

บทที่ 2

ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาเกี่ยวกับกลยุทธ์การตลาดของธุรกิจให้เชารถแท็กซี่ในเขตกรุงเทพมหานคร ผู้วิจัยได้ทำการค้นคว้าข้อมูล และเรียบเรียงจากเอกสารต่างๆ ซึ่งจะนำเสนอตามลำดับ ดังนี้

- 2.1 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับกลยุทธ์การตลาดบริการ
- 2.2 ธุรกิจให้เชารถแท็กซี่
- 2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับกลยุทธ์การตลาดบริการ

กลยุทธ์การตลาด หมายถึงการวางแผนและดำเนินงานจัดการกับส่วนประสมการตลาด (Marketing Mix) ซึ่งหมายถึง กลุ่มของเครื่องมือการตลาดซึ่งธุรกิจใช้ร่วมกันในการวางกลยุทธ์ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ทางการตลาดโดยพื้นฐานจะมีอยู่ 4 ตัว ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการส่งเสริมการตลาด แต่ส่วนประสมการตลาดของตลาดบริการจะมีความแตกต่างจากส่วนประสมการตลาดของสินค้าทั่วไปกล่าวคือ จะต้องมีการเน้นถึงพนักงาน กระบวนการในการให้บริการ และสิ่งแวดล้อมทางกายภาพซึ่งทั้งสามส่วนประสมเป็นปัจจัยหลักในการส่งมอบบริการ ดังนั้น ส่วนประสมทางการตลาดของการบริการจึงประกอบด้วย 7P's (Service Marketing Mix) ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านพนักงาน ด้านกระบวนการในการให้บริการ และด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ (ชัยสมพล ชาวประเสริฐ, 2547) ดังนี้

2.1.1 ผลิตภัณฑ์ (Product)

บริการเป็นผลิตภัณฑ์ชนิดหนึ่ง แต่เป็นผลิตภัณฑ์ที่ไม่มีตัวตน(Intangible Product) ไม่สามารถจับต้องได้ มีลักษณะเป็นอาการนามไม่ว่าจะเป็นความสะดวกความรวดเร็ว ความสบายตัว ความสบายใจ การให้ความเห็น การให้คำปรึกษา เป็นต้น บริการจะต้องมีคุณภาพเช่นเดียวกับสินค้า แต่คุณภาพของบริการจะต้องประกอบมาจากหลายปัจจัยที่ประกอบกัน ทั้งความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ของพนักงาน ความทันสมัยของอุปกรณ์ ความรวดเร็วและความต่อเนื่องของขั้นตอนการส่งมอบบริการ ความสวยงามของอาคารสถานที่ รวมถึงอรรถาธิบายไมตรีของพนักงานทุกคนบริการในแต่ละธุรกิจจะมี 3 ประเภท ได้แก่ บริการหลัก บริการเสริม และบริการอื่นๆ ซึ่งบริการทั้งหมดจะต้องมีคุณภาพ โดยที่บริการหลักต้องเป็นตัวที่นำรายได้หลักมาสู่ธุรกิจและต้องมีคุณภาพมากที่สุด บริการเสริมต้องเป็นตัวเสริมบริการหลักและ

ต้องไม่ทำลายบริการหลัก บริการเสริมจะให้บริการได้ต่อเมื่อลูกค้ามีความพึงพอใจกับบริการหลักแล้ว ส่วนบริการอื่นๆ ต้องสร้างความสะดวกอย่างแท้จริงให้กับลูกค้า

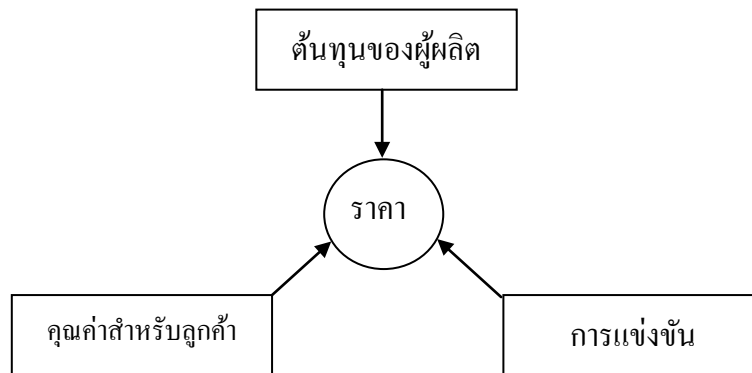
องค์ประกอบของผลิตภัณฑ์บริการ (The Components of Service) ในฐานะของลูกค้าหรือผู้บริโภคอาจมองเห็นบริการเป็นเพียงกิจกรรมที่จะได้รับการซื้อและใช้บริการแต่ความจริงแล้วผลิตภัณฑ์บริการหนึ่งอย่างมีส่วนประกอบมากมาย ที่รวมกันขึ้นมาเป็นผลิตภัณฑ์หนึ่งอย่าง การแยกแยะรูปแบบขององค์ประกอบเหล่านั้นจะช่วยให้เข้าใจธรรมชาติและหน้าที่ขององค์ประกอบแต่ละอย่างของการบริการมากยิ่งขึ้น สิ่งที่ต้องคำนึงถึงในการกำหนดกลยุทธ์ผลิตภัณฑ์สำหรับธุรกิจบริการ คือ ต้องพิจารณาว่าธุรกิจให้ประโยชน์หลักและประโยชน์เสริมอะไรแก่ลูกค้า โดยที่ คุณประโยชน์หลักของบริการ (Core Benefit) จะเป็นสิ่งพื้นฐานที่ลูกค้าต้องได้รับจากบริการนั้นๆ ลูกค้าจะไม่มี ความคาดหวังจากคุณประโยชน์หลักของบริการ ซึ่งธุรกิจบริการจะต้องพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มี คุณสมบัติหลักของบริการ (Core Service/Core Product) ให้สามารถตอบสนองความต้องการพื้นฐานที่มีต่อผลิตภัณฑ์ เช่น การขนย้ายสิ่งของหรือ บุคคลไปอยู่ในสถานที่ที่ต้องการสำหรับธุรกิจขนส่ง การจัดห้องพักในบริการโรงแรม หรือการซ่อมเครื่องมือเครื่องจักรที่เสียให้ท่านได้ตามปกติของบริการซ่อมแซมแต่ละประเภท เป็นต้นแต่ลูกค้าจะมีความคาดหวังกับคุณประโยชน์ส่วนเสริม (Supplementary Benefit) ซึ่งจะเป็นสิ่งที่สร้างความพึงพอใจ และความประทับใจให้กับลูกค้าได้มากขึ้น โดยธุรกิจจะต้องพัฒนา คุณสมบัติส่วนเสริมหรือบริการส่วนเสริม (Supplementary Service) ที่ช่วยขยายคุณประโยชน์หลักของบริการ ได้แก่ การให้ข้อมูล คำแนะนำ การจัดทำเอกสารการช่วยแก้ปัญหา และการสร้างความสะดวกสบายแก่ลูกค้า เป็นต้น ในการบริการ บางประเภทที่มีการแข่งขันสูง ลูกค้าจะรู้สึกถึงความแตกต่างของคุณสมบัติหลักของบริการ เช่น สายการบินที่มีเส้นทางการบินเหมือนกัน หรือใช้เครื่องบินรุ่นเดียวกัน การแยกแยะความแตกต่างของเตียงนอนในโรงแรมระดับ 4 ดาว หรือคุณสมบัติของบัตรเครดิต ที่สามารถใช้จ่ายในการซื้อสินค้าได้เหมือนกัน เป็นต้น ถ้าหากลูกค้ามองไม่เห็นความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ ลูกค้ามักจะเลือกบริการที่มีราคาต่ำที่สุด ดังนั้นการสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน จึงขึ้นอยู่กับ การสร้างความแตกต่างให้แก่ผลิตภัณฑ์ โดยมุ่งเน้นที่การพัฒนาคุณสมบัติส่วนเสริมให้สามารถตอบสนองความต้องการและความคาดหวังของลูกค้า (ฉัตรพร เสมอใจ, 2547, หน้า 78)

2.1.2 ราคา (Price)

ราคาเป็นสิ่งที่กำหนดรายได้ของกิจการ กล่าวคือ การตั้งราคาสูงก็จะทำให้ธุรกิจมีรายได้สูง การตั้งราคาต่ำก็จะทำให้รายได้ของธุรกิจนั้นต่ำ ซึ่งอาจจะนำไปสู่ภาวะขาดทุนได้ อย่างไรก็ตามไม่ได้หมายความว่าธุรกิจหนึ่งจะตั้งราคาได้ตามใจชอบ ธุรกิจจะต้องอยู่ในสภาวะของการมีคู่แข่ง หากตั้งราคาสูงกว่าคู่แข่งมาก แต่บริการของธุรกิจนั้นไม่ได้มีคุณภาพสูงกว่าคู่แข่งมากเท่ากับราคาที่เพิ่มยอมทำให้ลูกค้าไม่มาใช้บริการกับธุรกิจนั้นต่อไป หากธุรกิจตั้งราคาต่ำก็จะนำมาสู่สงครามราคา เนื่องจากคู่แข่งรายอื่นสามารถลดราคาตามได้ในเวลาอันรวดเร็ว ในมุมมองของลูกค้า การตั้งราคามีผลเป็นอย่างมากต่อการตัดสินใจซื้อ

บริการของลูกค้า และราคาของการบริการเป็นปัจจัยสำคัญในการบอกถึงคุณภาพที่จะได้รับ กล่าวคือ ราคาสูง คุณภาพในการบริการน่าจะสูงด้วย ทำให้มีภาพหรือความคาดหวังของลูกค้าต่อบริการที่จะได้รับสูงด้วย แต่ผลที่ตามมาคือ บริการต้องมีคุณภาพตอบสนองความคาดหวังของลูกค้าได้ ในขณะที่การตั้งราคาต่ำ ลูกค้ามักคิดว่าจะได้รับบริการที่มีคุณภาพด้อยตามไปด้วย ซึ่งถ้าหากต่ำ ลูกค้าอาจจะไม่ใช้บริการได้ เนื่องจากไม่กล้าเสี่ยงต่อการบริการที่จะได้รับ ดังนั้นการตั้งราคาในธุรกิจบริการเป็นสิ่งที่ซับซ้อนยากกว่าการตั้งราคาของสินค้ามาก ซึ่งผู้บริหารต้องไม่ลืมว่า ราคาเป็นเงินที่ลูกค้าต้องจ่ายออกไปเพื่อการรับบริการกับธุรกิจหนึ่งๆ ดังนั้นการที่ธุรกิจตั้งราคาไว้สูงก็หมายความว่า ลูกค้าที่มาใช้บริการก็ต้องจ่ายเงินสูงด้วย ผลที่ตามมาคือลูกค้าจะมีการเปรียบเทียบราคากับคู่แข่ง หรืออย่างน้อยจะเปรียบเทียบกับความคุ้มค่ากับสิ่งที่จะได้รับ

องค์ประกอบสำคัญที่ธุรกิจต้องพิจารณาในการกำหนดราคาของบริการมี 3 ประการ คือ



ภาพที่ 2.1 ค่าใช้จ่ายสำหรับผู้บริโภคต่อผลิตภัณฑ์บริการ

ที่มา : จัตราพร เสมอใจ, 2547, หน้า 100

1. ต้นทุนของผู้ผลิต ต้นทุนของผู้ผลิตเป็นสิ่งแรกที่ต้องคำนึงถึงพื้นฐานในการดำเนินธุรกิจก็เพื่อกำไร การอยู่รอด และการเติบโตของธุรกิจ จำเป็นอย่างยิ่งที่ธุรกิจจะต้องทำการพิจารณาถึงต้นทุนทั้งหมดทั้งต้นทุนคงที่ และต้นทุนผันแปรทั้งหมดที่เกิดขึ้นในการบริการแต่ละครั้ง รวมถึงการบริหาร และจัดการโดยละเอียด เพื่อทราบถึงต้นทุนทั้งหมด แล้วจึงบอกกำไรที่ต้องการออกมาเป็นราคาขาย

2. การแข่งขัน แม้ว่าจะทราบถึงต้นทุนและกำไรที่ต้องการทราบแล้วก็ไม่ได้หมายความว่า จะสามารถกำหนดราคาตามที่เรพิจารณาจากต้นทุนได้ทันที เมื่อเปรียบเทียบกับตลาดแล้ว หากมีคู่แข่งในตลาดอยู่ด้วย ก็จะกลายเป็นข้อเปรียบเทียบระหว่างผลิตภัณฑ์ของเรา กับของคู่แข่ง โดยเฉพาะถ้าผลิตภัณฑ์ไม่มีข้อแตกต่างหรือ มีข้อแตกต่างน้อยมาก ลูกค้าย่อมเลือกสิ่งที่เราราคาถูกกว่า ดังนั้นในการกำหนดราคา

นอกเหนือจากต้นทุนแล้ว จึงจำเป็นต้องพิจารณาด้วยว่าคู่แข่งในตลาดกำหนดราคาอย่างไร และการแข่งขันในขณะนั้นมีความรุนแรงมากหรือไม่

3. คุณค่าสำหรับลูกค้า เมื่อผลิตบริการออกมาแล้วเชื่อมั่นว่าสิ่งที่เรานำเสนอเป็นสิ่งที่ดีและมีคุณภาพ แต่ถ้าลูกค้ายังไม่พึงพอใจนั้น หมายความว่ายังไม่ได้มาตรฐานของลูกค้า แต่ถ้าสิ่งที่เรานำเสนอสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ เขาก็ยินดีที่จะจ่ายเงินตามที่เรากำหนด การพิจารณาคุณค่าสำหรับลูกค้าจึงเป็นการพิจารณาถึงความรู้สึก ความพึงพอใจ หรือความประทับใจของลูกค้า การซื้อบริการจะเกี่ยวข้องกับความรู้สึกมากกว่าการซื้อสินค้า ลูกค้าจะยอมจ่ายเพื่อความพึงพอใจของเขา โดยพิจารณาจากความคาดหวังและราคาที่จะต้องจ่าย

2.1.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

การให้บริการนั้นสามารถกระทำผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายได้ 4 วิธี คือ การให้บริการผ่านร้าน (Outlet) การให้บริการแบบนี้เป็นแบบที่ทำกันมานาน เป็นการให้บริการโดยการเปิดหน้าร้านค้า แล้วขยายสาขาออกไปเพื่อให้บริการลูกค้าได้สูงสุด โดยร้านประเภทนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้รับบริการและผู้ให้บริการมาพบกัน ณ สถานที่แห่งหนึ่งโดยการเปิดร้านค้าขึ้นมา การให้บริการถึงที่บ้านลูกค้าหรือสถานที่ที่ลูกค้าต้องการ การให้บริการแบบนี้เป็นการให้บริการถึงที่บ้านลูกค้าหรือสถานที่อื่นตามความสะดวกของลูกค้า การให้บริการผ่านตัวแทน การให้บริการแบบนี้เป็นการขยายธุรกิจด้วยการขายเฟรนไชส์หรือการจัดตั้งตัวแทนในการให้บริการ การให้บริการผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์ การให้บริการแบบนี้เป็นการให้บริการที่ค่อนข้างใหม่ โดยอาศัยเทคโนโลยีมาช่วยลดต้นทุนจากการจ้างพนักงาน เพื่อให้การบริการเป็นไปได้อย่างสะดวกรวดเร็วตลอด 24 ชั่วโมง เช่น การให้บริการดาวน์โหลด (Download) ข้อมูลทางสื่ออินเทอร์เน็ต

2.1.4 การส่งเสริมการตลาด (Promotion)

การส่งเสริมการตลาดของธุรกิจบริการจะมีความคล้ายกับธุรกิจการขายสินค้า กล่าวคือ การส่งเสริมการตลาดของธุรกิจบริการทำได้ในทุกรูปแบบไม่ว่าจะเป็นการโฆษณา การประชาสัมพันธ์ การให้ข่าว การลดแลกแจกแถม การตลาดทางตรงผ่านสื่อต่างๆ ซึ่งการบริการที่ต้องการเจาะลูกค้าระดับสูง ต้องอาศัยการประชาสัมพันธ์ช่วยการสร้างภาพลักษณ์ ส่วนการบริการที่ต้องการเจาะลูกค้าระดับกลางและระดับล่างซึ่งเน้นราคาค่อนข้างต่ำต้องอาศัยการลดแลกแจกแถม เป็นต้น

สำหรับในธุรกิจบริการ มีส่งเสริมการตลาดที่นิยมใช้กันมาก เช่น การลดแลกแจกแถม การส่งเสริมการตลาดแบบนี้เน้นความจงรักภักดีจากลูกค้าด้วยการให้สิทธิประโยชน์สะสมทุกครั้งของการใช้บริการทำให้ลูกค้ารู้สึกผูกพันกับธุรกิจ การลดราคาบริการโดยใช้ช่วงเวลาเนื่องจากลักษณะของความต้องการในการใช้บริการของลูกค้ามีการขึ้นลง ตามช่วงเวลาของวัน

2.1.5 พนักงานผู้ให้บริการ (People)

พนักงานจะประกอบด้วยบุคคลทั้งหมดที่ให้บริการนั้นซึ่งรวมถึงตั้งแต่เจ้าของกิจการ ผู้บริหาร พนักงานในทุกระดับ ซึ่งบุคคลดังกล่าวทั้งหมดมีผลต่อคุณภาพของการให้บริการ เจ้าของ ผู้บริหาร มีส่วนสำคัญอย่างมาก ในการกำหนดนโยบายในการให้บริการ การกำหนดอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของพนักงานในทุกระดับ กระบวนการในการให้บริการ พนักงานในทุกระดับ เป็นบุคคลที่ต้องพบปะและให้บริการกับลูกค้าโดยตรง และพนักงาน ในส่วนสนับสนุนก็จะทำหน้าที่ให้การสนับสนุนงานด้านต่างๆ ที่จะทำให้การบริการนั้นครบถ้วนสมบูรณ์

2.1.6 กระบวนการให้บริการ (Process)

กระบวนการให้บริการ เป็นส่วนประสมทางการตลาดที่มีความสำคัญอย่างมากต้องอาศัยพนักงานที่มีประสิทธิภาพหรือเครื่องมือที่ทันสมัย ในการทำให้เกิดกระบวนการที่สามารถส่งมอบบริการที่มีคุณภาพได้ เนื่องจากการให้บริการโดยทั่วไป มักจะประกอบด้วยหลายขั้นตอน ได้แก่ การต้อนรับ การสอบถามข้อมูลเบื้องต้น การให้บริการตามความต้องการ การชำระเงิน เป็นต้น ขั้นตอนต้องประสานงานเชื่อมโยงกันเป็นอย่างดี หากมีขั้นตอนใดไม่ดีแม้แต่ขั้นตอนเดียวย่อมทำให้การบริการไม่เป็นที่ประทับใจแก่ลูกค้า

2.1.7 สิ่งแวดล้อมทางกายภาพ (Physical Evidence)

หมายถึง อาคารสำนักงานของธุรกิจบริการ เครื่องมือ อุปกรณ์ เช่น เคาน์เตอร์ให้บริการ การตกแต่งสถานที่ ลานจอดรถ สวน ห้องน้ำ การตกแต่งป้ายประชาสัมพันธ์ แบบฟอร์มต่างๆ สิ่งต่างๆ เหล่านี้เป็นสิ่งที่ลูกค้าใช้เป็นเครื่องหมายแทนคุณภาพของการให้บริการ กล่าวคือ ลูกค้าจะอาศัยสิ่งแวดล้อมทางกายภาพเป็นปัจจัยหนึ่งในการเลือกใช้บริการ ดังนั้น สิ่งแวดล้อมทางกายภาพยิ่งดูหรูหราสวยงามเพียงใด บริการน่าจะมีคุณภาพตามด้วย

2.2 ธุรกิจให้เช่ารถแท็กซี่

2.2.1 การเช่าแท็กซี่ขับเพื่อประกอบอาชีพ

คนขับแท็กซี่หลายคนก้าวเข้าสู่อาชีพการขับรถแท็กซี่ เพราะมีพื้นฐานมาจากความชื่นชอบในการขับรถมากเป็นพิเศษ ประกอบกับการได้ตระเวนพบปะพูดคุยกับคนแปลกหน้าหลากหลายความคิ
นอกจากนั้นการขับแท็กซี่ยังเป็นอาชีพอิสระที่เลือกทำงานตามเวลาที่ตนต้องการได้ ไม่มีการตอกบัตรเข้าสำนักงาน สามารถหยุดพักในเวลาที่เหมาะสมโดยไม่มีใครห้าม สามารถตั้งกฎเกณฑ์การทำงานของตนได้ตามใจชอบ เช่น วิ่งบริการแถบฝั่งธนเท่านั้นไม่ข้ามมาฝั่งพระนคร วิ่งรถวันเสาร์อาทิตย์แต่หยุดพักวันธรรมดา 2 วัน เป็นต้น

การขับแท็กซี่เป็นได้ทั้งอาชีพหลักและอาชีพเสริม คนขับแท็กซี่เป็นอาชีพหลักที่มีวินัยจำนวนมากสามารถสร้างรายได้ที่น่าพอใจขนาดเลี้ยงครอบครัว ส่งลูกเรียนจบมหาวิทยาลัยได้ บางคนสามารถเก็บรวบรวมเงินรายได้จนซื้อรถแท็กซี่บุคคลเป็นของตนเอง ส่วนคนขับที่เช่ารถจากธุรกิจที่ให้เช่าแท็กซี่ที่ขยันขันแข็ง ไม่ค้ำค่าเช่า และมาขับอย่างสม่ำเสมอจะได้รับประโยชน์จากอู่ให้เช่านั้น เช่น ขับ 7 วันได้ขับฟรี 1 วัน ขับครบจำนวนวันที่กำหนดจะได้รับโบนัสเงินรางวัลจากธุรกิจให้เช่ารถแท็กซี่นั้น ส่วนผู้ที่ขับแท็กซี่เป็นอาชีพเสริมมักเป็นผู้ที่มีงานประจำที่มีรายได้น้อย เช่น ข้าราชการชั้นผู้น้อย ทหารหรือตำรวจชั้นประทวน ซึ่งนับได้ว่าเป็นการใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ และยังได้รายได้พิเศษอีกด้วย

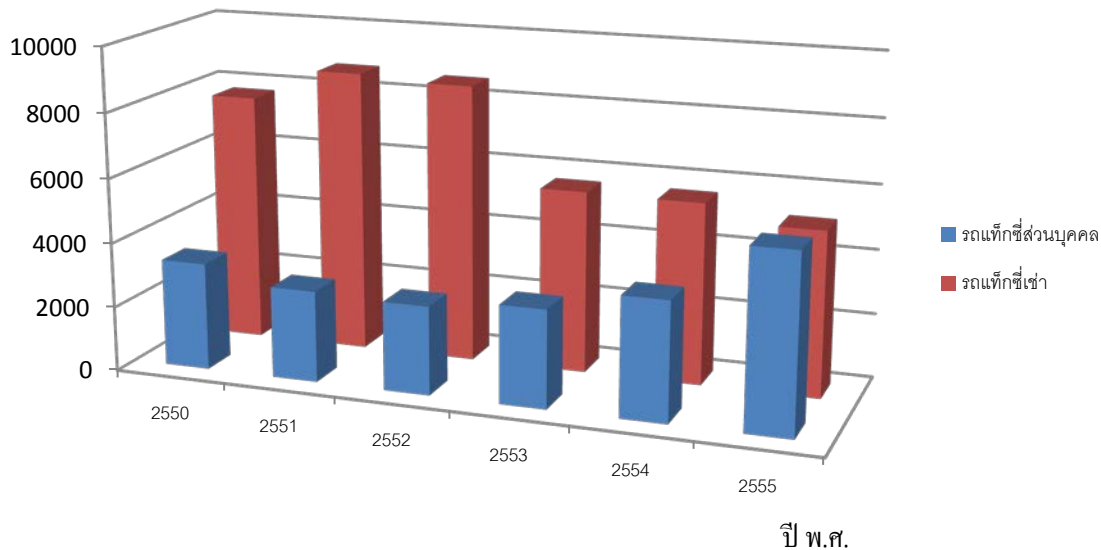
เมื่อเปรียบเทียบการเป็นเจ้าของรถแท็กซี่ส่วนบุคคลและเช่ารถแท็กซี่ขับพบว่ามีความแตกต่างกัน ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 2.1 การเปรียบเทียบของการเป็นเจ้าของรถแท็กซี่ส่วนบุคคลและเช่ารถแท็กซี่ขับ

การเป็นเจ้าของรถแท็กซี่ส่วนบุคคล	การเช่ารถแท็กซี่ขับ
1. มีอิสระในการเลือกช่วงเวลาขับรถมากกว่า	1. สามารถเลือกเช่ารถเก่า-ใหม่ได้ตามต้องการ
2. ไม่ต้องส่งรถเมื่อเปลี่ยนกะ	2. เมื่ออู่ที่ใช้บริการไม่ดี ก็เปลี่ยนไปเช่าอู่อื่นได้
3. เป็นทรัพย์สินส่วนตัว ใช้ค่าประกันเงินกู้ได้	3. ใช้เงินทุนเริ่มต้นไม่มาก
4. สภาพรถดีกว่า ขับรถด้วยความระมัดระวังมากกว่าเพราะเป็นทรัพย์สินส่วนตัว	4. เมื่อรถเสียหรือเกิดอุบัติเหตุจะได้รับการช่วยเหลือจากอู่
5. ถ้าไม่ขับเอง ก็สามารถดำเนินการให้เช่าได้ จึงสามารถเป็นวิธีการลงทุนอย่างหนึ่ง	5. คู้มค่ากว่าถ้าไม่ได้ขับแท็กซี่ตลอด จึงเหมาะสำหรับผู้ขับเป็นอาชีพเสริมหรือผู้เริ่มต้นขับแท็กซี่ที่ยังไม่ตัดสินใจขับเป็นประจำ

แท็กซี่เป็นยานพาหนะสาธารณะที่พบเห็นได้ทั่วไปในเมืองใหญ่ เช่น กรุงเทพมหานคร และปริมณฑล จังหวัดนครราชสีมา เชียงใหม่ เชียงราย ชลบุรี เป็นต้น และในประเทศไทย จังหวัดที่มีแท็กซี่มากที่สุดคือ กรุงเทพมหานคร เพราะมีผู้คนอยู่อาศัยกันมากมายและเป็นศูนย์กลางเศรษฐกิจของประเทศ ผู้ขับแท็กซี่ในกรุงเทพมหานครมีจำนวนมากทั้งที่เป็นชาวกรุงเทพมหานครและมาจากต่างจังหวัดโดยเฉพาะอย่างยิ่งจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ดังจะเห็นจากจำนวนแท็กซี่จดทะเบียนในกรุงเทพมหานครแสดงในภาพที่ 2.2

จำนวนแท็กซี่จดทะเบียน



ภาพที่ 2.2 จำนวนรถแท็กซี่จดทะเบียนในกรุงเทพมหานคร

ที่มา : กรมขนส่งทางบก, 2556.

จากภาพที่ 2.1 จะเห็นได้ว่าจำนวนรถแท็กซี่ให้เช่ามีมากกว่าจำนวนรถแท็กซี่ส่วนบุคคล เพราะการเป็นเจ้าของแท็กซี่ส่วนบุคคลจะต้องอาศัยการมีเงินคาวน และความสามารถในการผ่อนส่งค่างวดรถในระยะยาวซึ่งต้องมีความอดทน อดออม และวินัยในการทำงานอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนั้น รถแท็กซี่ส่วนบุคคลจำนวนหนึ่งยังถูกนำมาให้เช่า เนื่องจากผู้ซื้อรถแท็กซี่ส่วนบุคคลมีวัตถุประสงค์ในการลงทุนเพื่อหารายได้พิเศษโดยไม่ได้ขับเอง

2.2.2 ประเภทของธุรกิจให้เช่ารถแท็กซี่

นอกเหนือจากการจัดตั้งธุรกิจให้เช่ารถด้วยการจดทะเบียนการค้าอย่างเป็นทางการในรูปแบบของบริษัท ห้างหุ้นส่วน หรือธุรกิจเจ้าของคนเดียวแล้ว ธุรกิจให้เช่ารถจำนวนหนึ่งอยู่ในรูปแบบของสหกรณ์

สหกรณ์ (Cooperative) เป็นองค์กรทางเศรษฐกิจและสังคมที่สมาชิกร่วมกันจัดตั้งขึ้นด้วยการลงทุนร่วมกัน จัดการร่วมกันในการผลิต การจำหน่ายสินค้า หรือบริการตามความต้องการหรือผลประโยชน์อย่างเดียวกันของบรรดาสมาชิก สมาชิกแต่ละคนมีสิทธิออกเสียงได้หนึ่งเสียงในการบริหารสหกรณ์ โดยไม่ขึ้นกับจำนวนหุ้นที่ถืออยู่ เช่น สหกรณ์ออมทรัพย์ สหกรณ์การเกษตร สหกรณ์โคนม เป็นต้น

หรือหมายถึง คณะบุคคลซึ่งร่วมกันดำเนินการเพื่อประโยชน์ทางเศรษฐกิจและสังคม โดยช่วยตนเองและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน และได้จดทะเบียนตามกฎหมายว่าด้วยสหกรณ์

หลักการของสหกรณ์ มี 7 ประการคือ

1. มีการเปิดรับสมาชิกทั่วไปและด้วยความสมัครใจ
2. มีการควบคุมโดยสมาชิกตามหลักประชาธิปไตย เป็นสมาชิกโดยสมัครใจและเปิดกว้าง
3. มีการมีส่วนร่วมทางเศรษฐกิจโดยสมาชิก
4. มีการปกครองตนเองและความเป็นอิสระ
5. มีการศึกษา ฝึกอบรม และข่าวสาร
6. มีการร่วมมือระหว่างสหกรณ์
7. มีความเอื้ออาทรต่อชุมชน (กรมส่งเสริมสหกรณ์, ม.ป.ป.)

สหกรณ์เป็นองค์การที่มีเอกลักษณ์เฉพาะไม่เหมือนองค์การรูปแบบใด เพราะการดำเนินการสหกรณ์จะมีกำไรหรือขาดทุนสมาชิกคือ ผู้รับที่ได้รับการแบ่งปันผลการดำเนินการอย่างเท่าเทียมกัน เพราะว่า สมาชิกเป็นเจ้าของสหกรณ์และเป็นผู้ใช้บริการสหกรณ์ การมารับบริการจากสหกรณ์ของสมาชิกเป็นชัยชนะของสมาชิก นี่คือการแตกต่าง ถ้าสมาชิกผู้ถือหุ้นไม่มาใช้บริการขององค์สหกรณ์ ก็ไม่ใช่สหกรณ์ เพราะการรวมกันเป็นสหกรณ์ คือความต้องการใช้บริการของสมาชิกเพื่อแก้ไขปัญหาความเดือดร้อนของตน นั่นหมายถึง สมาชิกแต่ละคนเพื่อทุกคนและทุกคนเพื่อแต่ละคน (Each for all and All for each)

ปรัชญาสหกรณ์ การช่วยเหลือตนเองและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ความรับผิดชอบร่วมกัน ยึดหลักประชาธิปไตย ความเสมอภาค ความเป็นธรรม การรวมกันเป็นน้ำหนึ่งใจเดียวกันและการพึ่งพาอาศัยกัน จริยธรรมสหกรณ์ มีความซื่อสัตย์ โปร่งใส ความรับผิดชอบต่อสังคม การเอาใจใส่ผู้ด้อยกว่า

สหกรณ์มีเป้าหมายหลักคือการทำให้อาชีพทางเศรษฐกิจและสังคมของสมาชิกดีขึ้นและวัตถุประสงค์ของสหกรณ์ คือการทำให้เป้าหมายของสหกรณ์บรรลุผลสำเร็จเป็นรูปธรรมด้วยวิธีการสหกรณ์

การเป็นสมาชิกสหกรณ์ประกอบด้วย บุคคลธรรมดา หรือ นิติบุคคล ในกรณีสหกรณ์ชั้นสูง การสมัครเป็นสมาชิกต้องจ่ายค่าธรรมเนียมแรกเข้า และการถือหุ้นในสหกรณ์ รวมทั้งสมาชิกคือผู้กำหนดเงื่อนไข หรือข้อบังคับในการดำเนินงานสหกรณ์ในที่ประชุมใหญ่ และในที่ประชุมใหญ่เลือกตั้งกรรมการดำเนินการ ผู้ตรวจสอบกิจการ จัดจ้างผู้สอบบัญชี และหน้าที่อื่นๆ นี่คือการควบคุมดูแลตรวจสอบ ตามหลักประชาธิปไตยและรับผิดชอบ ร่วมกันของบรรดาสมาชิก

การเลือกตั้งผู้แทนในการบริหารจัดการองค์กร และเป็นสิทธิและความรับผิดชอบของสมาชิก รวมถึงการออกข้อบังคับของสหกรณ์ การมอบหมายนโยบายให้คณะกรรมการดำเนินการสหกรณ์ไปดำเนินการ คณะกรรมการดำเนินการมีหน้าที่แต่งตั้งเจ้าหน้าที่ คือผู้จัดการสหกรณ์เท่านั้น เป็นผู้ทำหน้าที่และ

มีความรับผิดชอบ บริหารสหกรณ์ตามนโยบายที่คณะกรรมการดำเนินการกำหนดก็คือการให้บริการแก่มวลสมาชิกสหกรณ์นั่นเอง

การลงทุนในสหกรณ์กระทำโดยสมาชิก ด้วยการถือหุ้นเพื่อใช้เงินทูลนั้นในการดำเนินธุรกิจ ด้วยการจัดหาบริการด้านต่างๆ ให้แก่มวลสมาชิก หากเงินทุนไม่เพียงพอ สามารถ จัดหาเงินทุนด้วยการกู้ยืม การขอรับการอุดหนุนจากแหล่ง ต่างๆ ได้แต่การบริหารจัดการเงินทุนต้องอยู่บนพื้นฐานของความสมดุลระหว่างสินทรัพย์ กับ หนี้สินและทุนสหกรณ์เป็นองค์การเศรษฐกิจ จึงต้องมีความสามารถในการบริหารเงินทุนให้มีประสิทธิภาพ และเป็นไปอย่างเปิดเผย มีการตรวจสอบบัญชี และการตรวจสอบกิจการ ซึ่งสามารถตรวจสอบโดย เจ้าหน้าที่ของรัฐบาล หรือขบวนการสหกรณ์โดยจัดจ้างบริษัทเอกชนภายนอกก็ได้

สหกรณ์ในประเทศไทยมี 6 ประเภทคือ สหกรณ์การเกษตร สหกรณ์ประมง สหกรณ์นิคม สหกรณ์ออมทรัพย์ สหกรณ์ร้านค้า สหกรณ์บริการ และสหกรณ์เครดิตยูเนียน และสหกรณ์แท็กซี่จัดเป็นหนึ่งในสหกรณ์บริการ

สหกรณ์แท็กซี่ เป็นการดำเนินการกิจการเกี่ยวกับการซื้อ ขาย ให้เช่ารถแท็กซี่ และบริการอื่นๆ เกี่ยวกับรถแท็กซี่ แท็กซี่ให้เช่าจำนวนมาอยู่ภายใต้การดำเนินงานของสหกรณ์แท็กซี่ นอกเหนือจากการเป็นบริษัท ห้างหุ้นส่วน ธุรกิจเจ้าของคนเดียว

สหกรณ์แท็กซี่รับสมัครสมาชิก 2 ประเภท แบ่งออกเป็น

ก) ประเภทบุคคล ผู้สมัครเป็นสมาชิกต้องยื่นใบสมัครต่อคณะกรรมการ ดำเนินการตามแบบที่กำหนดไว้โดยมีสมาชิกคนหนึ่งในสหกรณ์ลงชื่อรับรอง เมื่อคณะกรรมการพิจารณาแล้วผู้สมัครมีคุณสมบัติถูกต้อง ให้แจ้งให้ผู้สมัครนั้น ลงลายมือชื่อของตนในทะเบียนสมาชิก พร้อมชำระค่าธรรมเนียมแรก เข้า และ ชำ ระ ค่า หุ้ น ตาม จ ำน ว น ที่ จะ ถื อ ใ ห้ ค ร บ ถั ว น จึ ง ถื อ ว า เ ป็น ส ม า ชิ ก ส ม บู ร ณ์ และให้คณะกรรมการเสนอเรื่องการรับสมัครสมาชิกใหม่ให้ที่ประชุมใหญ่ทราบ ในคราวถัดไป กรณีคณะกรรมการมีมติไม่อนุมัติ สหกรณ์จะแจ้งให้ผู้สมัครรับทราบภายใน 45 วันหากพ้นกำหนดนี้ไปถือว่าเห็นเป็นการสมควร และให้เข้ารับเป็นสมาชิก ได้ตั้งแต่วันที่ได้ชำระค่าหุ้นและค่าธรรมเนียมแรกเข้า

ข) ประเภทนำรถเข้าร่วมสหกรณ์ จะมีการกำหนดคุณสมบัติของรถ อาทิ เช่น เป็นรถใหม่ ที่มีขนาดเครื่องยนต์ไม่ต่ำกว่า 1500 cc หรือเป็นรถที่ใช้แล้วที่มีสภาพรถดี ใช้ไม่เกิน 2 ปี และวิ่งไม่เกิน 20,000 กิโลเมตร เครื่องยนต์ไม่ต่ำกว่า 1500 cc ต้องติดตั้งอุปกรณ์ต่างๆ ตามที่กรมขนส่งทางบกกำหนด ต้องมีประกันภัยบุคคลที่ 3 เป็นต้น (สหกรณ์แท็กซี่สุวรรณภูมิ, ม.ป.ป.)

2.2.3 การจดทะเบียนรถยนต์รับจ้าง (แท็กซี่)

การจดทะเบียนรถแท็กซี่ประกอบด้วย 2 ขั้นตอน ได้แก่

1) การขอความเห็นชอบการจดทะเบียน

กรณีบุคคลธรรมดา (เดี่ยว-เหลือ) ผู้ยื่นคำขอต้องเป็นผู้ได้รับใบอนุญาตขับรถยนต์สาธารณะ และต้องไม่มีชื่อเป็นผู้ถือกรรมสิทธิ์และสิทธิครอบครองในทะเบียนรถยนต์รับจ้าง และจดทะเบียนได้คนละ 1 คัน โดยยื่นหลักฐาน ภาพถ่ายบัตรประชาชน หรือภาพถ่ายบัตรอื่นซึ่งใช้แทนบัตรประจำตัวประชาชน และใบอนุญาตขับรถยนต์สาธารณะที่ยังไม่สิ้นอายุ พร้อมภาพถ่าย

กรณีนิติบุคคล ถ้าเป็นห้างหุ้นส่วนสามัญ ให้ยื่นคำขอพร้อมหลักฐานรายชื่อผู้เป็นหุ้นส่วนทุกคน พร้อมด้วยภาพถ่ายบัตรประชาชน ของผู้เป็นหุ้นส่วนทุกคน หนังสือรับรองนิติบุคคลออกไว้ไม่เกิน 1 ปี พร้อมด้วยภาพถ่ายบัตรประจำตัวประชาชนของผู้มีอำนาจ

ถ้าเป็นห้างหุ้นส่วนสามัญจดทะเบียน ห้างหุ้นส่วนจำกัด บริษัทจำกัด บริษัทมหาชน จำกัด) ต้องใช้ภาพถ่ายหนังสือบริษัทหรือสนธิข้อบังคับฉบับตีพิมพ์

ถ้าเป็นภาพถ่ายใบสำคัญรับจดทะเบียน และรายชื่อสมาชิกของสหกรณ์ฉบับที่นายทะเบียนสหกรณ์รับรองไว้ไม่เกิน 1 ปี พร้อมด้วยภาพถ่ายข้อบังคับสหกรณ์

พร้อมด้วยตัวอย่างรอยประทับตราของผู้ยื่นคำขอ ๒ ตรา (ถ้ามี) รูปถ่ายสำนักงาน ขนาด 7.60x12.7 ซม. จำนวน 2 รูป หลักฐานแสดงรายละเอียดจำนวนรถที่ประสงค์ใช้ประกอบการซื้อขายสื่อสารและสถานที่เก็บรักษา รถไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของจำนวนรถที่ขอจดทะเบียน โดยคิดพื้นที่ 15 ตารางเมตร ต่อรถ 1 คัน

ถ้านายทะเบียนเห็นชอบการจดทะเบียนแล้ว ผู้ยื่นคำขอทั้งนิติบุคคลและบุคคลธรรมดา ต้องยื่นคำขอต่อนายทะเบียน พร้อมด้วยหลักฐาน (หนังสืออนุญาตให้นำรถไปจดทะเบียน) ตามที่ได้พิจารณาเห็นชอบแล้ว นำรถมาตรวจสภาพ และขอจดทะเบียนรถภายใน ๕๐ วัน นับแต่วันที่ได้รับหนังสือ หากไม่นำรถมาจดทะเบียนหรือจดทะเบียนหรือจดทะเบียนไม่ครบตามจำนวนที่ขอ ให้ถือว่าไม่ประสงค์จะขอจดทะเบียนรถอีกต่อไป และได้รับความเห็นชอบตามจำนวนรถที่ได้จดทะเบียนแล้วเท่านั้น

2) การนำรถมาจดทะเบียนเป็นรถยนต์รับจ้าง (รถแท็กซี่) รถต้องมีคุณสมบัติดังนี้

- รถที่นำมาจดทะเบียนต้องเป็นรถใหม่ หรือเป็นรถที่มีอายุการใช้งานไม่เกิน ๒ ปี นับแต่วันจดทะเบียนครั้งแรกและใช้งานมาแล้วเป็นระยะทางไม่เกิน ๒๐,๐๐๐ กม.
- ลักษณะรถ รถเก๋งสองตอน รถเก๋งสองตอนแวน รถเก๋งสามตอน รถเก๋งสามตอนแวน รถยนต์นั่งสองตอน รถยนต์นั่งสองตอนแวน รถยนต์นั่งสามตอน รถยนต์นั่งสามตอนแวน

- เครื่องยนต์ต้องมีความจุของกระบอกสูบรวมกันไม่ต่ำกว่า ๑,๕๐๐ ซีซี ห้ามติดเซ็นทรัลล็อก และฟิล์มกรองแสง
- สีรถ ถ้าเป็นรถยนต์รับจ้างของบุคคลธรรมดา ให้ใช้สีเขียวและสีเหลือง ถ้าเป็นรถยนต์รับจ้างของนิติบุคคล ให้ใช้สีเฉพาะที่ไม่ซ้ำกับสีที่จดทะเบียนไว้แล้ว และมีข้อความบอกสถานที่ประกอบการให้เขารถนั้น
- รถยนต์รับจ้างให้มีอายุการใช้งานได้ไม่เกิน 9 ปี นับแต่วันจดทะเบียนครั้งแรก ต้องมีและใช้มาตรค่าโดยสาร ตามแบบหรือชนิดที่ได้รับความเห็นชอบจากกรมการขนส่งทางบกไว้ด้านซ้ายของผู้ขับรถ
- ต้องมีและใช้เครื่องสื่อสาร ตามแบบหรือชนิดที่ได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ หรือเครื่องสื่อสารประเภทอื่นที่กรมการขนส่งทางบกให้ความเห็นชอบ
- ต้องมีและใช้ส่วนควบและเครื่องอุปกรณ์ของรถที่ใช้ก๊าซธรรมชาติอัด (NGV) เป็นเชื้อเพลิงหรือใช้ร่วมกับน้ำมันเชื้อเพลิง
- ต้องมีเครื่องหมายเป็นอักษรโรมัน "TAXI-METER" ขนาดสูงไม่น้อยกว่า 7 ซม. เส้นหน้าของตัวอักษร 1.2 ซม. ภายในกรอบขนาดไม่น้อยกว่า 60x15 ซม. ติดตั้งไว้ในแนวอนบนหลังการถและให้มีแสงไฟพร้อมด้วยกรอบที่บังคับแสง ให้เห็นเครื่องหมายได้ชัดเจนในเวลากลางวัน
- ต้องมีเครื่องหมายอักษร "ว่าง" เมื่อไม่มีผู้โดยสาร โดยติดตั้งไว้ด้านซ้ายของคนขับ ซึ่งสามารถมองเห็นได้ชัดเจนจากภายนอกทั้งเวลากลางวันและกลางคืน
- ต้องแสดงเครื่องหมาย "งัดรับจ้าง" ที่มีพื้นสีขาวกรอบสีแดงขนาดไม่น้อยกว่า 10x22 ซม. เส้นกรอบหนา 0.5 ซม. ตัวอักษรคำว่า "งัดรับจ้าง" ให้มีสีแดงขนาดความสูงไม่น้อยกว่า 5 ซม. เส้นตัวอักษรหนาไม่น้อยกว่า 0.6 ซม.
- ต้องจัดให้มีกรอบสำหรับติดบัตรประจำตัวผู้ขับรถไว้ด้านหน้ารถในลักษณะที่ผู้โดยสารสามารถมองเห็นได้ชัดเจน
- ต้องมีเครื่องหมายเป็นหมายเลขทะเบียน พื้นสีเหลือง ตัวอักษรสีดำ ทำด้วยโลหะ ติดไว้ที่แนวกึ่งกลางประตูรถตอนหลังด้านในได้ขอบกระจกทั้งสองข้าง
- ต้องมีเครื่องหมายเป็นข้อความ "แท็กซี่บุคคล" หรือ "ขีอนิติบุคคล" หมายเลขทะเบียนรถ และข้อความ "โรงเรียนแท็กซี่ โทร.1584" ไว้ที่ประตูตอนหน้าด้านนอกทั้งสองข้าง โดยต้องใช้สีที่ตัดกับสีของตัวรถให้เห็นได้ชัดเจน

- จัดให้มีประกันภัย 2 อย่าง คือ ประกันภัยตาม พ.ร.บ.คุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถฯ และประกันภัยอย่างน้อยชั้น 3 คุ้มครองความเสียหายอันเกิดจากการใช้รถรับจ้างแต่ละคัน

อัตราค่าโดยสาร

ระยะทาง	1 กิโลเมตรแรก	35.00 บาท
ระยะทางกิโลเมตรที่ 2	ขึ้นไปถึงกิโลเมตรที่ 12	กิโลเมตรละ 5.00 บาท
ระยะทางกิโลเมตรที่ 12	ขึ้นไปถึงกิโลเมตรที่ 20	กิโลเมตรละ 5.50 บาท
ระยะทางกิโลเมตรที่ 20	ขึ้นไปถึงกิโลเมตรที่ 20	กิโลเมตรละ 6.00 บาท
ระยะทางกิโลเมตรที่ 40	ขึ้นไปถึงกิโลเมตรที่ 60	กิโลเมตรละ 6.50 บาท
ระยะทางกิโลเมตรที่ 60	ขึ้นไปถึงกิโลเมตรที่ 80	กิโลเมตรละ 7.50 บาท
ระยะทางกิโลเมตรที่ 80	ขึ้นไป	กิโลเมตรละ 8.50 บาท

กรณีรถไม่สามารถเคลื่อนที่หรือเดินรถต่อไปได้เกินกว่า 6 กิโลเมตรต่อชั่วโมงอัตรานาทีละ 1.50 บาท

ค่าบริการพิเศษ

- กรณีเรียกใช้บริการผ่านศูนย์วิทยุสื่อสาร 20 บาท/เที่ยว
- กรณีเรียกจากท่าอากาศยานกรุงเทพ ณ จุดที่การทำอากาศยานกำหนดไว้ 50 บาท/เที่ยว

หมายเหตุ : ค่าโดยสารดังกล่าวไม่รวมค่าทางด่วน ซึ่งผู้โดยสารต้องจ่ายเอง

ขอบเขตการใช้อัตราค่าโดยสาร การใช้อัตราค่าโดยสารตามที่กำหนด ให้ใช้ในเขตพื้นที่ตามแนวนอนที่เชื่อมต่อระหว่างจุดสิ้นสุด ที่กำหนด และให้ครอบคลุมถึงถนนสายย่อย ตรอก หรือซอยที่เชื่อมต่อออกไปจากแนวเขต และจุดสิ้นสุด ดังกล่าวในรัศมีไม่เกิน ๒ กิโลเมตร

ทิศเหนือ

- (ก) ถ.พหลโยธิน สิ้นสุดที่ห้างสรรพสินค้าฟิวเจอร์พาร์ค สาขารังสิต
- (ข) ถ.รังสิต - ปทุมธานี สิ้นสุดที่ สะพานข้ามทางรถไฟ
- (ค) ถ.รังสิต - นครนายก สิ้นสุดที่ คลองสาม
- (ง) ถ.ติวานนท์ สิ้นสุดที่ ทางแยกสวนสมเด็จพระเจ้า

ทิศตะวันออกเฉียงเหนือ

- (ก) ถ.ลำลูกกา สิ้นสุดที่ คลอง ๔
- (ข) ถ.สายไหม สิ้นสุดที่ ทางแยกถนน กม.๑๑
- (ค) ถ.หทัยราษฎร์ สิ้นสุดที่ทางแยกถนนวัดคูบัว
- (ง) ถ.นิมิตรใหม่ สิ้นสุดที่ วัดบัวแก้ว

ทิศตะวันออก

- (ก) ถ.ราษฎร์อุทิศ สิ้นสุดที่ สถานีตำรวจนครบาลหนองจอก ถ.เลียบวารี
- (ข) ถ.บุรีภิรมย์ สิ้นสุดที่ ทางแยกถนนสังฆสันติสุข ตัดกับถนนอยู่วิทยา
- (ค) ถ.สุวินทวงศ์ สิ้นสุดที่ ทางแยกสุวินทวงศ์ ตัดถนนเชื่อมสัมพันธ์และถนนฉลองกรุง
- (ง) ถ.หลวงแพ่ง สิ้นสุดที่ ซอยหลวงแพ่ง ๑ (ซอยวัดพลมานีย์)
- (จ) ถ.ราษฎร์อุทิศ สิ้นสุดที่ หลักเขตกรุงเทพมหานครกับ จังหวัดสมุทรปราการ (ถ.วัดกิ่งแก้ว)
- (ฉ) ถ.กรุงเทพ - ชลบุรี สิ้นสุดที่ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ (สายใหม่)

ทิศตะวันออกเฉียงใต้

- (ก) ถ.บางนา - ตราด สิ้นสุดที่ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ
- (ข) ทางด่วนบูรพาวิถี สิ้นสุดที่ ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ
- (ค) ถนนศรีนครินทร์ สิ้นสุดที่ทางแยกถนนเทพารักษ์

ทิศใต้

- (ก) ถ.สุขุมวิท สิ้นสุดที่ตลาดสดปู่เจ้าสมิงพราย และตามแนวถนนปู่เจ้าสมิงพราย ถึงท่าเรือแม่น้ำเจ้าพระยา
- (ข) ถ.สุขสวัสดิ์ สิ้นสุดที่ โรงเรียนราชประชาสมาสัย
- (ค) ถ.ประชาอุทิศ สิ้นสุดที่ ทางแยกถนนครุין
- (ง) ถ.บางขุนเทียน สิ้นสุดที่ ทางแยกวัดหัวกระบือ
- (จ) ถ.ธนบุรี - ปากท่อ สิ้นสุดที่ ทางแยกถนนวงแหวนรอบนอก

ทิศตะวันออกเฉียงใต้

- (ก) ถ.เอกชัย สิ้นสุดที่ ทางแยกถนนบางบอน 3
- (ข) ถ.เพชรเกษม สิ้นสุดที่ หลักเขตกรุงเทพมหานคร กับจังหวัดนครปฐม
- (ค) ถ.เลียบคลองทวีวัฒนา สิ้นสุดที่ สถานีตำรวจนครบาลศาลาแดง

ทิศตะวันตก

- (ก) ถ.ปิ่นเกล้า - นครชัยศรี สิ้นสุดที่ ทางแยกถนนพุทธมณฑลสายสอง
- (ข) ถ.รัตนธิเบศร์ สิ้นสุดที่ ทางแยกถนนรัตนธิเบศร์บรรจบวงแหวนรอบนอก

กรณีการจ้างนอกขอบเขตการใช้อัตราค่าโดยสารจะตกลงราคา หรือเก็บตามมิเตอร์ก็ได้

เครื่องแต่งกายผู้ขับขีรถแท็กซี่

ผู้ขับขีรถแท็กซี่ในขณะขับรถ ต้องแต่งกายให้สะอาดสุภาพเรียบร้อย และรัดกุมด้วยเครื่องแต่งกาย ดังนี้

1. เสื้อเชิ้ตคอพับ แขนยาว หรือแขนสั้น ไม่มีลวดลาย การสวมเสื้อให้สอดชายล่างของเสื้อให้อยู่ภายในกางเกง
2. กางเกงขายาวสีเดียวกับเสื้อ และไม่มีลวดลาย โดยสีกางเกงอาจจะเข้มกว่าสีเสื้อก็ได้
3. รองเท้าหุ้มส้น หรือหุ้มข้อ (เว้นแต่เท้าเจ็บจนไม่สามารถสวมได้)
4. หมวก ถ้าจะสวมต้องเป็นหมวกทรงหม้อตาล สีเดียวกับเสื้อ
5. ท็อกเสื้อด้านซ้าย ให้ติดชื่อและชื่อสกุล ของผู้ขับขี่เป็นอักษรไทย ขนาดตัวอักษรสูงไม่น้อยกว่า 1.50 เซนติเมตร ตัวอักษรต้องเป็นตัวพิมพ์อ่านได้ง่าย โดยเย็บติดหรือปักไว้ สีของตัวอักษรต้องให้ตัดกับสีเสื้อเห็นได้ชัด และต้องมองเห็นได้ชัดเจนโดยตลอด มิให้มีสิ่งใดปิดบังไว้เลยแม้เพียงบางส่วน

2.2.4 กระบวนการเช่ารถแท็กซี่มาขับเพื่อการประกอบอาชีพ

2.2.4.1 ลำดับขั้นตอนของการให้เช่ารถแท็กซี่

- 1) พิจารณาผู้ที่มาขอเช่ารถ
 - 2) พิจารณาคุณสมบัติผู้ค้าประกัน
 - 3) ทำสัญญาเช่ารถ
 - 4) เก็บประวัติส่วนตัวของผู้เช่ารถ
 - 5) เมื่อถึงเวลาที่ต้องการขับรถผู้เช่ารถจะมาติดต่อที่สำนักงาน เจ้าหน้าที่ที่ดูแลจะบันทึกข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการเช่าครั้งนี้ และตัดสินใจเลือกกรณีให้ผู้เช่า โดยพิจารณาจากประวัติการขับที่ผ่านมา จากนั้นปล่อยรถให้ผู้เช่าไปขับภายในระยะเวลาที่ได้ตกลงกันไว้
 - 6) เมื่อถึงเวลาส่งกะผู้เช่ารถจะต้องนำรถมาคืนให้ที่สำนักงาน โดยจะมีเจ้าหน้าที่มาคอยตรวจสอบสภาพรถ ในระหว่างนี้ผู้เช่าจะมาติดต่อที่สำนักงานอีกทีเพื่อชำระค่าเช่ารถ เจ้าหน้าที่จะทำการบันทึกข้อมูลการรับรถ จำนวนเงิน และเวลาที่ส่งกะลงในสมุดของทางอยู่ จากนั้นจะลงชื่อในสมุดเล่มเล็กที่ผู้เช่ารถเก็บไว้กับตัวว่าได้ส่งรถและชำระเงินเรียบร้อยแล้ว
 - 7) ในกรณีที่รถเกิดอุบัติเหตุ ผู้เช่าจะโทรศัพท์ติดต่อมายังสำนักงานเพื่อแจ้งสถานที่เกิดเหตุ และลักษณะของการเกิดอุบัติเหตุ ทางสำนักงานจะส่งเจ้าหน้าที่ออกไปดูแล
- ก. หากเป็นกรณีที่คู่กรณีผิดจะให้ทางคู่กรณีจัดการชดใช้ความเสียหาย

ข. หากผู้เช่ารถเป็นฝ่ายผิด เจ้าหน้าที่ของอู่จะทำการเรียกบริษัทประกันมาดำเนินการ เพื่อให้บริษัทประกันชดเชยค่าสินไหมทดแทนให้กับคู่กรณี

2.2.4.2 การเช่ารถแท็กซี่ของผู้ขับขี่ ผู้ขับขี่จะต้องนำเอกสารประกอบด้วยสำเนาทะเบียนบ้าน สำเนาบัตรประชาชน สำเนาใบขับขี่ สำเนาบัตรติดหนึ่ารถ เงินค้ำประกัน แผนที่ ที่อยู่ปัจจุบัน และเอกสารผู้ค้ำประกัน ซึ่งประกอบด้วยสำเนาทะเบียนบ้าน สำเนาบัตรประชาชน และแผนที่ ที่อยู่ปัจจุบันของผู้ค้ำประกัน

2.2.4.3 เงื่อนไขในการเช่ารถแท็กซี่

- 1) การคืนเงินค้ำประกัน บริษัทจะคืนเงินค้ำประกันให้หลังจากหักหนี้สินคงค้าง แล้วมีเงินค้ำประกันคงเหลือคืนเงิน ภายใน 30 วัน หลังจากหยุดขับรถ
- 2) ระหว่างที่ผู้เช่า เช่ารถอยู่บริษัทต้องสามารถติดต่อกับผู้เช่าได้ตลอดเวลา
- 3) ผู้เช่าจะต้องส่งค่าเช่ารถทุกวัน
- 4) กรณีผู้เช่าขับควกะบริษัทต้องสามารถติดต่อกับผู้เช่าได้ตลอดเวลาและต้องส่งค่าเช่ารถทุกวัน
- 5) กรณีขับรถกะเดียว แล้วต้องการจะควรถ ผู้เช่าต้องแจ้งให้บริษัททราบล่วงหน้าก่อนทุกครั้ง

2.2.5 การเข้าร่วมเป็นเครือข่ายศูนย์วิทยุแท็กซี่

ศูนย์วิทยุแท็กซี่เป็นธุรกิจบริการผู้โดยสารที่ต้องการใช้บริการรถแท็กซี่ โดยประสานกับอู่ให้เช่ารถแท็กซี่ที่เป็นพันธมิตร รถแท็กซี่ที่ให้บริการจะติดตั้งวิทยุสื่อสารเพื่อรับข่าวสารจากศูนย์ฯ เมื่อมีผู้โดยสาร โทรเข้ามาแจ้งความประสงค์จะใช้บริการ โดยการแจ้งจุดที่รับผู้โดยสาร จุดหมายที่ต้องการ ไปถึง และเวลาที่ต้องการเดินทาง ศูนย์ฯจะประสานงานให้รถแท็กซี่ที่พร้อมให้บริการซึ่งอยู่ใกล้บริเวณจุดที่รับผู้โดยสาร หรือรถแท็กซี่ที่ประสงค์จะให้บริการไปรับผู้โดยสารตามที่ระบุข้อมูลมา

ตัวอย่างรายละเอียดการดำเนินงานของศูนย์บริการแท็กซี่มีดังต่อไปนี้

1. ทางศูนย์ฯไม่ได้เป็นเจ้าของรถแท็กซี่ เป็นเพียงตัวกลางเชื่อมระหว่างสมาชิกแท็กซี่กับผู้โดยสาร หากมีปัญหาใดๆเกิดขึ้นทางศูนย์ฯจะประสานงานแก้ไขปัญหาให้ดีที่สุด
2. ค่าบริการเรียกผ่านศูนย์ฯให้กับผู้ขับรถแท็กซี่ 20 บาท
3. ข้อมูลการเดินทางทุกครั้งจะถูกจัดเก็บบันทึกไว้เพื่อความปลอดภัยของลูกค้า หากมีปัญหาลูกค้าสามารถติดต่อเพื่อขอข้อมูลจากทางศูนย์ฯ ได้ทันที การใช้บริการครั้งต่อไปกรุณาแจ้งเบอร์โทรศัพท์ที่ให้ไว้ในครั้งแรก เพื่อความรวดเร็วในการให้บริการลูกค้า
4. หากภายใน 30 นาที ยังไม่มีรถแท็กซี่ไปรับลูกค้า สามารถแจ้งเจ้าหน้าที่ติดตามรถ

5. เมื่อลูกค้าต้องการยกเลิกแท็กซี่ที่เรียกไว้ สามารถแจ้งทางศูนย์แจ้งยกเลิกกับแท็กซี่ได้ทันที แต่หากรถแท็กซี่ไปรับลูกค้าแล้ว แต่ลูกค้าเปลี่ยนใจไม่เดินทางควรพิจารณาให้ค่าเสียเวลา 50 บาท แก่ผู้ขับแท็กซี่

6. ไม่รับงานส่งสิ่งของในกรณีที่ไม่มีผู้โดยสารโดยสารไปกับรถแท็กซี่ กรณีที่เกิดข้อผิดพลาด สูญหาย สูญเสีย ทางศูนย์ฯ ไม่รับผิดชอบสิ่งของนั้นๆ

7. ผู้โดยสารที่มีสัมภาระจำนวนมาก หรือมีสัตว์เลี้ยงกรุณาแจ้งให้เจ้าหน้าที่รับทราบด้วยทุกครั้ง เพื่อความสะดวกในการจัดหารถ (วิทยุแท็กซี่, ม.ป.ป.)

2.2.6 รายชื่อธุรกิจให้เช่าแท็กซี่ในกรุงเทพมหานคร

2.2.6.1 ธุรกิจให้เช่ารถแท็กซี่ที่เป็นบริษัทและห้างหุ้นส่วน

ชื่อบริษัท	ที่ตั้งสำนักงาน	หมายเลขโทรศัพท์
1. บ.กรุงสยามอินเตอร์ธุรกิจ จก.	614-6418/6-7-8-9 ถนนสาธุประดิษฐ์ แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพฯ	0-2213-2729-30
2. บ.การ์เด็นริสอร์ทอินท์ จก.	51/416-418 ซอยลาดพร้าว 130 ถนนลาดพร้าว แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ	0-2278-0511, 0-2377-4089
3. บ.เจ. ยู. เค. จก.	77 ถนนท่าเรือ แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ	0-2249-2777
4. บ. ช.พัฒนาแท็กซี่ จก.	135-137 ถนนบรรทัดทอง แขวงถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพฯ	0-2213-6906, 0-2216-6428
5. บ.ชัยชนะแอลพีจีแก๊ส จก.	181/162 ถนนอิสระภาพ แขวงบ้านช่างหล่อ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพฯ	0-2433-7550
6. บ.ชัยมงคลขนตรกิจ จก.	39 ซอยสุขุมวิท 105 (ลาซาล) หมู่ 3 ถนน สุขุมวิท แขวงบางนา เขตพระโขนง กรุงเทพฯ	0-2249-5424
7. บ.ไชแรม จก.	61/42 ถนนสุนทรโกษา แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ	0-2249-5973
8. บ.คิคสันทรานสปอร์ตเตชั่น จก.	392/61 ถนนมหาราช แขวงพระบรมมหาราชวัง เขตพระนคร กรุงเทพฯ	
9. บ.เคลต้าอินเตอร์เทรด จก.	20/221 ซอยเสือใหม่อุทิศ ถนนรัชดาภิเษก แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพฯ	0-2275-5771

10.	บ.ไคม่อน คาร์ส จก.	40/1 ซอยสวนสน ถนนสุขาภิบาล 3 แขวง หัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ	0-2245-1496, 0-2247-7824
11.	บ.ทิพย์เมฆเซอร์วิส จก.	2574/37 ถนนกรุงเทพ-นนทบุรี แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ	0-2245-4522, 0-2245-4519
12.	บ. ทุมิตอร์ทรานสปอร์ต จก.	99/89 ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ	0-2246-9991-3
13.	บ. แท็กชีปวงชน จก.	670/929 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงบางพลัด เขตบางพลัด กรุงเทพฯ	0-2441-9317, 0-2441-9289
14.	บ. แท็กชีมิเตอร์คอมเพล็กซ์ จก.	1122/12-13 ถนนพระราม 4 แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตยานนาวา กรุงเทพฯ	0-2249-7262, 0-2249-1469
15.	บ.แท็กชีมิเตอร์ทรานสปอร์ต จก.	1122/12-13 ถนนพระราม 4 แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตยานนาวา กรุงเทพฯ	0-2249-7262, 0-2249-1469
16.	บ. แท็กชีมิเตอร์ไลฟ์ จก.	9/83-84 ถนนศรีนครินทร์ แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพฯ	0-2748-1165-79
17.	บ.แท็กชีมิเตอร์สปอร์ตเวย์ จก.	1122/12-13 ถนนพระราม 4 แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตยานนาวา กรุงเทพฯ	
18.	บ. ไทยเอชสินทรัพย์ จก.	999 หมู่ 10 ถนนสุขาภิบาล 1 แขวงคลองกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	0-2519-4224 0-2519-5005
19.	บ. นครชัยทรานสปอร์ตเตชั่น จก.	26/71-72 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงวัดท่าพระ เขตบางกอกใหญ่ กรุงเทพฯ	0-2467-1780-1
20.	บ. นครหลวงแท็กชี จก.	93/12 ถนนสุขุมมิตร แขวงวัดโสมนัส เขตป้อมปราบศัตรูพ่าย กรุงเทพฯ	0-2215-9563
21.	บ. บางกอกร่วมทุนแท็กชี จก.	84 ซอยสุคันธาราม ถนนพระราม 5 แขวงสวนจิตรลดา เขตดุสิต กรุงเทพฯ	0-2241-5535
22.	บ. บางบอนอินเตอร์กรุ๊ป จก.	49/36 หมู่ 9 ถนนสุขาภิบาล 1 แขวงบางบอน เขตบางขุนเทียน กรุงเทพฯ	
23.	บ. บางมดแท็กชี จก.	187/3 หมู่ 2 ถนนพุทธบูชา แขวงบางมด เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพฯ	0-2481-8367
24.	บ. บางอ้อลิซซิ่ง จก.	171/1 ถนนจรัญสนิทวงศ์ แขวงบางอ้อ	0-2435-2737-40

	เขตบางพลัด กรุงเทพฯ	
25. บ. ประกอบการแท็กซี่มิเตอร์ จก.	19/8 หมู่ 13 ถนนประชาอุทิศ แขวงวังทองหลาง เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ	
26. บ. ประสิทธิภาพธุรกิจ จก.	19/341 หมู่ 10 ถนนสายบางแวก แขวงบางแวก เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	
27. บ. พระราม 9 ทรานสปอร์ต จก.	98 ถนนพระราม 9 แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ	0-2319-7331
28. บ. ฟรีเวล จก.	1533/1 ถนนสุขุมวิท แขวงพระโขนง เขตคลองเตย กรุงเทพฯ	0-2393-0334
29. บ. พูนทวีทรานสปอร์ต จก.	433 ถนนอาจณรงค์ แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ	0-2745-2404
30. บ. พี.พี.แท็กซี่มิเตอร์ จก.	1036 ซอยอัญมณี ถนนปิ่นเกล้า-นครไชยศรี แขวงสาทรธรรมสพน์ เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ	0-2275-8098
31. บ. มังกรทองแท็กซี่มิเตอร์ จก.	81/9 หมู่ 4 ถนนสวนผัก แขวงตลิ่งชัน เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ	0-2435-1724, 0-2424-4376
32. บ. มิเตอร์แท็กซี่เสรี จก.	3/95 ซอยร่วมศิริมิตร ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพฯ	0-2278-5275
33. บ. มิวังชายส์ จก.	674/67 ถนนพระราม 6 แขวงทุ่งพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ	0-2216-7628-9
34. บ. ย่งเชี่ยแท็กซี่ จก.	461/1 ซอยเจริญนคร 40 แขวงบางลำภูล่าง เขตคลองสาน กรุงเทพฯ	0-2439-1557-9
35. บ. ยูไนเต็ดกราวด์เซอร์วิส จก.	1184/37 ซอยเสนานิคม 1 ถนนพหลโยธิน 32 แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพฯ	0-2513-6551
36. บ. ร่วมกิจการรถแท็กซี่ จก.	335/1 ถนนลาดหญ้า แขวงสามเด็เจ้าพระยา เขตคลองสาน กรุงเทพฯ	0-2437-0312-4
37. บ. ร่วมใจแท็กซี่ จก.	1653/1 ถนนจันทน์ แขวงทุ่งวัดดอน เขตสาทร กรุงเทพฯ	0-2252-0954

38.	บ. รวมแท็กซี่ไทย จก.	70 ถนนจักรพรรดิพงษ์ แขวงวัดโสมนัส เขตป้อมปราบศัตรูพ่าย กรุงเทพฯ	0-2282-2699, 0-2281-5195
39.	บ. รวมไทยแท็กซี่ จก.	70 ถนนจักรพรรดิพงษ์ แขวงวัดโสมนัส เขตป้อมปราบศัตรูพ่าย กรุงเทพฯ	0-2282-2699, 0-2282-3357
40.	บ. รัชดาแท็กซี่ จก.	2 ซอยเพิ่มสิน ถนนประชาสงเคราะห์ แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ	
41.	บ. รัตนโกสินทร์แท็กซี่ จก.	229/11 ถนนเพชรเกษม แขวงปากคลองภาษีเจริญ เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	0-2243-4699, 0-2243-2937
42.	บ. ไรส์ซึ่งอิมเม็กซ์ จก.	14/12 หมู่ 13 แขวงบางหว้า เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	0-2802-2715
43.	บ. วี. แอนด์ คับบลิว. คาร์เร้นท์ จก.	369/1 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ	0-2278-1642
44.	บ. วี. ที. พี. แท็กซี่เซอร์วิส จก.	177/3-4 ซอยพญานาค ถนนพระราม 6 ใต้ใหม่ แขวงถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพฯ	0-2215-3912
45.	บ. สยามจีแท็กซี่ จก.	40 ถนนเพชรบุรี แขวงถนนเพชรบุรี เขตราชเทวี กรุงเทพฯ	0-2215-7725
46.	บ. สวณมะลิแท็กซี่ จก.	296/1 ถนนเจริญนคร แขวงคลองตันไทร เขตคลองสาน กรุงเทพฯ	0-2355-8200, 0-2438-2448
47.	บ. สวณสยามแท็กซี่ จก.	109/53 หมู่ 4 แขวงบึงกุ่ม เขตบึงกุ่ม กรุงเทพฯ	0-2919-6292
48.	บ. สันทะพพิทักษ์ จก.	271/3 หมู่ 3 ถนนเพชรเกษม แขวงบางแคเหนือ เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	0-2413-3591
49.	บ. สาธารณร์เร้นท์ จก.	6/8, 6/9 ถนนสาทรเหนือ แขวงสีลม เขตบางรัก กรุงเทพฯ	0-2237-4404
50.	บ. สุขสวัสดิ์แท็กซี่ จก.	399/1 หมู่ 11 ถนนสุขสวัสดิ์ แขวงบางปะกอก เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพฯ	0-2476-2266
51.	บ. เสรีเสริมกิจ จก.	991 ถนนอิสระภาพ แขวงหิรัญรูจี เขตธนบุรี กรุงเทพฯ	0-2465-3201
52.	บ. แหลมทองเสริมกิจ จก.	1104 ถนนนครไชยศรี แขวงถนนนครไชยศรี	0-2241-4597

	เขตคูสิต กรุงเทพฯ	
53. บ. อาร์. ยู. อาร์. เอ. ทรานสปอร์ต	194 ซอยสีรินทร 7 ถนนเจริญสุขนิทวงศ์ แขวงบางบำหรุ เขตบางพลัด กรุงเทพฯ	0-2435-5996
54. บ. อารมย์ดีแท็กซี่มอเตอร์ จก.	19/8 หมู่ 13 ถนนประชาอุทิศ แขวงวังทองหลาง เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ	0-2718-5435, 0-2718-5432
55. บ. อินเตอร์เรเซีย จก.	51/416-418 ชั้น 3 ถนนลาดพร้าว แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ	0-2368-1697
56. บ. เอกราชทรานสปอร์ต จก.	53/15 ซอยร่วมพัฒนา ถนนเจริญสุขนิทวงศ์ แขวงบางบำหรุ เขตบางพลัด กรุงเทพฯ	0-2223-5907
57. บ. เอ็ม แอนด์ แฟร์มิลี่ จก.	36-38 ซอยโชฎีก ถนนเจริญกรุง แขวงตลาดน้อย เขตสัมพันธวงศ์ กรุงเทพฯ	0-2233-3553
58. บ. เอส. แอนด์ ซี. แท็กซี่ จก.	90/11 ซอยทรงสะอาด ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพฯ	0-2227-1220
59. บ. โฮวาอินเตอร์เนชั่นแนล จก.	25/15 สุขุมวิท 55 (ซอยทองหล่อ) ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพฯ	0-2214-4777
60. หจก. กู้กันส่ง	1446 ถนนพินุลสงคราม แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ	0-2585-0306
61. หจก. โชคดีมีชัย	3/396 ซอยสุขุมวิท 93 ถนนสุขุมวิท แขวงบางจาก เขตพระโขนง กรุงเทพฯ	0-2332-7094
62. หจก. นิสากรเซอร์วิส	192 ถนนประชาธิปไตย แขวงวัดกัลยาณ์ เขตธนบุรี กรุงเทพฯ	0-2437-1252, 0-2466-1017
63. หจก. บรรทัดทองแท็กซี่	1648/9 ถนนพระราม 6 แขวงรองเมือง เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ	0-2214-5331, 0-2214-4131
64. หจก. พุทธเนรมิตประทีป	114/3 หมู่ 1 ถนนเพชรเกษม แขวงบางแคเหนือ เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	
65. หจก. ลีเซอร์วิส	43/38 หมู่ 3 ถนนเพชรเกษม 41 แขวงบางแค เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	0-2455-4344-5, 0-2413-3457

66.	หจก.สตีฟทัวร์แอนด์ทรานสปอร์ต	1424/235 ถนนประชาสงเคราะห์ แขวงดินแดง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ	0-2275-1975
67.	หจก.สวนหลวงเอ็นจิเนียริง	44 ถนนจักรวรรดิ แขวงสัมพันธวงศ์ เขตสัมพันธวงศ์ กรุงเทพฯ	0-2223-5104, 0-2222-1986
68.	หจก.อาร์.อาร์.ที.เอ็น.ซัพพลาย	263 หมู่ 1 ถนนศรีนครินทร์ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ	0-2721-1175-6
69.	หจก.อาร์.เอส.สันเซอร์วิส	166/3 ซอยยาสูบ 1 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพฯ	

2.2.6.1 ธุรกิจให้เช่ารถแท็กซี่ที่เป็นสหกรณ์

ชื่อสหกรณ์	ที่อยู่	หมายเลขโทร
1. สหกรณ์แท็กซี่กรุงเทพ จำกัด	614-616 ซอยวัดเทพากร ถนนเจริญสนิทวงศ์ แขวงบางพลัด กรุงเทพฯ	0-2424-1859 0-2424-0877
2. สหกรณ์แท็กซี่กรุงเทพ จำกัด	561 ซอยเจริญนคร 65 ถนนเจริญนคร แขวงบุคคโล เขตธนบุรี กรุงเทพฯ	0-2509-8510 0-2509-8511
3. สหกรณ์เจริญเมืองแท็กซี่ จำกัด	1999 ถนนบรรทัดทอง แขวงวังใหม่ เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ	0-2215-1584
4. สหกรณ์แท็กซี่ไทย จำกัด	58/71 ถนนสมเด็จพระเจ้าอยุธยา แขวงสมเด็จพระเจ้าอยุธยา เขตคลองสาน กรุงเทพฯ	0-2437-1860 0-2437-8867
5. สหกรณ์แท็กซี่ธนบุรี จำกัด	1802 ศูนย์การค้าวรรัตน์ แขวงทุ่งวัดดอน เขตสาทร กรุงเทพฯ	0-2287-3345 0-2676-2800
6. สหกรณ์บวรแท็กซี่ จำกัด	61-66 หมู่ที่ 9 ถนนสายบางแวก แขวงบางไผ่ เขตภาษีเจริญ กรุงเทพฯ	0-2410-3495
7. สหกรณ์แท็กซี่รวมมิตร จำกัด	1296/6 ตรงข้ามวัดเชิงหวาย ถนนกรุงเทพ- นนทบุรี แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ	0-2587-7860 0-2587-5592 0-2587-7860
8. สหกรณ์แท็กซี่สยาม จำกัด	2944 ศูนย์การค้าไคร้ฟอิน ซอยลาดพร้าว 130 ถนนลาดพร้าว แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ	0-2377-3832 0-23773833

- | | | |
|---|--|---|
| | กรุงเทพฯ | |
| 9. สหกรณ์สหมิตรแท็กซี่ จำกัด | 1064/124 ซอยเลขพ่วง ถนนพหลโยธิน แขวง
ลาดยาว เขตบางเขน กรุงเทพฯ | 0-2279-0689
0-2278-0166 |
| 10. สหกรณ์แท็กซี่สามัคคีธรรม จำกัด | 2017 แฟลต 17 การเคหะแห่งชาติ ถนน
ประชาสงเคราะห์ แขวง/เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ | 0-2275-1059 |
| 11. สหกรณ์แหลมทองแท็กซี่ จำกัด | 1104 ถนนนครไชยศรี แขวงถนนนครไชยศรี
เขตดุสิต กรุงเทพฯ | 0-2241-4597 |
| 12. สหกรณ์แท็กซี่อาสาสมัคร จำกัด | 688/139 ซอยวัดเทพนารี ถนนเจริญสนิทวงศ์
แขวงบางพลัด เขตบางพลัด กรุงเทพฯ | 0-2433-3231 |
| 13. สหกรณ์แท็กซี่อิสระ จำกัด | 46/2 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย
แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ | 0-2270-1716
0-2279-4862 |
| 14. สหกรณ์ปทุมวันแท็กซี่ จำกัด | 115-119 ถนนรองเมือง แขวงรองเมือง เขตปทุม
วัน กรุงเทพฯ | 0-2216-7628-9
0-2215-9563 |
| 15. สหกรณ์แท็กซี่มหานคร จำกัด | 69 ซ.รองเมือง 1 ถ.รองเมือง แขวงรอง
เมือง เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ | 0-2215-1794 |
| 16. สหกรณ์ธนาสยาม จำกัด | 500 ถ.พระราม 3 แขวงบางโคล่
เขตบางคอแหลม กรุงเทพฯ | 0-2689-1904 |
| 17. สหกรณ์แท็กซี่สุวรรณภูมิ จำกัด | 402 อาคารแกรนด์ทาวเวอร์ซินธ์ ซอยเรวดี
ถนนพระราม 6 แขวงสามเสนใน เขตพญาไท
กรุงเทพฯ | 0-2618-2680-2 |
| 18. สหกรณ์แท็กซี่เพชรเกษม จำกัด | 20/89 ซอยเพชรเกษม 77
แขวงหนองค้างพลู เขตหนองแขม กรุงเทพฯ | 0-2809-9828-9 |
| 19. สหกรณ์แท็กซี่
ประชาสงเคราะห์ จำกัด | 8/2 ซอยประชากรราษฎร์บำเพ็ญ 11
แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ | |
| 20. สหกรณ์บริการวิสาหกิจชุมชน
หนองปรือ สมุทรปราการ | 161 หมู่ 3 ต.หนองปรือ อ.บางพลี
จ.สมุทรปราการ (สาขา) 442 หมู่ 4
แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพฯ | 0-2327-2388 0-2327-2382
FAX: 0-2327-2382 |
| 21. สหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน | 287/195 ซอยรามคำแหง 21 (นวมศรี)
ถนนประดิษฐ์มนูธรรม แขวงวังทองหลาง
เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ | |

2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

เกสส์ดาว สัตย์เจริญและอัญชรี จรัสเอี่ยม (2543) ศึกษาและพัฒนาระบบการจัดการฝ่ายบัญชี และฝ่ายควบคุมรถโดยการสร้าง โปรแกรมสำเร็จรูปมาประยุกต์ใช้ในการดำเนินงาน เพื่อช่วยในการจัดเก็บข้อมูล การสืบค้นข้อมูล การจัดทำรายงาน ทำให้การทำงานภายในมีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยเริ่มจากการศึกษาถึงปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น และนำปัญหาดังกล่าวมาวิเคราะห์ เพื่อให้ทราบถึงความต้องการที่แท้จริงของผู้ใช้ระบบงาน จากนั้นจะออกแบบพัฒนาระบบตามรายละเอียดที่ได้จากการวิเคราะห์ เพื่อให้ได้ระบบการทำงานที่มีประสิทธิภาพในการศึกษาครั้งนี้ได้ทำการพัฒนาระบบการจัดการฝ่ายบัญชีและฝ่ายควบคุมรถของบริษัทรถเช่าซึ่งในปัจจุบันการจัดเก็บข้อมูลการเช่ารถ ข้อมูลประวัติลูกค้า ข้อมูลรถที่เช่า ข้อมูลการต่อพ.ร.บ. ข้อมูลการซ่อมและเปลี่ยนรถจะเป็นงานด้านการจัดเก็บเอกสารและข้อมูลการชำระเงินเพื่อออกไปแจ้งหนี้และใบเสร็จรับเงินให้ลูกค้ายังคงเป็นการออกโดยการเขียนทำให้ระบบการทำงานมีความล่าช้าจึงได้ออกแบบระบบเพื่อให้การทำงานมีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยการออกแบบการรับข้อมูล การออกแบบส่วนแสดงผล การออกแบบระบบควบคุมความปลอดภัย การออกแบบฐานข้อมูล ซึ่งในการออกแบบฐานข้อมูลมีการจัดเก็บข้อมูลเป็นแฟ้ม ได้แก่ แฟ้มข้อมูลการเช่า แฟ้มข้อมูลรถ แฟ้มข้อมูลการชำระเงิน แฟ้มข้อมูลการคืนรถ แฟ้มข้อมูลในการออกไปแจ้งหนี้ แฟ้มข้อมูลการต่อพ.ร.บ. และป้ายวงกลม แฟ้มข้อมูลการเปลี่ยนรถ แฟ้มข้อมูลการส่งรถซ่อม แฟ้มข้อมูลของอัตราค่าเช่า และนำผลที่ได้จากการวิเคราะห์และการออกแบบมาพัฒนาโปรแกรมในการทำงานโดยใช้โปรแกรมไมโครซอฟท์แอ็กเซส เวอร์ชัน 97 ในการจัดการฐานข้อมูลและใช้โปรแกรมวิซวลเบสิก เวอร์ชัน 5.0 เพื่อสร้างโปรแกรมตามที่ได้ออกแบบไว้สำหรับการใช้งานไม่ว่าจะเป็นการบันทึก แก้ไข เพิ่มลบข้อมูล การสืบค้นข้อมูล การคิดคำนวณค่าเช่า และการชำระเงิน รวมทั้งการออกไปแจ้งรับเงิน ใบแจ้งหนี้ ใบอัตราค่าเช่า และการจัดทำรายงานเสนอต่อผู้บริหาร ซึ่งจะต้องนำโปรแกรมที่ได้มาทดสอบหาข้อผิดพลาดและปรับปรุงแก้ไขก่อนที่จะนำโปรแกรมที่ได้ไปติดตั้งใช้งานจริงเมื่อได้ทดสอบการใช้งานของโปรแกรมที่ได้พัฒนาขึ้น โปรแกรมจะสามารถแก้ไขข้อบกพร่องของระบบการทำงานปัจจุบันได้เป็นอย่างดีช่วยลดขั้นตอนและประหยัดเวลาในการทำงานของระบบลดอัตราการสูญหายของข้อมูลและช่วยในการจัดเก็บข้อมูลให้เป็นระเบียบมากขึ้น

นอกจากนั้น ผู้วิจัยได้แนะนำให้สำรองข้อมูลต่าง ๆ ที่มีความสำคัญต่อธุรกิจ เช่น ข้อมูลทางบัญชี ให้จัดเก็บไว้หลายที่ เพราะถ้าข้อมูลในส่วนใดส่วนหนึ่งสูญหาย สามารถเรียกข้อมูลจากส่วนอื่นที่จัดเก็บไว้มาใช้งานได้ รวมทั้งจัดให้มีการพัฒนาโปรแกรม โดยซอฟต์แวร์ที่มีระบบการจัดการฐานข้อมูล ที่มีประสิทธิภาพที่สามารถจัดเก็บข้อมูลและรองรับข้อมูลที่เพิ่มมากขึ้นเพราะโปรแกรมที่ได้จัดทำขึ้นเหมาะสมกับธุรกิจขนาดเล็กถึงปานกลาง แต่ถ้าเป็นธุรกิจขนาดใหญ่สามารถใช้โปรแกรมอื่นได้ ยกตัวอย่างเช่น โปรแกรม Delphi และช่วยตรวจสอบพ.ร.บ. และการออกไปแจ้งหนี้ด้วยสัญญาณเตือนหรือแสดงข้อมูลให้ทราบโดยไม่ต้องเข้า

ไปตรวจสอบข้อมูลในโปรแกรมที่จัดทำขึ้นเพื่อสะดวกในการใช้งาน ซึ่งการทำงานของระบบนี้ควรสามารถเลือกออกรายงานเฉพาะข้อมูลที่ต้องการได้

จักรกฤษณ์ เหมประชิดชัยและคณะ (2543) ศึกษาเรื่อง การจัดการระบบการเก็บเงินค่าเช่า และซ่อมบำรุงในกิจการรถแท็กซี่ สถานประกอบการรถแท็กซี่ให้เช่าที่เป็นตัวอย่างกรณีศึกษานี้ เป็นธุรกิจขนาดย่อมที่มีความยุ่งยากและซับซ้อนในการดำเนินงานไม่มากนัก เนื่องจากยังเป็นกิจการขนาดเล็กที่ดำเนินงานกันในรอบครัว การดำเนินงานในปัจจุบันอาศัยประสบการณ์ทำงานที่คุ้นเคยจากการดำเนินงานกิจการมานาน ส่วนใหญ่ใช้การจดจำข้อมูล และมีการเก็บหลักฐานบันทึกข้อมูลเป็นบางส่วน เช่น บันทึกการรับชำระค่าเช่าและบันทึกการตรวจสอบสภาพรถ แต่การดำเนินงานในส่วนของการจัดเก็บค่าเช่า การซ่อมบำรุง และการจัดการอะไหล่เหล่านั้นยังไม่เป็นระบบเท่าที่ควร ทำให้การทำงานยังมีข้อบกพร่องเกิดขึ้น ซึ่งมักเกิดจากการทำงานที่สับสนเพราะมีการดำเนินงานและข้อมูลที่เกี่ยวข้องอยู่เป็นจำนวนมากพอสมควร ดังนั้นการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจึงต้องมีการจัดการทำงาน และเก็บรวบรวมข้อมูลในส่วนต่าง ๆ ให้เป็นระบบมากยิ่งขึ้น เพื่อที่จะสามารถนำมาใช้ในการดำเนินงานให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ระบบการจัดการฐานข้อมูลที่ดีจึงถูกนำมาเพื่อประยุกต์ใช้ในการแก้ปัญหาดังกล่าว โดยใช้โปรแกรมการจัดการฐานข้อมูลไมโครซอฟต์แอ็กเซส เวอร์ชัน 97 มาใช้ในการจัดการฐานข้อมูล ข้อมูลทั้งหมดของกิจการจะถูกเก็บบันทึกในฐานข้อมูล และถูกนำมาใช้งานโดยผ่านฟอร์มต่าง ๆ ที่สร้างขึ้นเพื่อใช้เชื่อมโยงแฟ้มข้อมูลที่อยู่ในฐานข้อมูล โดยการใช้โปรแกรมวิซวลเบสิกเวอร์ชัน 6.0 ออกแบบฟอร์มหน้าจอต่าง ๆ ในการทำงาน และเขียนโปรแกรมเพื่อเชื่อมโยง สืบค้นและบันทึกข้อมูลต่าง ๆ ของระบบงานทั้ง 3 ส่วน อันได้แก่ ระบบการจัดเก็บค่าเช่า ระบบการตรวจสอบสภาพและซ่อมบำรุง และระบบการจัดการคลังอะไหล่ การแก้ปัญหาในการศึกษานี้จะช่วยลดความสับสนในขั้นตอนการดำเนินงาน ลดการทำงาน และการเก็บข้อมูลที่ซ้ำซ้อน มีการดำเนินงานในส่วนต่าง ๆ ที่รวดเร็ว มีความถูกต้อง และมีประสิทธิภาพในการทำงานมากยิ่งขึ้น

ณัฐจรี สุวรรณภักฏ (2545) ศึกษาวิจัยเรื่อง “แท็กซี่” : กระบวนการเข้าสู่อาชีพและประสบการณ์ชีวิตประจำวัน มีวัตถุประสงค์หลัก เพื่อทำความเข้าใจประสบการณ์จริงในชีวิตของคนกลุ่มหนึ่งที่ทำอาชีพขับแท็กซี่จากสายตาหรือมุมมองของเขานเอง โดยมีประเด็นคำถามเบื้องต้นคือ คนกลุ่มนี้เข้าสู่อาชีพขับแท็กซี่ได้อย่างไร อะไรทำให้พวกเขาคัดสินใจเข้าสู่อาชีพ และยังคงทำอยู่จนทุกวันนี้ และเมื่อเข้าสู่อาชีพแล้วมีสถานการณ์ใดที่เป็น “ปัญหา” หรือที่ต้องคิดคำนึงถึงในชีวิตการทำงานประจำวัน และพวกเขามีวิธีตีความและกำหนดวิธีการจัดการอย่างไร เพื่อที่จะทำให้ชีวิตการทำงานเป็นไปได้อย่างราบรื่น โดยใช้ทฤษฎีการปฏิสังสรรค์สัญลักษณ์เป็นกรอบการวิเคราะห์ และใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพเป็นแนวทางในการวิเคราะห์ข้อมูล

ผลการศึกษาพบว่า คนขับแท็กซี่มีช่องทางการเข้าสู่อาชีพจากการแนะนำชักชวนของญาติพี่น้อง เพื่อน และคนบ้านเดียวกันที่ทำอาชีพขับแท็กซี่อยู่ก่อน โดยการตัดสินใจเข้าสู่อาชีพเป็นผลมาจากกระบวนการคิด การเลือกสรร การชั่งตวงทางเลือกระหว่างงานอาชีพที่ทำอยู่ และอาชีพขับแท็กซี่ ที่พบว่าอาชีพแท็กซี่ให้ภาพลักษณ์ที่สอดคล้องกับภาพงานในอุดมคติมากกว่า คือ เป็นงานที่รายได้ดี ได้เป็นรายวัน เป็นงานที่อิสระ และน่าจะเป็นงานที่ “สบาย” จึงนำไปสู่การตัดสินใจทดลองเข้าสู่อาชีพขับแท็กซี่ และตัดสินใจที่จะทำอาชีพนี้ต่อไป เมื่อพบว่าประสบการณ์จริงให้ภาพที่สอดคล้องกับภาพความคิดเกี่ยวกับอาชีพขับแท็กซี่ที่มีมาก่อนหน้า

ในการดำเนินชีวิตการทำงานประจำวัน คนขับแท็กซี่ต้องเผชิญกับสถานการณ์ที่เป็นปัญหาที่ต้องคิดคำนึงถึงและต้องจัดการ ที่สำคัญได้แก่ ปัญหาเกี่ยวกับผู้โดยสารและปัญหาเกี่ยวกับ “ความเสี่ยง” ในการทำงานรูปแบบต่าง ๆ เช่น ความเสี่ยงต่อการถูกจี้ปล้น การถูก “ชักดาบ” ค่าโดยสาร การถูก “รีดไถ” จากเจ้าหน้าที่ตำรวจ และการเกิดอุบัติเหตุและความเจ็บป่วย/โรคจากการทำงานซึ่งพวกเขาจะต้องหาวิธีการจัดการ โดยส่วนหนึ่งเป็นแนวปฏิบัติที่ได้เรียนรู้มาจาก “รุ่นพี่” และเพื่อนคนขับแท็กซี่ ทั้งด้านความคิด ความเชื่อ ทักษะ และวิธีการปฏิบัติต่าง ๆ รวมทั้งจากการมีประสบการณ์ด้วยตนเอง ที่จะถูกนำมาสร้างความหมายและปรับใช้ตามสถานการณ์

ส่วนประเด็นที่ว่า เงื่อนไขใดที่ทำให้พวกเขายังคงทำอาชีพนี้จนกระทั่งปัจจุบัน พบว่าเป็นเพราะการมองว่าอาชีพขับแท็กซี่เป็นงานที่อิสระ รายได้ “ดี” และได้เป็นรายวัน รวมทั้งการประเมินตนเองทั้งในแง่ความรู้และอายุ ที่เป็นข้อจำกัดในการหางานใหม่ และการที่ยังหางานใหม่ที่ดีกว่าไม่ได้ แต่ส่วนใหญ่ก็มองชีวิตการทำงานในอนาคตไว้ว่าจะขับแท็กซี่ไปอีกระยะเวลาหนึ่งเพื่อที่จะเก็บเงินแล้วกลับไปใช้ชีวิตที่บ้านต่างจังหวัด ขณะที่มีส่วนน้อยที่คิดจะขับแท็กซี่ไป “จนตาย”

ฉัตรวรรณ จุลานนท์ (2546) ศึกษาเรื่อง การประเมินผลกระทบของโครงการแท็กซี่เอื้ออาทร มีวัตถุประสงค์เพื่อประเมินผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม เศรษฐกิจ และผลกระทบทางสังคมต่อกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย โดยแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มคือ กลุ่มผู้ประกอบการอาชีพขับรถแท็กซี่ กลุ่มผู้ใช้บริการรถแท็กซี่หรือประชาชนทั่วไป และกลุ่มผู้ประกอบการอุตสาหกรรมผลิตรถยนต์ โดยใช้วิธีการศึกษาจากการสำรวจและวิจัยเอกสาร และการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกจากกลุ่มผู้ประกอบการอาชีพขับรถแท็กซี่จำนวน 10 รายจากผลการศึกษาพบว่า โครงการแท็กซี่เอื้ออาทร ส่งผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อมคือการแก้ไขปัญหามลพิษและคุณภาพอากาศ ซึ่งเกิดจากการเผาไหม้ของเชื้อเพลิงที่ใช้กับยานยนต์ด้วยคุณสมบัติของก๊าซธรรมชาติ (Natural Gas for Vehicles – NGV) ซึ่งเป็นก๊าซที่สะอาด ปราศจากมลพิษ ผลกระทบด้านเศรษฐกิจคือ การแก้ไขปัญหาค่าความผันผวนของราคาน้ำมันในตลาดโลก จากการนำเข้าน้ำมันดิบจากต่างประเทศ ซึ่งมีแนวโน้มว่าจะมีราคาสูงขึ้น สำหรับผลกระทบต่อกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสียนั้น ในภาพรวม ทั้ง 3 กลุ่ม คือการมีหนี้สิน

ภาคประชาชนเพิ่มขึ้นจากการเข้าร่วมโครงการปัญหาการประกอบอาชีพเป็นไปด้วยความลำบากขึ้น เนื่องจากกลุ่มผู้ใช้บริการรถแท็กซี่มีทางเลือกในการเดินทางมากขึ้นซึ่งมีความสะดวก รวดเร็ว และประหยัดกว่า เนื่องจากปัญหาสภาพการจราจรที่ติดขัดเพิ่มขึ้น ดังนั้นจึงทำให้รายได้ไม่เพียงพอกับค่าใช้จ่ายและไม่สามารถชำระเงินกู้ได้ สำหรับการกำหนดคุณสมบัติของรถแท็กซี่จึงก่อให้เกิดความไม่เป็นธรรมในการดำเนินธุรกิจต่อกลุ่มผู้ประกอบการผลิตรถยนต์ เป็นการเอื้อประโยชน์ให้แก่ผู้ประกอบการรายใดรายหนึ่งเป็นพิเศษ และด้วยศักยภาพด้านการเงิน การลงทุน และความพร้อมในการบริหารจัดการ ผู้ประกอบการให้เช่ารถแท็กซี่จึงเป็นผู้ได้รับผลประโยชน์สูงสุดจากโครงการนี้

วัชรพล อัมจุณญ์ (2547) ศึกษาปัจจัยที่สัมพันธ์กับพฤติกรรมการขับรถแท็กซี่ในกรุงเทพมหานคร มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงพฤติกรรมการขับรถของคนขับรถแท็กซี่ในเขตกรุงเทพมหานคร และเพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่สัมพันธ์กับพฤติกรรมการขับรถของคนขับรถแท็กซี่ที่ก่อให้เกิดปัญหาจราจร ในเขตกรุงเทพมหานคร โดยใช้รูปแบบการวิจัยเชิงสำรวจจากประชากรที่นำมาศึกษาเป็นผู้ขับรถแท็กซี่ในกรุงเทพมหานคร ซึ่งมีจำนวนทั้งสิ้น 291 คน สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ F-test, t-test, One Way ANOVA และสหสัมพันธ์ของเพียร์สัน ใช้ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.01 และ 0.005 ผลการศึกษาพบว่า

1. ผู้ขับรถแท็กซี่ที่มีอายุ สถานภาพสมรส และระดับการศึกษาที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมการขับรถแท็กซี่ที่แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และ ผู้ขับรถแท็กซี่ที่มีฐานะทางเศรษฐกิจแตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมการขับรถแท็กซี่ที่แตกต่างกัน อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

2. ปัจจัยด้านความรู้เกี่ยวกับรถยนต์, จิตสำนึกในการขับขี่มีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ ($r = 0.129, r = 0.376$) กับพฤติกรรมการขับรถแท็กซี่ และปัจจัยด้านการแข่งขันในอาชีพมีความสัมพันธ์ในระดับค่อนข้างสูง ($r = 0.672$) กับพฤติกรรมการขับรถแท็กซี่ แต่ความรู้เกี่ยวกับกฎหมายจราจรมีความสัมพันธ์ในระดับต่ำ ($r = 0.059$) กับพฤติกรรมการขับรถแท็กซี่อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ