉลี่ยลดลงจาก 13.20 นาทีเหลือ 11.30 นาที ที่เป็นเช่นนี้เพราะการคิดราคาค่าโดยสารใช้มาตรวัด (METER) ขึ้นกับระยะทางและเวลาที่ผู้โดยสารใช้ ประกอบกับการจราจรติดขัดในช่วงโมงเร่งด่วน ถ้าใช้บริการรถแท็กซี่มิเตอร์จะต้องเสียค่าโดยสารสูงกว่าช่วงเวลาอื่น ซึ่งอาจจะเป็นเหตุผลให้ผู้โดยสารเปลี่ยนเวลาใช้บริการรถแท็กซี่มิเตอร์ก็เป็นได้

ในช่วงโมงเร่งด่วนผู้โดยสารเรียกใช้บริการรถแท็กซี่คันแรกแล้วสามารถใช้บริการได้เลยเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 49.0 เป็นร้อยละ 56.8 และเวลาในการคอยรถแท็กซี่ลดลง จาก 14.37 นาที เหลือ 9.22 นาที และผู้โดยสารที่เรียกใช้บริการรถแท็กซี่คันแรกแล้ว ไม่สามารถใช้บริการได้เลย ต้องรอคันต่อไปลดลงจากร้อยละ 51.0 เหลือร้อยละ 43.2 และใช้เวลาในการคอยรถลดลงจาก 16.79 นาที เหลือ 14.40 นาที

ในช่วงเวลาอื่น ผู้โดยสารเรียกใช้บริการรถแท็กซี่คันแรกแล้วสามารถใช้บริการได้เลยเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 38.3 เป็นร้อยละ 73.1 ใช้เวลาในการคอยรถเฉลี่ยลดลงจาก 12.63 นาที เหลือ 8.42 นาที และผู้โดยสารที่เรียกใช้บริการรถแท็กซี่คันแรกแล้วไม่สามารถใช้บริการได้เลยต้องรอคันต่อไป ลดลงจากร้อยละ 61.7 เหลือร้อยละ 26.9 แต่ใช้เวลาในการคอยรถเฉลี่ยเพิ่มขึ้นจาก 13.55 นาที เป็น 19.20 นาที

จากการพิจารณาในด้านการใช้เวลาในการรอคอยเฉลี่ยของผู้โดยสาร ที่ใช้บริการทั้งในช่วงโมงเร่งด่วน และช่วงเวลาอื่น ๆ ลดลง ยกเว้นเวลาที่ใช้ในการคอยรถของผู้โดยสาร ในช่วงเวลาอื่นที่เรียกคันแรกแล้ว ไม่สามารถใช้บริการได้ต้องรอคันต่อไป ผลจากแบบสอบถาม และการสัมภาษณ์ อาจเนื่องมาจากการเลื่อนเวลาในการส่งรถให้คู่กะของแต่ละคู่ ซึ่งพบว่าการเปลี่ยนกะกันตั้งแต่เที่ยงวันเรื่อยไป ประกอบกับสภาพการจราจรติดขัด จึงทำให้ผู้โดยสารต้องใช้เวลาในการคอยรถนาน นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างที่ใช้เป็นประชากรที่อยู่ในเขตและแขวงรอบนอกเป็นส่วนมาก เช่น แขวงดอกไม้ แขวงทุ่งครุ แขวงคลองเตย ฯลฯ ซึ่งรถแท็กซี่มีเตอร์มักจะไม่ค่อยออกมาวิ่งตระเวนหาผู้โดยสาร เพราะความเสี่ยงในการหาผู้โดยสารไม่ได้จะสูงกว่าวิ่งตระเวนหาอยู่ในเขตเมือง หรือตามศูนย์การค้า โรงภาพยนตร์ ย่านธุรกิจ ฯลฯ ซึ่งเหตุผลทั้งหมดนี้อาจจะทำให้ผลตัวนับเดบือนไป

ส่วนในเรื่องความสะดวก ผลจากการศึกษาพบว่าร้อยละของผู้โดยสารที่เรียกใช้บริการรถแท็กซี่คันแรกแล้วสามารถใช้บริการได้คิดเป็นร้อยละสูงขึ้น โดยเฉพาะในช่วงเวลาอื่นสูงถึงร้อยละ 73.1 ในตลาดมีปริมาณรถแท็กซี่มีเตอร์เพิ่มขึ้นการแข่งขันกันหาผู้โดยสารของผู้ขับที่มากกว่าช่วงก่อนใช้นโยบายรถแท็กซี่เสรี

ถ้ามองภาพรวม ของการศึกษาเรื่องผู้โดยสารมีรถแท็กซี่มีเตอร์เพียงพอต่อความต้องการใช้ของประชาชน เมื่อเทียบกับช่วงรถแท็กซี่เก่า (1ท, 2ท) โดษอาศัยตัวบ่งชี้คือ เวลาในการคอยรถ และความสะดวกของผู้โดยสาร(ผู้โดยสารเรียกคันแรกแล้วสามารถใช้

บริการได้เลย) พบว่าสถานการณ์ช่วงหลังจากใช้นโยบายรถแท็กซี่เสรีขึ้น คือประชาชนใช้เวลาในการคอยรถแท็กซี่ลดลง และเมื่อเรียกรถแท็กซี่คันแรกที่ผ่านมาแล้วสามารถใช้บริการได้เลยสูงขึ้นกว่าช่วงก่อนใช้นโยบาย แต่อย่างไรก็ตามถ้าพิจารณาประกอบกับกฎข้อบังคับที่ว่า "ห้ามมิให้ผู้ขับขีรถแท็กซี่ปฏิเสธไม่รับจ้างบรรทุกคนโดยสาร เว้นแต่การบรรทุกนั้นน่าจะก่อให้เกิดอันตรายแก่ตนหรือแก่คนโดยสาร"¹ จะพบว่าร้อยละของการที่ผู้โดยสารเรียกใช้บริการรถแท็กซี่คันแรกแล้วสามารถใช้ได้เลยควรจะสูงขึ้น

จากผลการศึกษา ว่ามีรถแท็กซี่เพียงพอต่อความต้องการใช้ของประชาชนหรือไม่ นั้น จากการวัดผ่านดัชนี 2 ตัว คือ ระยะเวลาในการคอยรถ และความสะดวก (ผู้โดยสารเรียกรถแท็กซี่คันแรกแล้วสามารถใช้บริการได้เลย) แล้วพบว่ามีรถแท็กซี่เพียงพอต่อความต้องการใช้ของประชาชนมากกว่าช่วงก่อนใช้นโยบายรถแท็กซี่เสรี

2. ผลการศึกษาว่าประชาชนได้รับความเป็นธรรมในราคาค่าโดยสารหรือไม่

ผลการศึกษาโดยอาศัยดัชนีดังต่อไปนี้

1. ราคาค่าโดยสาร

พิจารณาโดยการเปรียบเทียบสถานการณ์ก่อน และหลังใช้นโยบายแท็กซี่เสรี ว่ามีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างไร ในขณะที่ใช้เส้นทางเดิม

จากตารางที่ 5.19 แสดงร้อยละของผู้โดยสารที่ใช้บริการรถแท็กซี่มิเตอร์เมื่อเทียบกับบริการรถแท็กซี่เก่า (1ท 2ท) ว่าราคาค่าโดยสาร และเวลาที่ใช้ในการเดินทางเปลี่ยนแปลงไปอย่างไร ในขณะที่ระยะทางคงเดิม พิจารณาจากผู้โดยสารจำนวน 274 ตัวอย่าง ไม่ตอบ 1 ตัวอย่าง จากการเปรียบเทียบราคาค่าโดยสาร ผู้โดยสารที่เห็นว่าราคาค่าโดยสารของรถแท็กซี่มิเตอร์เพิ่มขึ้นจำนวน 59 ตัวอย่าง คิดเป็นร้อยละ 21.45 ผู้โดยสารที่เห็นว่าราคาค่าโดยสารลดลงจำนวน 147 ตัวอย่าง คิดเป็นร้อยละ 53.45 และผู้โดยสารที่เห็นว่าราคาค่าโดยสารคงเดิมจำนวน 68 ตัวอย่าง คิดเป็นร้อยละ 24.73

¹พระราชบัญญัติการจราจรทางบก พ.ศ.2522 ลักษณะ 12 มาตรา 93

ตารางที่ 5.16 แสดงการเปรียบเทียบร้อยละของการเรียกใช้บริการรถแท็กซี่ของผู้โดยสาร

รายการ	1		2	
	ก่อนใช้นโยบายแท็กซี่เสรี		หลังใช้นโยบายแท็กซี่เสรี*	
	จำนวน (ราย)	ร้อยละ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
เรียกใช้บริการในชั่วโมงเร่งด่วน	396,368	47.82	95	35.18
เรียกใช้บริการในช่วงเวลาอื่น	432,530	52.18	175	64.81
รวม	828,890	100.00	270	100.00

ที่มา: 1 จากกรมการขนส่งทางบก กระทรวงคมนาคม 1 - 31 กรกฎาคม 2532

2 จากแบบสอบถาม กันยายน 2537

* หลังใช้นโยบายมีผู้โดยสารไม่ตอบ 5 ตัวอย่าง

ตารางที่ 5.17 แสดงจำนวนร้อยละ และค่าเฉลี่ยของเวลาที่คอยรถของผู้ใช้บริการรถยนต์รับจ้าง
ในเขตกรุงเทพมหานคร ก่อนใช้นโยบายแท็กซี่ไร้จำนวนตามการเรียกใช้บริการ
และตกลงราคาได้

การเรียกใช้บริการ และตกลงราคาได้	ช่วงชั่วโมงเร่งด่วน			ช่วงเวลาอื่น		
	จำนวน	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ยของ เวลาที่รอคอย	จำนวน	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ยของ เวลาที่รอคอย
	(ราย)		(นาที)	(ราย)		(นาที)
การเรียกคันแรก	194,221	49.0	14.37	165,659	38.3	12.63
การเรียกคันต่อ ๆ ไป	202,147	51.0	16.79	266,871	61.7	13.55
รวม	396,368	100.0	15.60	432,530	100.0	13.20

ที่มา: กรมการขนส่งทางบก กระทรวงคมนาคม 1- 31 กรกฎาคม 2532

ตารางที่ 5.18 แสดงจำนวนร้อยละ และค่าเฉลี่ยของเวลาที่คอยรถของผู้ใช้บริการรถยนต์รับจ้าง
ในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวนตามการเรียกใช้บริการ และสามารถใช้บริการได้

การเรียกใช้บริการ และสามารถ ใช้บริการได้	ช่วงชั่วโมงเร่งด่วน			ช่วงเวลาอื่น		
	จำนวน	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ยของ เวลาที่รอคอย	จำนวน	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ยของ เวลาที่รอคอย
	(ราย)		(นาที)	(ราย)		(นาที)
การเรียกคันแรก แล้วใช้บริการได้เลย	54	56.8	9.22	128	73.1	8.42
การเรียกคันต่อ ๆ ไป แล้วจึงจะใช้บริการได้	41	43.2	14.40	47	26.9	19.20
รวม	95	100.0	11.5	175	100.0	11.3

ที่มา: จากแบบสอบถาม ก็นชายน 2537

: ไม่ตอบ 5 ตัวอย่าง

และจากการพิจารณาผู้โดยสารกลุ่มตัวอย่างเดียวกันจำนวน 274 ตัวอย่าง ไม่ตอบ 1 ตัวอย่างจากการเปรียบเทียบระยะเวลาที่ใช้ในการเดินทาง(ในขณะที่ระยะทางคงเดิม) ผู้โดยสารที่เห็นว่าระยะเวลาที่ใช้ในการเดินทางเพิ่มขึ้นจำนวน 61 ตัวอย่าง คิดเป็นร้อยละ 22.18 ผู้โดยสารที่เห็นว่าระยะเวลาที่ใช้ลดลงจำนวน 54 ตัวอย่าง หรือร้อยละ 19.64 และผู้โดยสารที่เห็นว่าระยะเวลาที่ใช้ในการเดินทางคงเดิม จำนวน 159 ตัวอย่าง คิดเป็นร้อยละ 57.82

สรุป จากการพิจารณาผู้โดยสารที่เห็นว่าราคาค่าโดยสารรถแท็กซี่มีเดอรัลดลงเมื่อเทียบกับราคาค่าโดยสารที่มีการต่อรองระหว่างคนขับและผู้โดยสารคิดเป็นร้อยละ 50.45 แสดงว่าสถานการณ์ดีขึ้นกว่าช่วงก่อนใช้นโยบายรถแท็กซี่เสรี ถ้านำข้อมูลทางด้านระยะเวลาที่ใช้มาประกอบจะเห็นว่าเกือบร้อยละ 60 ที่ผู้โดยสารเห็นว่าระยะเวลาที่ใช้ในการเดินทางคงเดิม แสดงว่าถึงแม้จะไม่ต้องเสียเวลาในการต่อรองราคาค่าโดยสาร แล้วก็ไม่ได้มีผลที่จะช่วยลดระยะเวลาที่ใช้ในการเดินทาง และถ้าพิจารณาประกอบกับจำนวนรถยนต์ที่จดทะเบียนในเขตกรุงเทพมหานครเพิ่มขึ้นในระยะ 2 ปี หลังจากใช้นโยบายแท็กซี่เสรีมากกว่าก่อนใช้นโยบาย ซึ่งอาจจะทำให้เกิดปัญหาทางด้านจราจรทำให้เวลาที่ใช้ในการเดินทางไม่ลดลง แต่ทั้งนี้ทั้งนั้นก็ยังไม่มีการพิสูจน์อย่างเป็นทางการว่าระบบรถแท็กซี่เก่าหรือระบบรถแท็กซี่มีเดอรัจะทำให้เกิดปัญหาการจราจรติดขัดมากน้อยกว่ากัน ที่กล่าวข้างต้นเป็นเพียงข้อสังเกตซึ่งอาจจะมีประโยชน์ต่อผู้ที่ศึกษาต่อไป

2. รายได้สุทธิของผู้ขับขีรถแท็กซี่มีเดอรั

จากการพิจารณา โดยใช้หลักของการกระจายรายได้แล้วผู้ขับขีรถแท็กซี่จะได้รับความเป็นธรรมจากราคาค่าโดยสารอัตรานี้เช่นกัน โดยอาศัยดัชนีดังนี้

1. เปรียบเทียบรายได้สุทธิเฉลี่ยของผู้ขับขีรถแท็กซี่มีเดอรัทุกประเภท กับอัตราค่าจ้างขั้นต่ำของแรงงานในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่ารายได้สุทธิเฉลี่ยต่อกะ (8 ชั่วโมง) ของผู้ขับขีรถแท็กซี่มีเดอรัทุกประเภทสูงกว่าอัตราค่าจ้างขั้นต่ำของแรงงานในเขตกรุงเทพมหานคร (ตารางที่ 5.20)

2. เปรียบเทียบรายได้สุทธิต่อกะของผู้ขับขีรถแท็กซี่มีเดอรั กับรายได้ต่อกะของพนักงานขับรถประจำทางในเขตกรุงเทพมหานคร และพนักงานขับรถไมโครบัส พบว่ามีเพียงรายได้สุทธิเฉลี่ยต่อกะของผู้ขับขีรถแท็กซี่มีเดอรัประเภทเช่าชื่อจากนิติบุคคล ขับเอง 1 กะแต่ไม่

ไว้ให้เข้าต่อเท่านั้น ที่ต่ำกว่ารายได้ต่อกะของพนักงานขับรถประจำทางในเขตกรุงเทพมหานคร แต่รายได้สุทธิเฉลี่ยต่อกะของผู้ขับรถแท็กซี่ทุกประเภท ต่ำกว่ารายได้ต่อกะของพนักงานขับรถไมโครบัส (ตารางที่ 5.20)

ข้อสังเกตจากตารางที่ 5.20 พบว่ารายได้ของผู้ขับรถแท็กซี่มีเคอร์ประเภทเช่าซื้อ ขับเอง 1 กะ แต่ไม่ได้ให้เข้าต่อ (177 บาท/กะ) ต่ำกว่ารายได้ของผู้ขับรถแท็กซี่มีเคอร์ส่วนบุคคลที่ซื้อเป็นเงินสด หรือเงินผ่อน แต่ไม่ได้ให้เข้าต่อเช่นกัน จากข้อมูลปฐมภูมิในภาคผนวก พบว่าต้นทุนต่อกะของผู้ขับรถแท็กซี่มีเคอร์ประเภทเช่าซื้อขับเอง แต่ไม่ได้ให้เข้าต่อสูงกว่าผู้ขับรถแท็กซี่มีเคอร์ทุกประเภท โดยเฉพาะจำนวนเงินในการผ่อนส่งแต่ละวันนั้นเฉลี่ยแล้วต้องผ่อนสูงกว่าผู้ขับประเภทอื่น ส่วนรายได้ของผู้ขับรถแท็กซี่มีเคอร์ประเภทเช่าซื้อขับเอง และให้เข้าต่อสูงกว่ารายได้ของผู้ขับรถแท็กซี่มีเคอร์ทุกประเภท เนื่องจากมีรายได้จากการให้ผู้อื่นเข้าต่อเฉลี่ยประมาณ 409 บาทต่อกะ มาเป็นรายได้เสริม โดยไม่ต้องมีต้นทุนจากการให้เข้า นอกจากนี้รายได้ของผู้ขับรถแท็กซี่มีเคอร์ส่วนบุคคล ที่ซื้อรถด้วยเงินผ่อนขับเอง แต่ไม่ได้ให้เข้าขับต่ำกว่า อาจเนื่องมาจากผู้ขับรถแท็กซี่มีเคอร์ส่วนบุคคลบางรายขับรถแท็กซี่เป็นอาชีพรอง ขับเพียงกะละไม่กี่ชั่วโมง ซึ่งอาจจะ เป็นสาเหตุทำให้รายได้ของผู้ขับรถแท็กซี่ส่วนบุคคลที่ซื้อเป็นเงินสดผิดไป

โดยสรุปแล้วผู้ที่จะเข้ามาประกอบอาชีพขับรถแท็กซี่มีเคอร์ ถ้าซื้อรถเป็นของตนเองควรถับเอง 1 กะ และให้ผู้อื่นเข้าต่อ 1 กะ เพื่อเป็นรายได้เสริม เพราะถ้าไม่ให้ผู้อื่นเข้าต่อ ผู้ขับรถที่ซื้อรถเป็นของตนเองต้องทำงานหนัก คือต้องขับรถมากกว่า 8 ชั่วโมงต่อกะ เพื่อหารายได้ให้พอจ่ายค่าผ่อนรถ และเหลือพอเลี้ยงครอบครัว ซึ่งเป็นการทำงานที่หนักเกินไป สภาพร่างกายไม่สามารถทนได้ถ้าทำติดต่อกันเป็นเวลานาน อาจก่อให้เกิดอุบัติเหตุได้ง่าย และผิดต่อระเบียบของกรมการขนส่งทางบกที่ ห้ามมิให้ผู้ประกอบอาชีพในสาขาขับรถติดต่อกันเป็นเวลานานกว่า 8 ชั่วโมงต่อวัน หรือเข้ามาโดยเข้าขับเป็นรายวันได้รายได้สูงกว่าผู้ขับรถแท็กซี่มีเคอร์ที่ซื้อรถเป็นของตนเองหลายประเภท (คำนวณรายได้รวมมูลค่าซากของรถเมื่อสิ้นสุ่ปีที่ 7 แล้ว) เพราะไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในด้านบำรุงรักษา รถ ค่าตรวจสภาพ มีเคอร์ ค่าภาษีป้ายทะเบียน ค่าประกันภัยรถ และค่าประกันภัยบุคคลที่ 3

3. ศึกษาว่าประชาชนได้รับบริการที่มีคุณภาพดีขึ้นหรือไม่

1. พิจารณาจากแบบสอบถาม

จากจำนวนตัวอย่าง 275 ตัวอย่าง* พบว่าคุณภาพของบริการรถแท็กซี่ที่ผู้โดยสารให้ความสำคัญเป็นอันดับแรก ๆ ได้แก่ - สภาพรถใหม่ขึ้น ได้รับความสะดวก หรือใช้เวลาในการคอยรอน้อยลง และมีโอกาสเลือกมากขึ้น ส่วนคุณภาพในด้านอื่นๆ ที่ผู้โดยสารให้ความสำคัญเป็นอันดับหลัง ๆ ได้แก่ คุณภาพในด้านความปลอดภัยสูงขึ้น ผู้ขับชักรถแท็กซี่มีเดอมี่มารยาทดีขึ้น และผู้ขับชักรถแท็กซี่มีเดอมี่บริการดีขึ้น ถูกกฎจราจร

2. พิจารณาทางด้านกฎหมาย

ผลการพิจารณาคคุณภาพ ของบริการรถแท็กซี่ในกรอบของกฎระเบียบต่าง ๆ พบว่ารัฐบาลได้ออกกฎระเบียบหลายข้อเพื่อรักษาสวัสดิภาพ และความปลอดภัยของประชาชนได้แก่

1. กำหนดลักษณะขนาด เครื่องอุปกรณ์ที่จำเป็น เช่นต้องเป็นรถยนต์ที่มีความจุในกระบอกสุบรวมกันตั้งแต่ 1500 ลูกบาศก์เซนติเมตรขึ้นไป ต้องเป็นรถใหม่ หรือมีการใช้งานไม่เกิน 2 ปีนับแต่วันจดทะเบียนครั้งแรก และใช้งานมาแล้วเป็นระยะทางไม่เกิน 20,000 กิโลเมตร

2. กำหนดอายุการใช้งาน ให้ใช้งานได้ไม่เกินเจ็ดปีนับแต่วันที่รถยนต์คันนั้นจดทะเบียนครั้งแรก

3. เจ้าของรถยนต์รับจ้าง ต้องเอาประกันภัยความเสียหายแก่บุคคลที่สาม อันเกิดจากการใช้รถยนต์รับจ้าง สำหรับรถยนต์รับจ้างแต่ละคันดังนี้

ก. ความเสียหายต่อชีวิต และร่างกายในวงเงินไม่ต่ำกว่า 25,000 บาท สำหรับการชดใช้ค่าเสียหายต่อหนึ่งคนในแต่ละครั้ง และ

* จากตารางพบว่า จำนวนตัวอย่างรวมของแต่ละระดับไม่เท่ากัน เนื่องจากมีผู้ไม่ตอบคำถาม แต่การศึกษาครั้งนี้ไม่ได้นำผู้ที่ไม่ได้ตอบมาคำนวณ เนื่องจากเป็นค่าเล็กน้อย

ข. ความเสียหายต่อทรัพย์สิน ในวงเงินไม่ต่ำกว่า 100,000 บาท
สำหรับการชดเชยค่าเสียหายในแต่ละครั้ง

4. กำหนดให้มีการตรวจสอบสภาพรถยนต์รับจ้างปैसे 2 ครั้ง
5. กำหนดให้มีการตรวจมิเตอร์ค่าโดยสาร ปैसे 2 ครั้ง
6. จัดที่จอดรถรับส่งผู้โดยสาร (TAXI STAND)

จากที่กล่าวมาพบว่ากฎระเบียบเหล่านี้ ทำให้รถยนต์ที่นำมาทำเป็นรถแท็กซี่ มิเตอร์มีมาตรฐานดีชันกว่ารถแท็กซี่เก่า (1ท, 2ท) กล่าวคือเป็นรถที่มีความมั่นคง แข็งแรง ปลอดภัย สะดวกสบาย และได้มาตรฐานสากล มากกว่าในช่วงก่อนใช้นโยบายแท็กซี่เสรีที่มีสภาพทรุดโทรม หรือมีอายุการใช้งาน 7 ปีขึ้นไปมีประมาณ 7,681 คัน หรือคิดเป็นร้อยละ 56.93 ของรถแท็กซี่ 13,493 คัน* ซึ่งผู้ใช้บริการไม่มีทางเลือก จะเห็นเมื่อเปิดให้มีการแข่งขันอย่างเสรีจึงมีการแข่งขันในด้านคุณภาพของบริการด้วย

รถยนต์ขนาด 1500 ลูกบาศก์เซนติเมตร อาจจะสิ้นเปลืองน้ำมันเชื้อเพลิงมากกว่ารถยนต์เครื่องยนต์ 1300 ลูกบาศก์เซนติเมตร แต่ในบางครั้งรถยนต์ขนาดเล็กต้องใช้งานหนัก ต้องเร่งรอบเครื่องยนต์สูง ทำให้สิ้นเปลืองเชื้อเพลิง ตลอดจนอัตราการชำรุดสึกหรอสูง อายุการใช้งานสั้น ซึ่งจะเห็นได้ว่ารถแท็กซี่เก่ามีสภาพทรุดโทรมมาก ทั้งยังก่อให้เกิดมลภาวะเป็นพิษทางอากาศได้ง่าย ฉะนั้นการออกระเบียบมาให้ใช้รถยนต์ขนาด 1500 ลูกบาศก์เซนติเมตรจะก่อให้เกิดผลดีมากกว่า

ปัญหาคุณภาพของบริการหรือความปลอดภัย ควรจะอยู่ที่ตัวผู้ขับขี่รถแท็กซี่ เป็นสำคัญ ผู้ขับขี่ควรจะเป็นผู้ที่มีความรู้เกี่ยวกับกฎจราจร และเส้นทางในเขตกรุงเทพมหานคร เป็นอย่างดี ต้องเป็นผู้ที่ระมัดระวังการขับขี่ เอาใจใส่บำรุงรักษารถให้อยู่ในสภาพดีอยู่เสมอ ฉะนั้นรัฐบาลควรเอาใจใส่ในมาตรการในการขอใบอนุญาตขับรถยนต์สาธารณะของผู้ขับขี่มากกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน

* ภาคผนวก ก.

จากผลการศึกษาสภาพตลาด และผลการประเมินนโยบายตามวัตถุประสงค์ของรัฐบาล พบว่านโยบายของรัฐบาลมีส่วนกำหนดโครงสร้าง พฤติกรรม และผลการดำเนินงานของตลาด ทำให้โครงสร้างตลาดทั้ง 2 ระดับมีการแข่งขันมากขึ้น ในตลาดระดับขายส่ง ช่วยลดอำนาจการผูกขาดของผู้ประกอบการลง ผู้ประกอบการมีขนาดแตกต่างกันมากขึ้น ยังผลให้พฤติกรรมตลาดมีการแข่งขันกันมากขึ้นโดยเฉพาะการแข่งขันที่ไม่ใช่ราคา ผู้ประกอบการพยายามเป็นฝ่ายรุกมากกว่าตั้งรับ เพื่อรักษาส่วนแบ่งตลาดของตนไว้ให้ได้มากที่สุด ฝ่ายผู้ซื้อซึ่งมีโอกาสเลือกมากขึ้น ส่วนตลาดระดับขายปลีกก็เช่นกัน นโยบายแท็กซี่เสรีช่วยลดอำนาจการผูกขาดของผู้ขับขีลง ทำให้ผู้โดยสารมีโอกาสเลือกมากขึ้น พร้อมกับออกกฎข้อบังคับเพื่อรักษาสวัสดิภาพของผู้โดยสารมากขึ้น ส่งผลให้บรรล่วัตถุประสงค์ของรัฐบาล คือ ช่วยแก้ปัญหาแท็กซี่ไม่เพียงพอต่อความต้องการของประชาชน ประชาชนไม่ได้รับความเป็นธรรมในราคาค่าโดยสาร และปรับปรุงบริการรถแท็กซี่ให้มีคุณภาพดีขึ้น สัมฤทธิ์ผลในขั้นหนึ่ง แต่ถ้าพิจารณาลงในรายละเอียดแล้วคงยังไม่บรรล่วัตถุประสงค์ของรัฐบาลอย่างสมบูรณ์ อาจต้องอาศัยระยะเวลาในการปรับตัวอีกสักระยะหนึ่ง เนื่อง
จากนโยบายนี้เพิ่งเริ่มใช้เมื่อเดือนพฤษภาคม 2535 รวมระยะเวลาประมาณ 2 ปีเศษ

ตารางที่ 5.19 แสดงร้อยละของผู้โดยสารที่ใช้บริการรถแท็กซี่มิเตอร์ เมื่อเปรียบเทียบกับบริการของรถแท็กซี่เก่า (1ท, 2ท) แล้วเห็นว่าราคาค่าโดยสาร และเวลาที่ใช้ในการเดินทางมีการเปลี่ยนแปลง

รายการ	เพิ่มขึ้น	ลดลง	เท่าเดิม	ไม่ตอบ	รวม
การเปลี่ยนแปลงราคาค่าโดยสารของรถแท็กซี่มิเตอร์	59	147	68	1	275
	(21.45)	(53.45)	(24.73)	(0.36)	(100)
การเปลี่ยนแปลงเวลาที่ใช้เดินทางโดยรถแท็กซี่มิเตอร์	61	54	159	1	275
	(22.18)	(19.64)	(57.82)	(0.36)	(100)

ที่มา : จากแบบสอบถาม กันยายน 2537

 : () หมายถึงร้อยละ

ตารางที่ 5.20 รายได้ต่อกะของพนักงานขับรถประจำทางในเขตกรุงเทพมหานคร พนักงานขับ
รถไมโครบัส แรงงานในเขตกรุงเทพมหานคร และผู้ขับขีรถแท็กซี่มิเตอร์
ทุกประเภท

รายการ	รายได้		
	AVG. บาท/กะ	MAX. บาท/กะ	MIN. บาท/กะ
1. พนักงานขับรถประจำทาง ในเขตกรุงเทพมหานคร	210	210	210
2. พนักงานขับรถไมโครบัส	406	406	406
3. อัตราค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำ	132	132	132
4. ผู้ขับขีรถแท็กซี่มิเตอร์	266	879	82
- เข้าชื่อ ขับเองและให้เข้าต่อ	373	879	205
- เข้าชื่อขับเองแต่ไม่ให้เข้าต่อ	177	225	130
- เข้าขับเป็นรายวัน	298	415	207
- ส่วนบุคคล เงินสด ขับเอง แต่ไม่ได้ให้เข้าต่อ	237	455	82
- ส่วนบุคคล เงินผ่อน ขับเอง แต่ไม่ได้ให้เข้าต่อ	244	377	110

ที่มา : จากการคำนวณ

ตารางที่ 5.21 แสดงลำดับความสำคัญของคุณภาพของบริการรถ TAXI METER

	ลำดับความสำคัญ								รวม	ลำดับความสำคัญ เฉลี่ยน้ำหนัก
	1	2	3	4	5	6	7	0		
ได้รับความสะดวก	106	62	46	21	17	11	-	11	272	5.47
ใช้เวลาในการ คอยลดลง										
สภาพรถใหม่ขึ้น	92	83	57	16	7	8	2	9	274	5.58
มีโอกาสดูเลือกมากขึ้น	37	79	75	34	18	15	3	13	274	4.86
มีความปลอดภัยมากขึ้น	14	29	42	69	34	29	3	63	273	3.15
ผู้ขับขี่รถแท็กซี่มีเตอร์ มีมารยาทดีขึ้น	8	13	26	50	70	25	3	79	274	2.65
ผู้ขับขี่รับรถดีขึ้น	5	8	6	26	43	85	5	96	274	1.90
ถูกกฎจราจร										
อื่น ๆ	5	2	3	11	4	6	25	211	267	0.58

ที่มา : จากแบบสอบถาม กันยายน 2537

: รายละเอียดแสดงในภาคผนวก ค