

สำนักหอสมุดกลาง พระจอมเกล้าลาดกระบัง

ปัญหาพิเศษ

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ทางธุรกิจ
ที่มีต่อการเปิดร้านอาหารในเขตลาดกระบัง
A Feasible Study on Restaurant
Business in Ladkrabang



T097876

โดย

นางสาวสณชวัล แต้มแก้ว

เสนอ

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต (บริหารธุรกิจเกษตร)

รฟ.
ศ 156ก

พ.ศ. 2537

รฟ.

ศ 156ก
2537

เลขหมู่.....

เลขทะเบียน..... 97876

วันเดือนปี..... - 0 JUN 2003

จากการวิเคราะห์รายรับ รายจ่าย ทรัพย์สิน และหนี้สินของร้านกรณีศึกษาพบว่า ผลตอบแทนของกิจการคือพอใช้ กล่าวคือผลตอบแทนแก่แรงงาน และผลตอบแทนแก่แรงงานของเจ้าของกิจการในฐานะผู้ประกอบการและผู้จัดการเป็น 33 เท่า เมื่อเทียบกับค่าเสียโอกาสแรงงานของเจ้าของกิจการ การถ้าเจ้าของกิจการไปประกอบอาชีพอื่น ซึ่งมากกว่าผลตอบแทนของกิจการของคู่แข่ง ก. ประมาณ 9 และคู่แข่ง ข. 15.6 เท่า ส่วนผลตอบแทนการจัดการของร้านกรณีศึกษาเท่ากับ 4,023,060 บาทต่อปี เมื่อเทียบกับกิจการของคู่แข่ง พบว่าร้านกรณีศึกษามีผลตอบแทนการจัดการมากกว่าร้านคู่แข่ง ก. ประมาณ 4 เท่า และมากกว่าร้านคู่แข่ง ข. 42 เท่า ส่วนผลตอบแทนแก่ทุนของเจ้าของและการจัดการเป็นร้อยละ 110 ซึ่งมากกว่าร้านคู่แข่ง ก. เท่ากับร้อยละ 22.4 และน้อยกว่าร้านคู่แข่ง ข. ร้อยละ 1 ส่วนผลตอบแทนแก่ทุนทั้งหมดและการจัดการเป็นร้อยละ 125.8 มากกว่าร้านคู่แข่ง ก. ร้อยละ 22.8 และน้อยกว่าร้านคู่แข่ง ข. ร้อยละ 3.5 จะเห็นได้ว่าร้านกรณีศึกษามีผลตอบแทนที่พอใช้ เมื่อเทียบกับกิจการของคู่แข่ง

จากการศึกษาในด้านการตลาดพบว่า ร้านกรณีศึกษาอยู่ในย่านชุมชน การคมนาคมสะดวก ที่จอดรถกว้างขวาง ทั้งอาหารมีรสชาติดี สะอาด ราคาไม่สูงมาก จึงทำให้เป็นที่พอใจของลูกค้า แต่การบริการของพนักงานยังไม่ดีเท่าที่ควร และต้องปรับปรุงความสะดวกของห้องน้ำ นอกจากนี้เขตตลาดกระบี่เป็นเขตที่มีการขยายตัวสูง ทั้งยังเป็นพื้นที่ที่ติดเขตพัฒนาเศรษฐกิจชายฝั่งตะวันออก ทำให้มีการปรับปรุงด้านสาธารณูปโภคให้ดีขึ้น ซึ่งล้วนเป็นผลดีต่อกิจการ แต่จะต้องมีการวางแผนเมือง และมีนโยบายรองรับการขยายตัวที่ดีจากรัฐบาล

ในการศึกษารัฐไม่มีข้อเสนอแนะคือ ผู้ประกอบการควรจะมีการพัฒนาตนเองอยู่เสมอ มีการหาความรู้เพิ่มเติมใหม่ และติดตามข่าวสารบ้านเมืองอยู่เสมอ และนำความรู้ รวมทั้งข้อมูลเหล่านั้นมาปรับปรุงพัฒนากิจการของตน ซึ่งควรจะมีการปรับปรุงพัฒนากิจการอย่างสม่ำเสมอ และควรมีการจัดกิจกรรมการตลาดตามความเหมาะสม ทั้งนี้จะต้องมองถึงสถานการณ์การแข่งขันซึ่งอาจจะมีในอนาคตด้วย ในด้านของพนักงานซึ่งเป็นส่วนสำคัญยิ่งในธุรกิจบริการ ก็ควรจะมีการฝึกอบรมอย่างมีแบบแผนทั้งพนักงานเก่า และใหม่เพื่อให้พนักงานกระตือรือร้นอยู่เสมอ ในส่วนของรัฐบาลควรจะมีการวางแผนเมืองที่ดี และมีนโยบายรองรับการเจริญเติบโต และขยายตัวอย่างรวดเร็วของเมือง เพื่อให้การเติบโตของเมือง และธุรกิจต่าง ๆ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

คำนิยม

ในการจัดทำปัญหาพิเศษเรื่อง "การศึกษาความเป็นไปได้ทางธุรกิจที่มีต่อการเปิดร้านอาหารในเขตลาดกระบัง" จนสำเร็จลุล่วงได้ ต้องขอขอบพระคุณอย่างสูงเป็นพิเศษ สำหรับอาจารย์บรรเลง ศรีนิพนธ์ และผู้ช่วยศาสตราจารย์อำนาจ แสงโนรี ซึ่งช่วยดูแล ตรวจสอบตราแก้ไข และให้คำแนะนำข้อบกพร่องต่าง ๆ เพื่อให้ปัญหาพิเศษฉบับนี้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น และขอบพระคุณคุณบุญส่ง และคุณหยกฟ้า หาญพาณิชย์ ที่ช่วยเหลือด้านข้อมูลทุกอย่าง คุณสมศักดิ์-คุณอำพร พร้อมทั้งคุณรุณ วงศ์สุรินทร์ เอื้อเฟื้อข้อมูล และขอขอบคุณสำหรับทุก ๆ ท่านที่ไม่ได้กล่าวถึงในที่นี้ ที่กรุณาให้ข้อมูล ความรู้ และความช่วยเหลือต่าง ๆ

นอกจากนี้แล้ว คงต้องขอบคุณเป็นพิเศษสำหรับสมพงษ์ ที่ช่วยหาข้อมูลตั้งแต่เริ่มต้นจนสำเร็จเป็นรูปเล่ม น้องอ้อม น้องสาวที่น่ารัก ช่วยทำรูปเล่ม และคอยช่วยเหลือทุกอย่าง

ขอบคุณอีกครั้งสำหรับพี่ เพื่อนฝูง น้อง ๆ ที่ช่วยเหลือ ได้ถามถึง และให้กำลังใจขอบคุณมาก ๆ

และที่ขาดเสียไม่ได้ คือ คุณพ่อ คุณแม่ และพี่น้อง น้องไอซ์ด้วย ที่ช่วยเหลือทุก ๆ ด้าน ให้ทุก ๆ อย่าง รวมทั้งกำลังใจเสมอมา

สุดท้ายขอขอบคุณผู้ที่คือโอกาสกว่า และเป็นผู้ที่ทำให้ข้าพเจ้ามีโอกาส ขอระลึกถึงด้วยความจริงใจ

สฤณีวัลย์ แต้มแก้ว

มิถุนายน 2537

สารบัญ

	หน้า
สารบัญตาราง	(3)
สารบัญภาพ	(4)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	3
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	3
ขอบเขตของการศึกษา	3
นิยามศัพท์	4
การตรวจเอกสาร	4
วิธีศึกษา	8
บทที่ 2 ลักษณะทั่วไปของที่ตั้งและกรณีศึกษา	10
ข้อมูลทั่วไปของเขตลาดกระบัง	10
ลักษณะทางภูมิประเทศ	10
ลักษณะทางภูมิอากาศ	12
สภาพทางเศรษฐกิจ	12
โครงการต่าง ๆ ที่มีผลกระทบทางเศรษฐกิจและสังคมต่อเขตลาดกระบัง	14
ลักษณะทั่วไปของกรณีศึกษา	19
ลักษณะการประกอบการ	19
โครงสร้างของกิจการ	23
การจัดหาแรงงาน	24
การจัดการวัตถุดิบและสินค้าคงคลัง	27
การควบคุมคุณภาพ	29

สารบัญ (ต่อ)

การดำเนินงานด้านการตลาด	32
ผลิตภัณฑ์	32
ราคา	33
การจัดจำหน่าย	36
การส่งเสริมการตลาด	37
บทที่ 3 ผลการศึกษา	39
การเงิน	39
การตลาด	48
บทที่ 4 สรุปและข้อเสนอแนะ	51
สรุป	51
ข้อเสนอแนะ	54
เอกสารอ้างอิง	55
ภาคผนวก	57

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	จำนวนและรายละเอียดของประชากรในแต่ละแขวงของเขตลาดกระบัง ปี พ.ศ. 2535	13
2	รายละเอียดการจ้างพนักงานของร้านกรณีศึกษา ปีพ.ศ. 2536	25
3	ระดับราคาของร้านกรณีศึกษา ปีพ.ศ. 2536	34
4	บัญชีแสดงรายได้ ราชจ่าย และทรัพย์สินหนี้สินของร้านกรณีศึกษาใน 1 ปี	40
5	บัญชีแสดงรายได้ ราชจ่าย และทรัพย์สินหนี้สินของร้านคู่แข่ง ก. ใน 1 ปี	69
6	บัญชีแสดงรายได้ ราชจ่าย และทรัพย์สินหนี้สินของร้านคู่แข่ง ข. ใน 1 ปี	74

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	อาณาเขตของเขตลาดกระบัง	11
2	แผนผังของร้านอาหารในหมู่ที่ 1 และหมู่ที่ 2 แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง	20
3	แผนผังของร้านกรณีศึกษา	22
4	ช่องทางการจำหน่ายตรงของร้านกรณีศึกษา	36
5	บริเวณประตูทางเข้าร้านกรณีศึกษา	58
6	บริเวณลานจอดรถของร้านกรณีศึกษา	59
7	ห้องโถงห้องที่ 1 ของร้านกรณีศึกษา	60
8	ห้องโถงห้องที่ 2 ของร้านกรณีศึกษา	61
9	ห้องขนาด 80 ที่นั่งของร้านกรณีศึกษา	62
10	ห้องขนาด 30 ที่นั่งของร้านกรณีศึกษา	63
11	ห้องขนาด 15 ที่นั่งของร้านกรณีศึกษา	64
12	บริเวณทางเข้าห้องน้ำของร้านกรณีศึกษา	65
13	บริเวณภายในห้องน้ำของร้านกรณีศึกษา	66
14	เครื่องแบบแบบหนึ่งของพนักงานเสิร์ฟของร้านกรณีศึกษา	67

บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา

ในการดำรงชีวิตของมนุษย์ อาหารเป็นสิ่งที่จำเป็น และจะขาดเสียไม่ได้ ซึ่งการบริโภคอาหารนั้น บางชนิดก็สามารถบริโภคได้ แต่ส่วนใหญ่มักต้องนำมาผ่านกรรมวิธีปรุงแต่งแทบทั้งสิ้น เพื่อที่จะทำให้อาหารสุกและสามารถบริโภคได้ ทั้งยังเป็นการเพิ่มรสชาติ ความสวยงามให้น่าบริโภค การประกอบอาหารให้มีรสชาติดี และสะอาด น่าบริโภค นับเป็นศิลปะแขนงหนึ่ง ซึ่งต้องใช้ความรู้ ความสามารถ และความชำนาญ ดังนั้น การประกอบอาหารจึงเป็นเรื่องที่ค่อนข้างยุ่งยากมิใช่น้อย

สำหรับในสภาพสังคมปัจจุบันที่มีความเจริญก้าวหน้า และพัฒนาเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ซึ่งทำให้การดำเนินชีวิตประจำวันของประชากรเปลี่ยนแปลงไปจากอดีตมาก ไม่ว่าจะเป็นสภาพครอบครัว ซึ่งในปัจจุบันมีการแยกครอบครัวมาอยู่อย่างอิสระมากขึ้น คนหนุ่มสาวนิยมแยกออกมาใช้ชีวิตตามลำพัง ขนาดของครอบครัวปัจจุบันจึงเล็กลง เช่น ประมาณ 2 - 3 คน ไม่เป็นครอบครัวใหญ่เหมือนในอดีต การประกอบอาหารสำหรับบริโภคในครัวเรือนจึงมีน้อยลง

นอกจากนี้ ผู้หญิงออกมามีบทบาทในสังคมมากขึ้น โดยออกมาทำงานนอกบ้าน เพื่อหารายได้มาจุนเจือครอบครัว เช่นเดียวกับผู้ชาย อันเนื่องมาจากภาวะเศรษฐกิจที่รัดตัวมากขึ้น และการพัฒนาความรู้ ความสามารถของผู้หญิงเองด้วย ทำให้ผู้หญิงไม่สามารถดูแล และทำงานบ้านได้เต็มที่เช่นในอดีต นอกจากนี้ สภาวะสังคมไทยมีความเร่งรีบ และมีการแข่งขันกันสูงขึ้น ดังนั้น ผู้บริโภคส่วนใหญ่ จึงต้องการความสะดวกรวดเร็วมากขึ้น จะเห็นได้ว่า อาหารสำเร็จรูป อาหารกระป๋อง หรือ อาหารฟาสต์ฟู้ด เข้ามามีบทบาทในชีวิตประจำวันของผู้บริโภคมากขึ้น แต่ทั้งนี้ ร้านอาหารที่มีคุณภาพก็ยังเป็นที่ต้องการของผู้บริโภคเสมอ เนื่องจาก คุณภาพ และคุณค่าของอาหารก็เป็นส่วนหนึ่งในการตัดสินใจของผู้บริโภคที่มีความรู้ และเอาใจใส่สุขภาพมากขึ้น

นอกจากนี้ ในช่วงเวลา 4 - 5 ปีที่ผ่านมา การพัฒนาประเทศมีมากขึ้น โดยเฉพาะความเจริญเติบโตทางด้านเศรษฐกิจ ที่มีความต่อเนื่องมาโดยตลอด ทำให้อำนาจซื้อของประชาชนสูงขึ้นอย่างเห็นได้ชัด และยิ่งส่งผลให้ลักษณะการใช้จ่ายของคนไทยเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม นั่นคือ ผู้บริโภคจะบริโภคความพึงพอใจมากขึ้น (นิรนาม , 2534ก) ดังนั้นร้านอาหารที่มีคุณภาพ จึงเป็นที่ต้องการของผู้บริโภค ธุรกิจร้านอาหารจึงนับได้ว่าเป็นธุรกิจที่มีอนาคตสดใสและน่าสนใจ เนื่องจากเป็นธุรกิจส่วนตัว ที่ผู้ประกอบการมีอิสระในการบริหาร ดำเนินงาน และตัดสินใจ แต่ทั้งนี้ การดำเนินกิจการร้านอาหารให้ประสบความสำเร็จก็ไม่ใช่ว่าเป็นเรื่องง่าย เพราะนอกจากจะต้องคำนึงถึงเรื่องรสชาติ คุณภาพ ความสะอาด บรรยากาศของร้าน และการบริหารงานร้านอาหารแล้ว ท่าเลที่ตั้งก็เป็นปัจจัยสำคัญที่ต้องคำนึงถึง และจะมองข้ามเสียไม่ได้ ไม่ว่าจะเป็นในด้านคู่แข่ง ลักษณะพื้นที่ว่าเป็นที่อยู่อาศัย สถานที่ทำงาน หรืออื่น ๆ เช่น ถ้าเลือกทำเลที่อยู่ในแหล่งสถานที่ทำงาน ธุรกิจก็จะสามารถมีลูกค้าซึ่งเป็นพนักงานของหน่วยงานนั้น ๆ มาใช้บริการในช่วงกลางวัน หรือช่วงเย็นได้ ความสะดวกในการเดินทางของผู้บริโภคก็เป็นสิ่งสำคัญ รวมถึงสิ่งเกื้อหนุนอื่น ๆ ที่จะช่วยผลักดันให้ธุรกิจร้านอาหารประสบความสำเร็จได้

สำหรับในเขตลาดกระบัง จัดได้ว่าเป็นเขตที่น่าสนใจในการลงทุนธุรกิจอาหารเป็นอย่างมาก ทั้งนี้ เนื่องจากมีสถาบันการศึกษา หอพัก โรงงาน ตั้งอยู่เป็นจำนวนมาก และในอนาคตยังเป็นแหล่งอุตสาหกรรมที่สำคัญ อาทิเช่น จะมีการสร้างสถานีขนถ่ายสินค้า (Container Zone) เป็นต้น ดังนั้น จึงทำให้มีประชากรจากส่วนอื่น ๆ ของประเทศเข้ามาอยู่อาศัยในเขตลาดกระบังเป็นจำนวนมากเช่นกัน ไม่ว่าจะเป็นนักเรียน นักศึกษา ที่เข้ามาศึกษาหาความรู้ และพักอาศัยอยู่หอพักหรือบ้านเช่า หรือพนักงานโรงงานที่มาจากต่างจังหวัด เพื่อมาประกอบอาชีพในเขตลาดกระบัง ดังนั้น ลักษณะการอยู่อาศัยส่วนใหญ่ในเขตลาดกระบัง จึงไม่ใช่เป็นครอบครัวใหญ่ ซึ่งไม่มีความพร้อมในการประกอบอาหาร เพื่อบริโภคเองในครัวเรือน จึงต้องออกมาบริโภคอาหารนอกบ้านเป็นส่วนใหญ่ แต่จะเห็นได้ว่า ร้านอาหารคุณภาพในเขตลาดกระบังยังมีจำนวนไม่มาก และไม่เพียงพอต่อความต้องการ ดังนั้น จึงมีความเหมาะสมที่ควรจะศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการเปิดร้านอาหารในเขตลาดกระบัง

จากผลการศึกษา จะเป็นแนวทางในการปรับปรุงรูปแบบการดำเนินงานให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น หรือสามารถนำผลที่ได้ไปใช้ สำหรับประกอบการตัดสินใจลงทุนทำธุรกิจร้านอาหารในเขตลาดกระบังให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค และผู้ประกอบการให้ได้รับความพอใจสูงสุดทั้งสองฝ่าย

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาสถานการณ์การประกอบธุรกิจร้านอาหารในเขตลาดกระบัง
2. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในทางธุรกิจในด้านการเงิน และการตลาด ที่มีต่อการเปิดร้านอาหารในเขตลาดกระบัง

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

เพื่อทราบถึงความเป็นไปได้ในการเปิดร้านอาหารในเขตลาดกระบัง ปัจจุบัน และรายละเอียดต่าง ๆ ในการเปิดร้านอาหารในเขตลาดกระบัง เพื่อใช้ประโยชน์สำหรับเป็นแนวทางในการปรับปรุงและพัฒนา หรือเปิดดำเนินธุรกิจร้านอาหารให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคในเขตลาดกระบังต่อไป

ขอบเขตของการศึกษา

เนื่องจากเขตลาดกระบังเป็นเขตที่กว้างขวาง จึงทำให้ประชากรแต่ละพื้นที่ มีความต้องการร้านอาหารในรูปแบบที่ต่างกันออกไป ดังนั้น ในการศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดร้านอาหารในเขตลาดกระบังครั้งนี้ จึงจะทำการศึกษาแบบกรณีศึกษา ซึ่งตั้งในหมู่ที่ 1 แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร

นิยามศัพท์

ร้านอาหาร หมายถึงร้านอาหารครบวงจรในเขตลาดกระบัง คือ ขายอาหารไทย ทั้งอาหารจานเดียว และอาหารตามสั่ง ได้แก่ อาหารประเภทแกงเผ็ด ต้มจืด ผัด ยำ เป็นต้น รวมทั้งเครื่องดื่ม ขนาดที่นั่งมากกว่า 150 ที่นั่งขึ้นไป

ผู้บริโภค หมายถึงประชากรในเขตลาดกระบัง ที่ใช้บริการร้านอาหารในหมู่ที่ 1 และหมู่ที่ 2 แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง

การตรวจเอกสาร

นิรนาม (2530) ศึกษาถึงขั้นตอนในการจัดตั้งธุรกิจ โดยเริ่มจากการวางแผนธุรกิจว่าจะมีรูปแบบใด เจ้าของคนเดียว ห้างหุ้นส่วน หรือบริษัท ควรใช้โครงสร้างธุรกิจแบบใด และเมื่อตัดสินใจเริ่มต้นธุรกิจแล้ว จะต้องคำนึงว่าจะเริ่มธุรกิจใหม่ หรือจะซื้อต่อบุคคลอื่น โดยต้องมีเลือกทำเลที่ตั้งให้เหมาะสมกับธุรกิจอย่างรอบคอบ หลังจากนั้น เมื่อเริ่มต้นกิจการ จะต้องจัดการทั้งเรื่องแรงงาน การสต็อกสินค้า วัตถุดิบ และราคา ส่วนในด้านการตลาด และนโยบายของธุรกิจ จะต้องมีการวิเคราะห์ตลาด ก่อนที่จะมีการกำหนดราคา และการส่งเสริมการขาย ในขณะที่ดำเนินธุรกิจ ต้องมีการพิจารณาถึงสิ่งสำคัญต่าง ๆ ในการดำเนินธุรกิจ เช่น ทรัพยากรมนุษย์ ความสัมพันธ์กับคนงาน ระบบบัญชี หรือการลงบัญชี และการจัดสินค้าคงคลัง นอกจากนี้กิจการควรคำนึงถึงการจัดการด้านกฎหมาย และความสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจกับรัฐบาล จึงควรมีการติดต่อกับหน่วยงานของรัฐบาลโดยตรง เช่น กระทรวงพาณิชย์ กระทรวงอุตสาหกรรม และสำนักงานส่งเสริมการลงทุน เป็นต้น ซึ่งหน่วยงานเหล่านี้จะคอยช่วยเหลือ รวมทั้งให้คำแนะนำในการลงทุนในธุรกิจในเรื่องต่าง ๆ ได้เป็นอย่างดี

สุมาลี จีระมิตร (2530) ได้ทำการศึกษาโครงการก่อนลงทุน โดยจะต้องมีข้อมูลสำคัญ ได้แก่ เงินลงทุนโดยประมาณในโครงการ และการพิจารณาเพื่อจัดหาแหล่งที่มาของเงินทุนที่จะนำมาลงทุน ความเป็นไปได้ทางด้านนโยบาย และแนวทางการดำเนินงานที่สำคัญ โดยการรวบรวม และวิเคราะห์ข้อมูล ความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค คือ ต้องศึกษา และวิเคราะห์ข้อมูลทางด้านเทคนิคต่าง ๆ อาทิ ลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่ต้องการตามโครงการ วิธีการและขบวนการผลิตที่เหมาะสม เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ตามต้องการ สถานที่ตั้งโครงการ เครื่องจักร อุปกรณ์ ตลอดจนอาคารสถานที่ที่ต้องการใช้ วัตถุดิบที่ต้องการ ลักษณะ และจำนวนแรงงานที่ต้องการ บริการทางด้านเทคนิคอื่น ๆ ที่ต้องการ การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดก็จะต้องศึกษาข้อมูลด้านการตลาด เช่น จุดดีจุดด้อยของผลิตภัณฑ์ ผู้บริโภค คู่แข่ง นอกจากนี้ จะต้องมีการศึกษาและประเมินผลโครงการทางการเงินอย่างละเอียดรอบคอบ จะเห็นได้ว่า เมื่อทำการศึกษาและประเมินค่าโครงการลงทุนในด้านต่าง ๆ แล้ว ผู้ลงทุนจะสามารถทบทวน วิเคราะห์ พิจารณา และตัดสินใจเกี่ยวกับการลงทุนได้ดีกว่า การศึกษาก่อนการลงทุนจึงเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับผู้ลงทุนในปัจจุบัน

ชัชศ สันติวงษ์ (2533) ศึกษาสู่ทางความเป็นไปได้ (Prefeasibility Study) นั่นคือ หลังจากมีการกลั่นกรอง และเลือกโครงการลงทุนแล้ว ควรนำโครงการมาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ เพื่อลดความเสี่ยง ที่จะประสบความล้มเหลวในโครงการ อันเนื่องมาจากปัญหาหรือข้อมูลอุปสรรคที่อาจเกิดขึ้นได้ในอนาคต การศึกษาสู่ทางความเป็นไปได้ของโครงการ ยังช่วยประหยัดเวลา และลดค่าใช้จ่ายในการที่จะต้องศึกษาโครงการโดยละเอียด ซึ่งอาจได้รับประโยชน์ไม่คุ้มค่างบต้นทุนที่ต้องเสียไปในการศึกษา การศึกษาสู่ทางความเป็นไปได้ เน้นหนักในหัวข้อใดขึ้นอยู่กับลักษณะผลิตภัณฑ์ และเน้นหนักในหัวข้อที่ไม่เคยมีข้อมูลมาก่อน โดยทั่วไปจะเน้นการศึกษาในด้านการตลาด ปัจจัยการผลิต และด้านอื่น ๆ อีก ได้แก่ ลักษณะของผลิตภัณฑ์ ควรศึกษาและสรุปคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ โอกาสที่ผลิตภัณฑ์จะไปแข่งขันในตลาด อาจศึกษาถึงผลิตภัณฑ์ต่อเนื่อง หรือผลพลอยได้ที่จะได้รับด้วย ส่วนที่สองคือลักษณะของตลาดควรศึกษา และคุณลักษณะแนวโน้มของตลาด ทั้งอดีตและปัจจุบันจนถึงแนวโน้มในอนาคต และการแข่งขันทางการตลาด เช่น คู่แข่งชั้น อุปสงค์ที่คาดคะเนไว้ วงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ และพฤติกรรมของลูกค้า โครงสร้าง

ทางราคา ส่วนที่สาม คือ ปัจจัยการผลิต ควรศึกษาถึงแหล่ง และปริมาณของปัจจัยการผลิต ว่า มีอยู่อย่างเพียงพอ และพร้อมที่นำมาใช้ในการผลิตหรือไม่ ส่วนความผันแปรทางด้านเทคโนโลยี ก็ควรศึกษาและสรุปการเลือกเทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิต แนวโน้มต้นทุน และการเปลี่ยนแปลงของ เทคโนโลยีที่ใช้ นอกจากนี้ ทำเลสถานที่ตั้งของโรงงาน ควรศึกษา และสรุปข้อมูลเกี่ยวกับทำเล สถานที่ตั้ง ส่วนที่จะละเอียดเสียไม่ได้ ได้แก่ เงินลงทุนในโครงการ ค่าใช้จ่ายก่อนเปิดดำเนินการ รวมถึงกำไรที่คาดว่าจะได้รับจากโครงการ คำนวณค่าต่อการลงทุนหรือไม่และเป็นอย่างไรเมื่อเทียบกับคู่แข่งอื่น

สุเทพ ทองแพง (2533) ได้ทำการศึกษาเรื่องวิถีทำกิจการสวนอาหาร-ร้านอาหาร ไม่ให้ขาดทุนว่า การทำธุรกิจร้านอาหารมีหลักใหญ่ ๆ คือ ทำเลที่ตั้งดี สถานที่จอดรถสะดวก รสชาติอาหารดี ราคาไม่แพง บริการดี และสะอาด เมื่อต้องการจะเปิดร้านอาหาร อันดับแรก จะต้องมีเงินลงทุนเสียก่อน ซึ่งต้องตั้งงบประมาณในการลงทุน และมีทีมงานที่มีประสบการณ์ โดยอาจจะใช้วิธีการรับสมัคร แล้วจึงคัดเลือกพนักงาน ตั้งแต่ตำแหน่งผู้จัดการ กับต้น พนักงานต้อนรับ พนักงานเสิร์ฟ พนักงานทำความสะอาด พนักงานล้างจาน เป็นต้น มีการจัดองค์การโดย อาจจะแยกระบบงานที่สำคัญได้ดังนี้คือ ด้านบริหารงานบุคคล งานด้านจัดซื้อ สโตร์ ควบคุมต้นทุน บัญชี งานทางด้านอาหาร และเครื่องดื่ม ต้องควบคุมในเรื่องรสชาติอาหารให้ดีและมีมาตรฐาน งานทางด้านบริการออกแบบ และตกแต่งสถานที่ ควรจะมีการดูแลความสะอาดเรียบร้อยของร้าน อย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้รวมถึงความสะอาดเรียบร้อยของวัสดุอุปกรณ์ในการประกอบอาหาร และรับประทานอาหาร รวมถึงงานทางด้านธุรการ ซึ่งมีหน้าที่ติดต่อกับงานราชการ งานภาษีอากร งานอนามัย งานโศธา และอื่น ๆ หากมีฝ่ายประชาสัมพันธ์ ควรจะต้องวางแผนด้านการโฆษณา และประชาสัมพันธ์ เพื่อที่จะให้กลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายรู้จัก มีทัศนคติที่ดีต่อกิจการ และมาใช้บริการ นอกจากนี้แล้ว การทำธุรกิจก็ควรจะมีการติดตาม และประเมินผลงาน เพื่อที่จะช่วยในการปรับปรุง แก้ไขข้อบกพร่อง และปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น

วีรพงศ์ ศรีวังแดง (2533) ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้ที่ไปใช้บริการร้านอาหารในกรุงเทพมหานคร พบว่าสาเหตุที่ทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านอาหารมากที่สุด เนื่องจากทำเลที่ตั้งของร้านอาหารที่เดินทางสะดวกมากเป็นอันดับหนึ่ง คือ ร้อยละ 45.62 ส่วนความพอใจในรสชาติอาหารมากเป็นอันดับสอง คือ ร้อยละ 16.25 สาเหตุที่ผู้บริโภคตัดสินใจเลือกใช้บริการเป็นอันดับที่สาม คือ การบริการ และบรรยากาศของร้าน ร้อยละ 11.87 เท่ากันทั้งสองสาเหตุ จะเห็นได้ว่าปัจจุบันนี้ ความสะดวกในการเดินทางมีผลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภคมากกว่ารสชาติของอาหาร การเลือกทำเลที่ตั้งของร้านอาหารจึงมีผลต่อความสำเร็จของกิจการเป็นอย่างมาก ส่วนในด้านโอกาสของการใช้บริการร้านอาหาร ส่วนใหญ่ผู้บริโภคมักไปใช้บริการกับเพื่อนมากเป็นอันดับหนึ่ง คือ ร้อยละ 61.81 ส่วนการสังสรรค์ภายในครอบครัวมากเป็นอันดับสอง เป็นร้อยละ 28.18 และการไปใช้บริการในโอกาสพิเศษมากเป็นอันดับสามคือร้อยละ 8.18 การเลือกทำเลที่ตั้ง จึงควรคำนึงถึงกลุ่มเป้าหมายของร้านอาหารด้วย

นิรนาม (2534ข) ทำการวิจัยเกี่ยวกับธุรกิจบริการที่นำลงทุน ปรากฏว่าธุรกิจร้านอาหาร ได้รับความสนใจเป็นอันดับแรก เนื่องจากเหตุผลที่ระบุว่า ปัจจุบันนี้ คนไม่สะดวกหรือไม่นิยมนั่งทำอาหารรับประทานเอง และทำงานนอกบ้านเป็นส่วนใหญ่ถึงร้อยละ 30 จากจุดนี้จะโยงไปสู่แรงจูงใจอันสำคัญที่สำคัญ ที่ทำให้ธุรกิจร้านอาหารและภัตตาคาร ได้รับการเลือกเป็นธุรกิจบริการที่นำลงทุนอันดับที่หนึ่ง นั่นคือ ความเห็นที่ว่าธุรกิจร้านอาหาร และภัตตาคารมีรายได้ดีสามารถขยายกิจการให้ก้าวหน้าได้ไกล ซึ่งมีจำนวนร้อยละ 56 สำหรับการเลือกสถานที่ตั้งของธุรกิจร้านอาหารและภัตตาคาร จะต้องมีความสะดวกในการคมนาคม ควรอยู่ในย่านชุมชน และสภาพแวดล้อมที่ดี อาคารก็ควรมีการตกแต่งอย่างสะอาด สวยงาม หากสามารถเลือกทำเลที่ตั้งของธุรกิจร้านอาหาร และภัตตาคารได้ครบเงื่อนไขทั้ง 4 ประการดังกล่าว แต่ธุรกิจร้านอาหารก็ยังไม่ประสบความสำเร็จ ก็ควรพิจารณาถึงศักยภาพของเจ้าของธุรกิจ และฝ่ายบริหารให้มากขึ้นเพื่อที่จะได้แก้ปัญหาได้ถูกจุด ธุรกิจร้านอาหาร และภัตตาคารก็เช่นเดียวกับธุรกิจบริการอื่น ๆ ที่มีโอกาสได้ตั้งประสบความสำเร็จ และประสบความสำเร็จกับความล้มเหลว ทั้งนี้ สาเหตุที่ทำให้ธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จ เรียงลำดับตามความสำคัญดังนี้ คือ การไม่มีความชำนาญในธุรกิจนั้น ๆ ผู้บริหารไม่ได้ตั้งใจบริหารงานเท่าที่ควร และสถาบันเงินทุนไม่คล่องตัว

วิธีการศึกษา

การเก็บรวบรวมข้อมูล

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านอาหารในเขตลาดกระบัง เกี่ยวกับการตั้งร้านอาหาร ทุน สอดชาย กำไร และปัญหาต่าง ๆ โดยเลือกผู้ประกอบการร้านอาหาร ที่มีลักษณะคล้ายกับร้านอาหารที่ทำการศึกษา ซึ่งจะเห็นได้ว่าเป็นการศึกษาแบบกรณีศึกษา (Case Study) โดยใช้วิธีการศึกษารายละเอียดเฉพาะเรื่องเรื่องหนึ่ง เพื่อมุ่งที่จะทำการศึกษากการสัมภาษณ์จะสัมภาษณ์แบบไม่เตรียมเค้าโครงไว้ล่วงหน้า โดยเตรียมเฉพาะหัวข้อที่จะสัมภาษณ์ (Less-Structure Interview)
2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ได้จากการเก็บรวบรวมข้อมูลจากบทความทางวิชาการ วารสารหนังสือพิมพ์ และสิ่งตีพิมพ์ต่าง ๆ รวมถึงหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

การวิเคราะห์ข้อมูล

1. การวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) เป็นการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในทางธุรกิจของการเปิดร้านอาหารในเขตลาดกระบัง ที่เป็นส่วนของการบรรยาย
2. การวิเคราะห์ทางการเงิน โดยทำการวัดผลกำไร หรือผลตอบแทนที่ได้จากการทำธุรกิจร้านอาหาร เพื่อเป็นการวัดความสามารถของหน่วยธุรกิจ ซึ่งเป็นการคำนวณหาผลตอบแทนแก่ปัจจัยการผลิตที่สำคัญ ๆ เช่น แรงงาน และทุน ในการคำนวณจำเป็นต้องอาศัยข้อมูลจากบัญชี แสดงทรัพย์สินและหนี้สิน รวมทั้งบัญชีแสดงรายได้รายจ่ายมาคำนวณหาตัววัดต่าง ๆ ซึ่งได้มาจากผลการตรวจเอกสารที่เกี่ยวข้อง จึงทำให้ได้สูตรในการคำนวณ เพื่อหาตัววัดต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

2.1 ผลตอบแทนแก่แรงงาน การจัดการ และทุนสุทธิของเจ้าของกิจการ

(Return to Operator's Labor , Management and Capital , ROLMC)

ROLCM = รายได้สุทธิ - ค่าแรงงานครอบครัว

2.2 ผลตอบแทนแก่แรงงานของเจ้าของกิจการในฐานะผู้ประกอบการ และ
ผู้จัดการ (Return to Operator's Labor and Manament , ROLM)

$$ROLM = ROCLM - \text{ทรัพย์สินเฉลี่ย}$$

2.3 ผลตอบแทนแก่การจัดการ (Management Income)

$$\text{ผลตอบแทนแก่การจัดการ} = ROLM - \text{ค่าแรงงานเจ้าของกิจการ}$$

2.4 ผลตอบแทนแก่ทุนของเจ้าของกิจการ และการจัดการ (Return to
Operator's Capital and Management , ROCM)

$$ROCM = ROCLM - \text{ค่าแรงงานเจ้าของกิจการ}$$

2.5 ร้อยละผลตอบแทนแก่ทุนของเจ้าของกิจการและการจัดการ (Percent
Return to Operator's Capital and Management , PROCM)

$$PROCM = \frac{ROCM}{\text{ทรัพย์สินเฉลี่ย}} \times 100$$

2.6 ผลตอบแทนแก่ทุนทั้งหมดและการจัดการ (Return to Total Assets
and Management , RTAM)

$$RTAM = ROCM + \text{ดอกเบี้ยเงินกู้ทั้งหมด}$$

2.7 ร้อยละผลตอบแทนแก่ทุนทั้งหมดและการจัดการ (Percent Return to
Total Assets and Management , PRTAM)

$$PRTAM = \frac{RTAM}{\text{ทรัพย์สินเฉลี่ย}} \times 100$$

ลักษณะทั่วไปของที่ตั้งและกรณีศึกษา

ข้อมูลทั่วไปของเขตลาดกระบัง

ลักษณะทางภูมิประเทศของเขตลาดกระบังเป็นที่ราบลุ่ม อันประกอบไปด้วยคลองชลประทาน และคลองธรรมชาติเป็นจำนวนมาก ซึ่งเป็นเส้นเลือดสำคัญที่หล่อเลี้ยงไร่นาในพื้นที่ทั้งหมด เขตลาดกระบังตั้งอยู่ทางฝั่งตะวันออกของกรุงเทพมหานคร

ลักษณะทางภูมิประเทศ

เขตลาดกระบังเป็นบริเวณที่ราบลุ่ม โดยเกิดจากการเปลี่ยนแปลงทางธรณีวิทยา ซึ่งเกิดเป็นลูกคลื่นสลับกับพื้นที่ราบ และจะค่อย ๆ ลาดไปสู่ที่ราบลุ่มดินดอนสามเหลี่ยมปากแม่น้ำเจ้าพระยา มีเนื้อที่ประมาณ 123.859 ตารางกิโลเมตร ซึ่งแบ่งเขตการปกครองภายในเขตออกเป็น 6 แขวง คือ แขวงลาดกระบัง แขวงคลองสองต้นนุ่น แขวงคลองสามประเวศ แขวงลำปลาทิว แขวงทับยาว แขวงชุมทอง

สำหรับเขตการปกครองในเขตลาดกระบัง มีอาณาเขตติดต่อกับเขตปกครองอื่น ๆ

ดังนี้

ทิศเหนือ ติดต่อกับเขตมีนบุรี และเขตหนองจอก

ทิศใต้ ติดต่อกับอำเภอบางพลี และอำเภอบางบ่อ จังหวัดสมุทรปราการ

ทิศตะวันออก ติดต่อกับอำเภอเมือง จังหวัดฉะเชิงเทรา

ทิศตะวันตก ติดต่อกับเขตบางกะปิ และเขตประเวศ

อำเภอเมือง
จังหวัดฉะเชิงเทรา



ภาพที่ 1 อาณาเขตของเขตลาดกระบัง

ที่มา : (สำนักงานเขตลาดกระบัง , 2535)

ลักษณะทางภูมิอากาศ

เขตลาดกระบังมีอุณหภูมิเฉลี่ยตลอดปีประมาณ 28.7 องศาเซลเซียส โดยมีปริมาณน้ำฝนประมาณ 1,496.4 มิลลิเมตร (สำนักงานเขตลาดกระบัง , 2535)

สภาพทางเศรษฐกิจ

เขตลาดกระบัง เป็นเขตที่มีการประกอบอาชีพเกษตรกรรมมากเขตหนึ่งของกรุงเทพมหานคร แต่จากการที่ทางราชการได้กำหนดให้เขตลาดกระบังเป็นเขตอุตสาหกรรม เนื่องจากเป็นที่ติดต่อกับพื้นที่พัฒนาเศรษฐกิจ และอุตสาหกรรมภาคตะวันออก ดังนั้นสภาพทางเศรษฐกิจของเขตลาดกระบังมีการเปลี่ยนแปลงไปตามนโยบายการพัฒนาพื้นที่ของรัฐบาล

จำนวนประชากร เขตลาดกระบังมีประชากรตามทะเบียนบ้านทั้งหมด 72,995 คน โดยที่มีประชากรอายุมากกว่า 20 ปีทั้งหมด 45,759 คน (ตารางที่ 1) พบว่าแขวงลาดกระบังมีประชากรมากที่สุด จำนวน 27,682 คน เป็นผู้ที่อายุเกิน 20 ปี จำนวน 17,055 คน คิดเป็นร้อยละ 61.6 รวมทั้งมีจำนวนบ้านมากที่สุดด้วย คือ 6,197 หลังคาเรือน ส่วนแขวงที่มีจำนวนประชากรเป็นอันดับสอง ได้แก่ แขวงคลองสองต้นนุ่น มีประชากรทั้งสิ้น 17,853 คน มีประชากรที่อายุเกิน 20 ปี จำนวน 11,179 คน คิดเป็นร้อยละ 62.6 และมีจำนวนบ้านรองเป็นอันดับสองด้วย คือ 4,731 หลังคาเรือน ส่วนแขวงที่มีประชากรน้อยที่สุด คือ แขวงคลองสามประเวศ มีประชากรจำนวน 3,969 คน มีประชากรอายุเกิน 20 ปีจำนวน 2,657 คน คิดเป็นร้อยละ 66.9 คน และมีจำนวนบ้าน 1,398 หลังคาเรือน

อาชีพ เนื่องจากลักษณะภูมิประเทศของเขตลาดกระบังเหมาะแก่การทำเกษตรกรรม แต่รัฐบาลได้กำหนดให้เป็นเขตอุตสาหกรรม การเกษตรกรรมจึงลดน้อยลง และมีการตั้งโรงงานอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้น อาชีพส่วนใหญ่ของประชากร จึงมีอาชีพรับจ้าง รองลงมา ได้แก่ เกษตรกรค้าขาย รับราชการ และการทำธุรกิจส่วนตัว ตามลำดับ (สำนักงานเขตลาดกระบัง , 2535)

ตารางที่ 1 จำนวนและรายละเอียดประชากรในแต่ละแขวงของเขตลาดกระบัง ปี พ.ศ. 2535

แขวง	จำนวนประชากร (คน)			จำนวนบ้าน (หลังคาเรือน)	จำนวนประชากร ที่อายุเกิน 20 ปี (คน)
	ชาย	หญิง	รวม		
ลาดกระบัง	13,532	14,150	27,682	6,197	17,055
ทับทิม	4,763	4,970	9,733	2,048	6,043
ลำปลาทิว	4,583	4,601	9,184	2,561	5,824
คลองสองต้นนุ่น	8,815	9,038	17,853	4,731	11,179
คลองสามประเวศ	1,910	2,059	3,969	1,398	2,657
ชุมทอง	2,222	2,352	4,574	866	3,001
รวม	35,825	37,170	72,995	17,801	45,749

ที่มา : (สำนักงานเขตลาดกระบัง , 2535)

ศาสนา ประชากรส่วนใหญ่ในท้องที่เขตลาดกระบัง นับถือศาสนาพุทธร้อยละ 70 ศาสนาอิสลามประมาณร้อยละ 20 ส่วนอีกร้อยละ 10 นับถือศาสนาคริสต์และศาสนาอื่น ๆ

โครงการต่าง ๆ ที่มีผลกระทบทางเศรษฐกิจและสังคมต่อเขตลาดกระบัง

จากข้อมูลเบื้องต้นที่ได้กล่าวมาแล้วนั้น จะเห็นได้ว่าเขตลาดกระบังเป็นเขตที่มีความสำคัญในฐานะที่เป็นเขตที่เชื่อมต่อกับพื้นที่ชายฝั่งตะวันออก ซึ่งรัฐบาลมีนโยบายที่จะกระจายความเจริญต่าง ๆ มาเป็นเวลาหลายปี ทั้งยังจะมีการพัฒนาต่อ ๆ ไปในอนาคตอีกด้วย ทั้งยังมีแนวโน้มที่จะเป็นศูนย์กลางในการพัฒนาของประเทศต่อไปในอนาคต ดังนั้นจึงมีโครงการต่าง ๆ เกิดขึ้นในพื้นที่นี้มากมาย ฉะนั้นเขตลาดกระบังซึ่งเป็นเขตที่อยู่ในพื้นที่อุตสาหกรรมเขตหนึ่ง ทั้งยังมีศักยภาพในการพัฒนาต่อไปอีกมาก ดังนั้น รัฐบาลจึงมีโครงการจำนวนมากที่จะดำเนินการในเขตลาดกระบัง ซึ่งโครงการที่ดำเนินการในเขตลาดกระบัง และพื้นที่ใกล้เคียงที่มีผลกระทบต่อเขตลาดกระบังที่ได้รับการอนุมัติจากรัฐบาลแล้ว มีดังนี้

โครงการก่อสร้างทางหลวงสายกรุงเทพฯ-ชลบุรีสายใหม่

โครงการนี้ มีเป้าหมายคือ เพื่อก่อสร้างทางหลวงแนวใหม่สายกรุงเทพฯ-ชลบุรีขนาด 4 ช่องทางการจราจร หรือมากกว่า ระยะทาง 81.8 กิโลเมตร พร้อมทั้งทางแยกต่างระดับ 8 แห่ง เพื่อสนับสนุนโครงข่ายคมนาคมขนส่ง เข้าสู่พื้นที่ชายฝั่งทะเลตะวันออก ให้เกิดความสะดวกรวดเร็วอย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีระยะเวลาดำเนินการ 4 ปี (พ.ศ. 2536-2539) และมีเงินลงทุน 12,805 ล้านบาท

การดำเนินงานก่อสร้าง แบ่งเป็น 3 ตอน คือ

1. ศรีนครินทร์-บางปะกง ระยะทาง 39.53 กิโลเมตร
2. บางปะกง-ชลบุรี ระยะทาง 27.67 กิโลเมตร
3. ก่อสร้างทางแยกต่างระดับ 8 แห่ง ระยะทาง 17.6 กิโลเมตร

โครงการก่อสร้างทางหลวงสายวงแหวนรอบนอกกรุงเทพมหานครด้านตะวันออก

โครงการนี้ มีเป้าหมายคือ เพื่อก่อสร้างทางหลวงสายวงแหวนรอบนอกกรุงเทพมหานครด้านตะวันออก ขนาด 4 ช่องจราจร หรือมากกว่า เป็นระยะทาง 62.8 กิโลเมตร เป็นการสนับสนุนโครงข่ายคมนาคมขนส่งเข้าสู่พื้นที่ชายฝั่งตะวันออก ให้เกิดความสะดวกรวดเร็วอย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีระยะเวลาดำเนินการ 4 ปี (พ.ศ.2536-2539) ใช้เงินลงทุน 9,816 ล้านบาท

การดำเนินการก่อสร้าง แบ่งออกเป็น 3 ตอน คือ

1. บางปะอิน-ทับช้าง ระยะทาง 39.617 กิโลเมตร ระยะเวลา 30 เดือน
2. ทับช้าง-ทางหลวงหมายเลข 314 ระยะทาง 5.683 กิโลเมตร ระยะเวลา

ในการก่อสร้าง 30 เดือน

3. ก่อสร้างทางแยกต่างระดับ 8 แห่ง ระยะทาง 17.5 กิโลเมตร

โครงการก่อสร้างสถานีบรรจุและแยกสินค้ากล่องที่ลาดกระบัง

วัตถุประสงค์ของโครงการนี้ ได้แก่ การก่อสร้างสถานีบรรจุ และแยกกล่องสินค้า (Inland Container Depot หรือ ICD) เพื่อให้บริการแก่สินค้านำเข้า และส่งออกในระบบสินค้ากล่อง เชื่อมต่อกับท่าเรือพาณิชย์แหลมฉบัง และอื่น ๆ

ลักษณะโครงการเป็นการก่อสร้างสถานีบรรจุ และแยกสินค้ากล่อง ที่เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร เชื่อมกับทางรถไฟสายตะวันออก ระหว่างสถานีลาดกระบังกับสถานีหัวตะเข้ และทางรถยนต์ กับถนนเจ้าคุณทหาร และโครงการก่อสร้างทางหลวงสายคลองตัน-ลาดกระบัง พื้นที่ประมาณ 620 ไร่ มีงบประมาณ 1,857 ล้านบาท ปัจจุบันกำลังดำเนินการก่อสร้างคาดว่าจะแล้วเสร็จใช้งานได้บางส่วนในเดือนสิงหาคม 2537 และทั้งโครงการจะเสร็จปลายปี 2537

โครงการก่อสร้างทางรถไฟทางคู่

ตามมติคณะรัฐมนตรี เมื่อวันที่ 16 มีนาคม พ.ศ. 2536 เห็นควรอนุมัติในหลักการก่อสร้างทางคู่ของการรถไฟแห่งประเทศไทย โดยในช่วงแรกให้การรถไฟแห่งประเทศไทยดำเนินการก่อสร้างทางคู่ในเส้นทางรถไฟชานเมือง ซึ่งในสาขตะวันตกออกอยู่ในช่วงหัวหมาก-จะเชิงเตตรา ระยะทาง 45 กิโลเมตร วงเงินลงทุน 1,350 ล้านบาท ระยะเวลาก่อสร้าง 2 ปี ต่อมาจึงให้ขยายระยะทางไปถึงอรัญประเทศรวมระยะทางทั้งสิ้น 239 กิโลเมตร

โดยที่โครงการนี้มีเป้าหมายหลัก คือ เพื่อเพิ่มความจุของทางในเส้นทางรถไฟสายต่าง ๆ ของประเทศ เพื่อรองรับปริมาณการเดินรถ และขนส่ง ทั้งในปัจจุบันและอนาคต

โครงการท่าอากาศยานสากลกรุงเทพฯ แห่งที่ 2 (หนองจุกเก่า)

โครงการท่าอากาศยานสากลกรุงเทพฯ แห่งที่ 2 (หนองจุกเก่า) เป็นโครงการที่มีแนวคิดมานานกว่า 30 ปี โดยเริ่มขึ้นในปี 2503 แต่ด้วยเหตุผลทางการเมืองรวมทั้งสนามบินดอนเมือง ยังมีความสามารถรองรับปริมาณการจราจรได้ถึงปี 2543 จึงทำให้การดำเนินโครงการล่าช้า แต่แล้วในที่สุดรัฐบาลก็ได้อนุมัติโครงการนี้ ในเดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2534 โดยมอบหมายให้การท่าอากาศยานแห่งประเทศไทย (ทอท.) เป็นผู้ดำเนินงานตามโครงการ รวมทั้งได้ออกระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีว่าด้วยการพัฒนาท่าอากาศยานสากลกรุงเทพฯ แห่งที่ 2 พ.ศ. 2535 และแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารการพัฒนาท่าอากาศยานสากลกรุงเทพฯ แห่งที่ 2 (กทท.) ขึ้น

ระยะเวลาดำเนินงาน โดยแบ่งเป็น 3 ระยะ ดังนี้

1. ระยะที่ 1 เวลา 1 ปี ตั้งแต่ พฤษภาคม 2535-เมษายน 2536 เป็นงานศึกษาวางแผน ตลอดจนจัดทำงบประมาณโครงการ

2. ระยะที่ 2 เวลา 2 ปี 6 เดือน ตั้งแต่ พฤษภาคม 2536-ตุลาคม 2538 เป็นงานออกแบบรายละเอียดขั้นสุดท้าย
3. ระยะที่ 3 เวลา 4 ปี ตั้งแต่ พฤศจิกายน 2538-ตุลาคม 2542 เป็นงานก่อสร้าง

ท่าอากาศยานสากลกรุงเทพฯ แห่งที่ 2 (หนองจุก) มีเนื้อที่ประมาณ 20,000 ไร่ กว้าง 4 กิโลเมตร ยาว 8 กิโลเมตร ตั้งอยู่ในเขตอำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ เมื่อก่อสร้างเสร็จเรียบร้อยแล้ว จะเปิดให้บริการได้ในปี 2543 โดยคาดว่าจะสามารถรองรับผู้โดยสารได้ 30 ล้านคนต่อปี และรองรับปริมาณสินค้าได้ 1.46-2.2 ล้านตันต่อปี

โครงการก่อสร้างทางเข้า-ออกท่าอากาศยานสากลกรุงเทพฯ แห่งที่ 2

วัตถุประสงค์ เพื่อก่อสร้างทางเข้า-ออก ท่าอากาศยานสากลกรุงเทพฯ แห่งที่ 2 เชื่อมต่อกับถนนสายต่าง ๆ ตลอดจนปรับปรุงบริเวณถนนรอบนอกท่าอากาศยานให้สามารถรองรับปริมาณการจราจรที่จะเพิ่มขึ้น โดยมีระยะเวลาดำเนินการ 42 เดือน (ตุลาคม 2536-มีนาคม พ.ศ.2540) และใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 3,089 ล้านบาท

โครงการรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน 3 โครงการ

โครงการรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนในเขตกรุงเทพมหานครที่กำลังดำเนินการอยู่มีทั้งสิ้น 3 โครงการ ภายใต้ความรับผิดชอบของ 3 หน่วยงาน ระยะทางรวมประมาณ 100 กิโลเมตร

รถไฟฟ้าชุมชนของบริษัทอีสปเวลล์ (ประเทศไทย) จำกัด รับผิดชอบโดยการรถไฟแห่งประเทศไทย โดยมีพื้นที่ในทางรถไฟสายตะวันออก ช่วงยมราช-หัวหมาก ตั้งแต่ กม. 2+200 ถึง 16+000 สำหรับเรื่องการค้าเงินการนั้น ยังมีอุปสรรคยุ่งยากอยู่อีกมาก อาทิ การประสานงานออกแบบกับกรมทางหลวง ที่ก่อให้เกิดปัญหาขัดแย้งกับรถไฟฟ้าขนส่งมวลชน เป็นต้น ซึ่งคาดว่า

โครงการนี้จะล่าช้ากว่ากำหนดการแล้วเสร็จในสัญญา และอาจจะล่าช้าออกไปเรื่อย ๆ ถ้า การดำเนินงานของบริษัทยังเป็นเช่นที่ผ่านมา

รถไฟฟ้าของบริษัทระบบขนส่งมวลชนกรุงเทพจำกัด (ธนาสง) ได้รับสัมปทาน โครงการจากกรุงเทพมหานครเป็นระยะทางทั้งสิ้น 23.5 กิโลเมตร ขณะนี้ทางบริษัทกำลัง ประเมินข้อเสนอกับผู้รับเหมาที่ยื่นประมูลการก่อสร้าง แต่ทั้งนี้โครงการรถไฟฟ้าของบริษัทธนาสง ก็ยังมีปัญหาต่าง ๆ ที่ไม่เรียบร้อย ซึ่งคาดว่าจะเสร็จล่าช้ากว่ากำหนดเช่นเดียวกัน

รถไฟฟ้าขององค์การรถไฟฟ้ามหานคร (รฟม.) มีระยะทาง 20 กิโลเมตร กำลัง มีการศึกษารายละเอียดด้านผลกระทบสิ่งแวดล้อม การปรับเส้นทางเดินรถประจำทาง เพื่อให้ ประสานกับการให้บริการรถไฟฟ้า สายหัวลำโพง-ศูนย์สิริกิติ์-บางซื่อ การพัฒนาสิ่งทาสหรัพย์ บริเวณพื้นที่สถานีและจุดจอด/ซ่อมรถไฟฟ้าที่หัวขบวน การคาดคะเนปริมาณผู้โดยสารอย่างละเอียด การตั้งอัตราค่าโดยสาร และผลตอบแทนทางเศรษฐกิจของโครงการรถลอยฟ้า

โครงการศึกษาระบบรถไฟโดยสารความเร็วสูง

วัตถุประสงค์ของการศึกษามี 2 ประการ คือ ศึกษาประเด็นนโยบายและยุทธศาสตร์ ระยะยาวในการพัฒนาระบบรถไฟความเร็วสูงของประเทศ และศึกษาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ เบื้องต้นของการพัฒนาโครงข่ายรถไฟความเร็วสูง จากกรุงเทพมหานคร ผ่านสนามบินหนองงูเห่า เชื่อมต่อไปยังพื้นที่บริเวณชายฝั่งทะเลตะวันออก

ในการศึกษาข้อมูลเบื้องต้น สำหรับโครงการรถไฟความเร็วสูงจากกรุงเทพมหานคร ไปยังพื้นที่ชายฝั่งทะเลตะวันออก ระยะทางประมาณ 200 กิโลเมตรนั้น มีความเป็นไปได้ โดยความเร็วที่เหมาะสมคือประมาณ 150 กิโลเมตรต่อชั่วโมง ซึ่งต้องใช้เงินลงทุนประมาณ 30,000 ล้านบาท หลังจากการศึกษาแล้วเสร็จจะได้นำผลการศึกษาเสนอให้รัฐบาลพิจารณาต่อไป

นิคมอุตสาหกรรมลาดกระบัง

ความเป็นมาของนิคมอุตสาหกรรมลาดกระบัง คือ การนิคมแห่งประเทศไทย ได้ดำเนินการจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรมลาดกระบังขึ้นในปี พ.ศ. 2519 โดยการจัดซื้อที่ดินแขวงลำปลาทิว เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร และได้จัดซื้อที่ดินขยายเพิ่มเติม ในปี พ.ศ. 2522 ต่อมาในปี พ.ศ. 2532 ได้จัดตั้งนิคมอุตสาหกรรมในส่วนขยายที่ 3 โดยได้ร่วมดำเนินงานกับ บริษัทอินเตอร์เนชั่นแนล รีซอร์ท ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด โดยที่บริษัท เป็นผู้ลงทุนในการจัดซื้อที่ดิน และพัฒนาระบบสาธารณูปโภคต่าง ๆ การพัฒนาในส่วนที่ 3 แล้วเสร็จในเดือนเมษายน พ.ศ. 2533

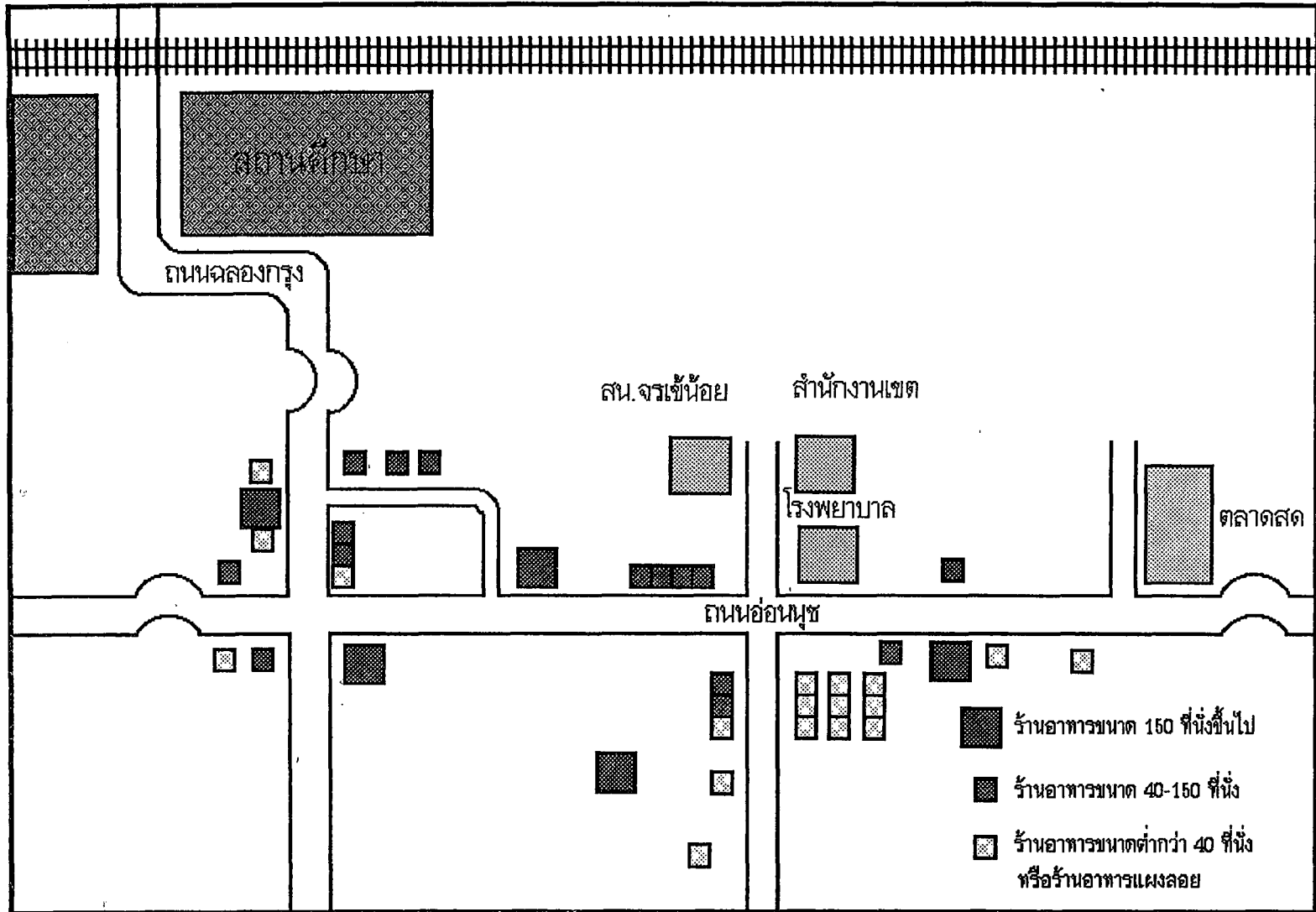
ลักษณะทั่วไปของกรณีศึกษา

เขตลาดกระบังเป็นเขตที่น่าสนใจในการลงทุนธุรกิจอาหารเป็นอย่างมาก เนื่องจากมีสถาบันการศึกษา หอพัก โรงงาน ตั้งอยู่เป็นจำนวนมาก และในอนาคตยังเป็นแหล่งอุตสาหกรรมที่สำคัญในอนาคต ดังข้อมูลที่ได้กล่าวข้างต้นแล้ว จึงทำให้ประชากรจากส่วนอื่น ๆ ของประเทศอพยพโยกย้ายเข้ามาอยู่อาศัยในเขตลาดกระบังเป็นจำนวนมาก ไม่ว่าจะเป็นนักเรียน นักศึกษา หรือแรงงาน ดังนั้น ลักษณะการอยู่อาศัยส่วนใหญ่ในเขตลาดกระบัง จึงไม่เป็นครอบครัวใหญ่ ทำให้ไม่มีควมพร้อมในการประกอบอาหาร เพื่อบริโภคเองในครัวเรือน จึงต้องออกมาบริโภคนอกบ้านเป็นส่วนใหญ่ แต่จะเห็นได้ว่าร้านอาหารคุณภาพในเขตลาดกระบังยังมีจำนวนไม่มากและไม่เพียงพอต่อความต้องการ ผลการสำรวจบริเวณที่ตั้งร้านอาหารในเขตลาดกระบัง ดังภาพที่ 2

ลักษณะการประกอบการ

สำหรับร้านอาหารเป็นร้านอาหารแบบเต็มรูปแบบ (Full Service) ซึ่งเป็นภัตตาคารชานเมือง สามารถจุคนได้ประมาณ 450 ที่นั่ง และเปิดให้บริการในเวลา 11.00-23.00 น. โดยมีพื้นที่จอดรถกว้างขวาง ซึ่งมีพื้นที่ประมาณ 1 ไร่

ภาพที่ 2 แผนที่ของร้านอาหารในเขต 1 และเขตที่ 2 แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง



ร้านกรณีศึกษามีรูปแบบในการดำเนินธุรกิจแบบเจ้าของคนเดียว ผู้ประกอบการจบ การศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย ปัจจุบันมีบุตรรวม 4 คน โดยที่บุตรทุกคนกำลังศึกษาอยู่ และ ไม่ได้ช่วยกิจการของร้าน ในการดำเนินกิจการ ผู้ประกอบการ และภรรยาจะทำหน้าที่เป็น ผู้จัดการ และผู้ช่วยผู้จัดการร้านเอง โดยผู้ประกอบการมีที่ดินอยู่แล้ว และผู้ประกอบการเห็นว่า ที่ดินอยู่ทำเลที่ดี นั่นคืออยู่ใกล้ชุมชน และการคมนาคมสะดวก อีกทั้งยังมีบริเวณกว้างขวางพอที่จะ เปิดร้านอาหารได้ ทั้งนี้เงินลงทุนที่ใช้ในระยะแรกมาจากเงินทุนส่วนตัว และการกู้ยืม ซึ่งไม่ สามารถระบุเป็นจำนวนแน่นอนได้ เนื่องจากมีการขยายและปรับปรุงกิจการอยู่เสมอ

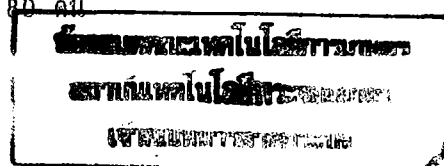
ร้านกรณีศึกษาได้เปิดดำเนินการมาเป็นเวลา 11 ปี โดยที่ผู้ประกอบการไม่เคยมี ประสบการณ์ในการประกอบกิจการร้านอาหารมาก่อน แต่จากการที่ผู้ประกอบการเป็นผู้ที่มีลักษณะ ช่างสังเกตและมักเดินทางไปในที่อื่นต่าง ๆ บ่อยครั้ง รวมทั้งผู้ประกอบการและภรณามีฝีมือ ในการประกอบอาหาร รวมทั้งการที่ไม่ประสบความสำเร็จจากกิจการที่ดำเนินอยู่ นั่นคือ ธุรกิจ ค้ามอเตอร์ไซด์ ค้าแก๊ส และค้าถ่าน ดังนั้น ผู้ประกอบการจึงตัดสินใจเปลี่ยนมาประกอบกิจการ ร้านอาหารแทน ซึ่งในระยะแรกก็เป็นร้านอาหารเล็ก ๆ แล้วจึงค่อยขยาย และปรับปรุงกิจการ ให้ออกใหญ่ และดีขึ้นตามลำดับ ทั้งนี้ผู้ประกอบการได้ยึดหลักในการประกอบกิจการร้านอาหารคือ "รสชาติดี มีมาตรฐาน การบริการประทับใจ และสะอาด" มาตลอด 11 ปีในการเปิดกิจการ

การให้บริการของร้านกรณีศึกษา ประกอบด้วย

1. การบริการอาหารทั่วไปภายในร้าน
2. การบริการจัดเลี้ยงในสถานที่ เช่น งานแต่งงาน
3. การบริการจัดเลี้ยงนอกสถานที่ แต่จะรับบริการเฉพาะในบริเวณใกล้เคียง

นอกจากนี้กิจการยังได้บริการห้องพิเศษ สำหรับเลี้ยงสังสรรค์ หรือการประชุม คือ

1. ห้องขนาดเล็ก จำนวน 2 ห้อง จุได้ไม่เกิน 15 คน
2. ห้องขนาดกลาง จำนวน 2 ห้อง จุได้ไม่เกิน 30 คน
3. ห้องขนาดใหญ่ จำนวน 1 ห้อง จุได้ไม่เกิน 80 คน



โครงสร้างของกิจการ

โครงสร้างของกิจการเป็นแบบง่าย ซึ่งไม่เป็นรูปแบบที่ชัดเจนมากนัก การบริหารเป็นแบบครอบครัว และพนักงานยังมีไม่มาก จึงทำให้ตำแหน่งยังมีไม่ครบถ้วนทุกตำแหน่งเหมือนกับภัตตาคารขนาดใหญ่ อย่างไรก็ตาม การดำเนินงานภายในร้านก็ค่อนข้างที่จะเป็นระบบพอสมควร มีการแบ่งงาน และหน้าที่ของแต่ละตำแหน่งค่อนข้างชัดเจน แม้ว่าจะต้องมีการปรับปรุงโครงสร้างของกิจการให้เป็นระบบมากขึ้นก็ตาม

หน้าที่ของพนักงานตำแหน่งต่าง ๆ

สำหรับตำแหน่งต่าง ๆ และหน้าที่ของแต่ละตำแหน่งนั้น ๆ ในร้านกรณีศึกษามีดังนี้คือ

1. ผู้จัดการ ผู้ประกอบการจะเป็นผู้จัดการ และบริหารงานทั้งหมดในกิจการ รวมทั้งเป็นผู้ควบคุมดูแลกิจการในทุก ๆ ส่วน ไม่ว่าจะเป็นมาตรฐานอาหาร บริการ หรือความสะอาด รวมไปถึงพนักงาน และการเงินด้วย ผู้ประกอบการมีอายุ 47 ปี จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย และเคยมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจประเภทอื่นมาก่อน ได้แก่ ร้านขายรถจักรยานยนต์ ร้านขายถ่าน ร้านขายน้ำมันเรือ ซึ่งไม่ประสบความสำเร็จนัก แต่จากการที่ผู้ประกอบการและภรรยามีความสามารถในการประกอบอาหาร มีที่ดินที่อยู่ในทำเลที่เหมาะสม คืออยู่ในย่านชุมชน มีการคมนาคมสะดวก และมีบริเวณกว้างขวางพอสำหรับทำที่จอดรถ ทั้งยังเป็นผู้ที่มมมนุษย์สัมพันธ์ดี ผู้ประกอบการจึงเปลี่ยนมาประกอบกิจการร้านอาหาร สำหรับภรรยาของผู้ประกอบการ อายุ 45 ปี จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย ทำหน้าที่เป็นผู้ช่วยผู้จัดการ และซื้อวัตถุดิบในการประกอบอาหาร

2. พ่อครัว จะแบ่งเป็นครัวไทย และครัวจีน โดยจะแบ่งประเภทอาหารในการปรุงกันอย่างแน่นอน การเลือกพ่อครัว ไม่จำกัดว่าพ่อครัวจีน จะต้องเป็นคนจีน เพราะก่อนจะรับเข้าทำงานได้ทำการทดสอบก่อน พ่อครัวมีครัวละ 2 คน อายุระหว่าง 30-35 ปี

3. ผู้ช่วยพ่อครัวเป็นผู้ช่วยพ่อครัวในการเตรียมอาหารก่อนที่จะปรุง เช่น การล้าง ทุบ ปอก ตวง เป็นต้น มีครัวละ 1 คน เป็นเพศชาย อายุระหว่าง 20-25 ปี

4. พนักงานเสิร์ฟ พนักงานเสิร์ฟจะเป็นผู้ต้อนรับลูกค้า รับรายการ และนำอาหารมาเสิร์ฟ รวมถึงให้บริการความสะดวกแก่ลูกค้า นอกจากนี้ ยังมีหน้าที่ผลิตเวรกันทำความสะอาดร้านอีกด้วย พนักงานเสิร์ฟเป็นผู้หญิงทั้งหมด จำนวน 10 คน อายุระหว่าง 18-25 ปี
5. พนักงานเดินอาหาร เป็นผู้นำอาหารจากครัวมาส่งต่อให้พนักงานเสิร์ฟ จำนวน 3 คน เป็นผู้ชายทั้งหมด อายุระหว่าง 18-25 ปี
6. แคชเชียร์ จะทำหน้าที่คิด และเก็บเงินค่าอาหารของร้าน จำนวน 1 คน อายุ 23 ปี เป็นผู้หญิง
7. พนักงานบาร์น้ำ จะมีหน้าที่รับผิดชอบในส่วนของเครื่องดื่ม เช่น การปรุงน้ำส้มจัดน้ำแข็ง โขดน้ำให้พนักงานเสิร์ฟ เป็นต้น จำนวน 2 คน อายุระหว่าง 25-30 ปี เป็นผู้ชาย
8. พนักงานล้างจาน มีหน้าที่ทำความสะอาดภาชนะทุกอย่างภายในร้าน มีจำนวน 2 คน อายุ 18-25 ปี เป็นผู้ชาย

การจัดการแรงงาน

แรงงานส่วนใหญ่มาจากต่างจังหวัด โดยเป็นคนรู้จักของผู้ประกอบการ หรือพนักงานที่มาทำงานอยู่แล้วชักชวนให้คนที่ตนรู้จักมาทำงานด้วย ซึ่งจะไม่มี การประกาศรับสมัคร เมื่อรับพนักงานเข้าทำงานแล้ว จะมีการฝึกอบรมก่อนจะทำงาน สำหรับตำแหน่งพ่อครัว จะต้องมีการทดสอบความสามารถก่อนว่าถนัดครัวไทยหรือครัวจีน โดยเงินเดือนขั้นต้น 5,000 บาทเท่ากันทั้งสองครัว สำหรับพนักงานเสิร์ฟจะเป็นผู้หญิงทั้งหมด อายุระหว่าง 18-25 ปี เงินเดือนขั้นต้น 1,500 บาท เท่ากับพนักงานเดินอาหารซึ่งเป็นผู้ชายทั้งหมด เนื่องจากเป็นงานที่ค่อนข้างหนักต้องเดินอยู่ตลอดเวลา ตำแหน่งพนักงานล้างจานก็จะใช้ผู้ชายทั้งหมดเช่นกัน เนื่องจากต้องทำความสะอาดภาชนะจำนวนมาก ทั้งตำแหน่งพนักงานเสิร์ฟ พนักงานเดินอาหาร และพนักงานล้างจานเป็นตำแหน่งที่จำกัดเพศ ส่วนตำแหน่งอื่นไม่จำกัดเพศ และตำแหน่งพนักงานเสิร์ฟจะจำกัดอายุของพนักงานด้วย ตำแหน่งแคชเชียร์จะได้รับเงินเดือนขั้นต้น 3,000 บาท ซึ่งอัตราเงินเดือนของพนักงานทุกตำแหน่งจะมีการปรับเพิ่มขึ้นแตกต่างกัน เนื่องจากความสามารถ และระยะเวลาในการทำงาน

ตารางที่ 2 รายละเอียดการจ้างพนักงานของร้านกรณีศึกษา ปี พ.ศ.2536

ตำแหน่ง	จำนวน (คน)		อายุ (ปี)	อัตราเงินเดือน ^{1/} (บาท)
	ชาย	หญิง		
1. ผู้จัดการร้าน ^{2/}	1	-	47	-
2. ผู้ช่วยผู้จัดการร้าน ^{3/}	-	1	45	-
3. พ่อครัว				
3.1 ครัวจีน	2	-	30-35	5,000-10,000
3.2 ครัวไทย	2	-	30-35	5,000-10,000
4. ผู้ช่วยพ่อครัว				
4.1 ครัวจีน	1	-	24	1,500
4.2 ครัวไทย	1	-	27	1,500
5. พนักงานเสิร์ฟ	-	10	18-25	1,500-2,500
6. พนักงานเดินอาหาร	3	-	18-25	1,500-2,500
7. แคชเชียร์	-	1	23	3,500
8. พนักงานบาร์นำ	2	-	25-30	1,500-2,500
9. พนักงานล้างจาน	2	-	18-25	3,000

หมายเหตุ 1/ อัตราเงินเดือนนี้แตกต่างกันเนื่องจากความสามารถ และระยะเวลาในการทำงาน

2/ ผู้ประกอบการเป็นผู้จัดการร้าน

3/ ภรรยาผู้ประกอบการเป็นผู้ช่วยผู้จัดการร้าน

การฝึกอบรม

การฝึกอบรมพนักงานของร้านกรณีศึกษาเป็นการฝึกอบรมที่ไม่มีกฎเกณฑ์แน่นอน แต่มีวัตถุประสงค์ เพื่อให้พนักงานสามารถปฏิบัติได้อย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ โดยที่ผู้ประกอบการจะเป็นผู้ทำการฝึกอบรมพนักงานเอง

สวัสดิการ

เนื่องจากการบริหารงานภายในร้านกรณีศึกษาเป็นแบบครอบครัว และเป็นกิจการขนาดเล็ก ดังนั้น การจัดการด้านแรงงานจึงเป็นแบบถ้อยทีถ้อยอาศัย ทำให้พนักงานรู้สึกผูกพันกับกิจการ และผู้ประกอบการ เหมือนเป็นเครือญาติ และมีสวัสดิการดังนี้

1. พนักงานจะมีวันหยุดสลับเปลี่ยนกันไป เดือนละ 1 วัน
2. ที่พัก กิจการมีที่พักสำหรับพนักงานทุกคน โดยกิจการสร้างเป็นห้องแถวขนาดประมาณ 3 x 6 เมตร แยกเป็นห้องพนักงานหญิงชาย และครอบครัวโดยอยู่ห้องละ 2-3 คน ซึ่งที่พักจะอยู่บริเวณด้านหลังของร้าน
3. อาหาร 3 มื้อ โดยพ่อครัวจะเป็นผู้ประกอบอาหาร ได้แก่ กับข้าว 2 อย่างต่อมื้อ เเจ็ลประมาณ 5-8 บาทต่อคนต่อมื้อ และบางมื้ออาจมีขนมหวาน หรือผลไม้ แต่ไม่แน่นอน
4. ชุดพนักงาน ปีละอย่างน้อย 2 ชุด โดยในการตัดชุดแต่ละครั้งจะเปลี่ยนแบบชุดไปเรื่อย ๆ
5. ของขวัญตามเทศกาล
6. ทักษะศึกษา ปีละ 1 ครั้ง คือ ในช่วงวันครบรอบวันเปิดร้าน ผู้ประกอบการจะเปิดร้านอาหารชั่วคราว ประมาณ 3 วัน และพาพนักงานไปทัศนศึกษาต่างจังหวัด

การปรับเงินเดือน

พนักงานทุกตำแหน่งที่เข้ามาทำงานในตอนแรก จะได้รับเงินเดือนขึ้นต่ำตามตำแหน่ง และจะมีการปรับเงินเดือนขึ้นตามผลงานและอายุการทำงาน ซึ่งหลักเกณฑ์ในการปรับขึ้นเงินเดือน ยังไม่มีการบันทึกเป็นลายลักษณ์อักษร แต่ก็มีมีการปรับเงินเดือนอย่างสม่ำเสมอ ประมาณร้อยละ 10 ต่อปี เช่น พนักงานเสิร์ฟเข้าทำงานปีแรกได้รับเงินเดือน 1,500 บาท ในปีที่สอง จะมีการปรับเงินเดือนเพิ่มขึ้นเป็น 1,700 บาท หรือแคชเชียร์เมื่อเริ่มทำงานปีแรกได้เงินเดือน 3,000 บาท ในปีต่อมาจะได้รับเงินเดือนเพิ่มขึ้นเป็น 3,200 บาท แต่ก็ไม่ใช่ที่แน่นอน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับผลงานของพนักงานแต่ละคนด้วย

ในส่วนของเงินทิป (Tip) ซึ่งหมายถึงเงินรางวัลที่ลูกค้าให้เป็นพิเศษแก่พนักงาน เนื่องจากความพึงพอใจในการบริการ พนักงานที่ได้รับทิปจะต้องนำเงินมาใส่ในกล่องที่ทางร้านจัดเตรียมไว้ และนำเงินที่ได้ทั้งหมดมาแบ่งให้แก่พนักงานทุกคนในร้านเท่า ๆ กันในแต่ละสัปดาห์ ซึ่งเงินในส่วนนี้ผู้ประกอบการ และภรรยาจะไม่ได้รับ

การจัดการวัตถุดิบและสินค้าคงคลัง

ในการประกอบกิจการร้านอาหาร วัตถุดิบเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการจะละเลยเสียไม่ได้ เนื่องจากผลิตภัณฑ์อาหารจะมีรสชาติ และคุณภาพที่ดี ขึ้นอยู่กับวัตถุดิบเป็นประการสำคัญ วัตถุดิบที่ใช้ในการประกอบอาหารของร้านกรณีศึกษา จะแบ่งออกเป็น

1. อาหารแห้ง หมายถึงอาหารที่สามารถเก็บได้นาน ไม่จำเป็นต้องซื้อทุกวัน เช่น เครื่องปรุงรส เติ้ดหอมแห้ง ปลาเค็ม เป็นต้น
2. อาหารสด หมายถึง อาหารที่เน่าเสียง่ายไม่สามารถเก็บได้นานกว่า 1 สัปดาห์ และส่วนใหญ่จะจัดซื้อวันต่อวัน เช่น เนื้อสัตว์ ผัก ผลไม้ เป็นต้น

การจัดหาวัตถุดิบ

ผู้ประกอบการ และภรรยาจะเป็นผู้จัดซื้อเองเนื่องจากจะสามารถเลือกวัตถุดิบที่ดี เพื่อสามารถนำมาใช้ประกอบอาหารได้รสชาติ และคุณภาพดี

อาหารแห้ง เช่น ข้าวสาร กระเพาะปลา ปลาหมึกแห้ง แป้งต่าง ๆ เป็นต้น ผู้ประกอบการจะซื้ออาหารแห้งประมาณเดือนละ 1 ครั้ง โดยจะซื้อมาเก็บไว้ในปริมาณที่มากพอที่จะใช้ตลอดเดือน โดยวัตถุดิบที่ซื้อจะต้องเป็นของที่มีคุณภาพมาตรฐาน

แหล่งซื้ออาหารแห้ง จะซื้อที่ตลาดเก่า เขาวราช

อาหารสด เช่น เนื้อสัตว์ ผักสด ผลไม้สด เป็นต้น ผู้ประกอบการจะจัดซื้อทุกวัน เพื่อที่จะได้วัตถุดิบที่ใหม่ และสดจริง ๆ รวมทั้งปริมาณอาหารสดที่ซื้อก็เพียงพอที่จะใช้ในแต่ละวัน ส่วนใหญ่อาหารสดจะมักจะทำให้หมดภายในวันนั้น ๆ

แหล่งซื้ออาหารสด จะมี 2 แหล่งด้วยกัน คือ ตลาดอุดมผล แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง และตลาดปากน้ำ จังหวัดสมุทรปราการ รวมทั้งมีผู้ผลิตมาส่งเป็นประจำทุกวัน ที่ร้าน โดยส่วนผู้ประกอบการจะซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตเจ้าประจำ

การเก็บรักษาวัตถุดิบ

วัตถุดิบแต่ละประเภทจะต้องการเก็บรักษาที่แตกต่างกันออกไป ซึ่งอาหารสดส่วนใหญ่ จำเป็นจะต้องใช้ตู้เย็นขนาดใหญ่ ที่มีคุณภาพสูง เพื่อจะสามารถเก็บรักษาคุณภาพของวัตถุดิบได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยวัตถุที่เป็นอาหารสด จะต้องสดอยู่เสมอ และไม่สูญเสียคุณค่าทางอาหาร เพราะวัตถุดิบบางชนิดสามารถเก็บได้ในระยะเวลาสั้น แต่จะต้องมีวิธีการเก็บที่ถูกต้อง อย่งไรก็ตาม วัตถุดิบแต่ละชนิดก็จะมีวิธีการเก็บรักษาที่แตกต่างกัน วัตถุดิบบางอย่างไม่สามารถเก็บไว้ได้

เช่น หอยสดประเภทต่าง ๆ ไม่สามารถเก็บข้ามคืนได้ เป็นต้น ดังนั้น ผู้ประกอบการจะต้องเป็นผู้ควบคุมดูแลในส่วนการเก็บรักษาวัตถุดิบด้วย โดยนอกจากจะดูแลในด้าน การเก็บรักษาให้ถูกวิธี และควบคุมคุณภาพวัตถุดิบแล้ว ยังต้องควบคุมปริมาณวัตถุดิบในสต็อกอีกด้วย

การควบคุมสต็อกวัตถุดิบ

ผู้ประกอบการจะต้องคอยควบคุมปริมาณวัตถุดิบในสต็อก ซึ่งผู้ประกอบการจะต้องไม่ปล่อยให้วัตถุดิบขาดมือ โดยเฉพาะอาหารแห้ง เมื่อมีปัญหาเรื่องวัตถุดิบขาดหรือหมดกระทัน ผู้ประกอบการจะพิจารณาถึงความสำคัญของวัตถุดิบนั้น ถ้ามีความสำคัญมาก ขาดไม่ได้ ก็จะต้องรีบไปซื้อมาเพิ่มเติม แต่ถ้าเป็นวัตถุดิบที่ไม่สำคัญมาก โดยเฉพาะเป็นอาหารสด เช่น เนื้อสัตว์ ผัก ผลไม้ ก็จะไม่ไปซื้อเพิ่มเติมอีกภายในวันนั้น เพราะผู้ประกอบการมีแนวความคิดว่า เมื่อวัตถุดิบนั้นหมดไป ก็ควรที่จะจำหน่ายและบริการอาหารประเภทอื่น ๆ ที่ยังเหลืออยู่ในสต็อกแทน เพื่อวัตถุดิบอื่น ๆ จะได้หมด และไม่เหลือค้างสต็อกในวันต่อไป ซึ่งวัตถุดิบบางชนิดไม่สามารถค้างคืนได้ หรือค้างคืนแล้วความสดจะลดลง ทำให้เสียโอกาสในการจำหน่ายอาหารชนิดอื่น ๆ ไป

การควบคุมคุณภาพ

การควบคุมคุณภาพแบ่งออกเป็นหลาย ๆ ส่วนด้วยกัน เช่น ด้านรสชาติ และคุณภาพของอาหาร ความสะอาด การบริการ

รสชาติและคุณภาพของอาหาร

สำหรับในเรื่องรสชาติและคุณภาพของอาหาร ทางร้านกรณีศึกษาจะเน้นเป็นพิเศษคืออาหารที่พร้อมจะเสิร์ฟลูกค้าจะต้องมีรสชาติ และคุณภาพตรงตามมาตรฐานของร้าน นั่นคือรสชาติดี และสะอาด โดยมีหลักเกณฑ์ในการควบคุมดังนี้

1. วัตถุดิบที่นำมาประกอบอาหาร ต้องใหม่ สด มีคุณภาพดี วัตถุดิบแต่ละประเภท ต้องมีการเก็บรักษาที่ถูกต้อง เพื่อที่จะสามารถคงคุณภาพไว้ได้นาน แต่ถ้าวัตถุดิบใดที่มีคุณภาพไม่เหมาะสม ทางร้านกรณีศึกษาจะไม่นำมาใช้ประกอบอาหาร

2. อาหารทุกอย่างจะต้องมีสูตรในการปรุงที่แน่นอน โดยวัตถุดิบทุกประเภทจะต้องตรงตามสูตรทั้งหมด ซึ่งจะใช้การชั่ง ตวง วัด ในทุกขั้นตอนการปรุง อาทิ เนื้อสัตว์จะใช้การชั่ง ปลาจะต้องมีน้ำหนัก และขนาดตัวเท่า ๆ กัน เครื่องปรุงจะแบ่งใส่ห่อแยกเก็บไว้เป็นช่อง ๆ อย่างชัดเจน เมื่อจะใช้จึงหยิบออกมา เช่น เครื่องแกง 1 ห่อต่อ 1 จาน จึงทำให้รวดเร็ว และรสชาติของอาหารออกมาคงที่

3. ขนาดในการหั่น หรือคัดเลือกจะต้องเท่ากัน หรือมีขนาดที่ใกล้เคียงกันมากที่สุด เพราะนอกจากวัตถุดิบที่มีขนาดเท่า ๆ กัน จะทำให้นำมาประกอบอาหารได้ง่ายขึ้น เช่น เมื่อปรุงจะสุกพร้อม ๆ กัน หรือรสชาติเหมือน ๆ กันแล้ว ยังก่อให้เกิดความรู้สึกที่ดีในด้านความยุติธรรม แก่ลูกค้าอีกด้วย

ความสะอาด

นอกจากรสชาติของอาหารจะต้องดี มีคุณภาพดีแล้ว ในเรื่องของความสะอาดก็มีความสำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่ากัน ดังนั้นร้านกรณีศึกษาจึงมีการควบคุมความสะอาด ดังนี้คือ

สถานที่ ในด้านสถานที่จะต้องสะอาด ห้องน้ำสะอาด โดยจะจัดให้พนักงานเสิร์ฟเป็นผู้ทำความสะอาดในช่วงเช้าก่อนร้านจะเปิด เนื่องจากผู้ประกอบการเห็นว่า การทำความสะอาดในช่วงตอนกลางคืนหลังปิดร้านไม่สะดวก นั่นคือ พนักงานเหนื่อยจากการเสิร์ฟอาหาร และไม่สามารถมองความสกปรกได้ชัดเจนเหมือนตอนกลางวัน จึงทำให้ไม่สะอาดเท่าตอนกลางวัน อีกทั้งเป็นการสิ้นเปลืองกว่าในตอนกลางวันด้วย เช่น ค่าไฟฟ้าที่ต้องเปิดเพื่อทำความสะอาดในตอนกลางคืน

อาหาร นอกจากขั้นตอนในการประกอบอาหารจะต้องสะอาด ภูกอนามัยแล้ว ขั้นตอนในการล้างล้างอาหาร หรือเสิร์ฟอาหารให้กับลูกค้าก็จะต้องปฏิบัติอย่างถูกวิธี และสะอาดอีกด้วย การควบคุมในขั้นตอนล้างล้างอาหารคือ พนักงานเดินอาหาร และพนักงานเสิร์ฟจะต้องแต่งกายสะอาด มีสุขภาพอนามัยที่ดี และในช่วงเวลาปฏิบัติงานพนักงานจะไม่ต้องทำหน้าที่อื่น ๆ เพื่อที่จะไม่ต้องใช้มือ หรืออวัยวะอื่น ๆ ไปสัมผัสกับความสกปรกใด ๆ สำหรับพนักงานเสิร์ฟ ซึ่งต้องทำความสะอาดร้านก่อนที่ร้านจะเปิด ก็จะมีการอาบน้ำหลังจากทำความสะอาดเสร็จแล้ว จึงทำให้อาหารที่มาถึงลูกค้าสะอาด ภูกอนามัย

ต้นทุน

ร้านอาหารที่จะประสบความสำเร็จได้ จะต้องมึระบบการควบคุมที่ดี มีประสิทธิภาพ สำหรับร้านกรณีศึกษา ผู้ประกอบการจะเป็นผู้ควบคุมต้นทุนด้วยตนเอง ซึ่งการควบคุมต้นทุนต้องดำเนินการในหลายวิธีควบคู่กันไป

1. การใช้วัตถุดิบ จะต้องทำตามหลัก คือ วัตถุดิบที่ซื้อมาก่อน จะต้องหยิบใช้ก่อน เพื่อให้วัตถุดิบที่นำมาประกอบอาหารมีความใหม่สดมากที่สุด ซึ่งจะทำได้สามารถปรุงอาหารได้คุณภาพดี ตามมาตรฐานของร้าน

2. วัตถุดิบและการสต็อกวัตถุดิบ เป็นส่วนสำคัญที่กิจการร้านอาหารจะปฏิเสธไม่ได้ เพราะวัตถุดิบที่มีคุณภาพ จะก่อให้เกิดอาหารหรือผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ดังนั้น ในการควบคุมต้นทุนที่มีประสิทธิภาพ จึงต้องพิถีพิถันในการคัดเลือกวัตถุดิบ และการเก็บรักษาวัตถุดิบให้ถูกวิธี เพราะจะทำให้สามารถเก็บรักษาวัตถุดิบให้คงคุณภาพอยู่ได้นาน ไม่ต้องทิ้งก่อนเวลาอันควร ซึ่งก่อให้เกิดความไม่ประหยัด นอกจากนี้ จะต้องมีการสำรวจสต็อกวัตถุดิบอยู่เสมอ เพื่อให้วัตถุดิบไม่ขาดมือหรือเน่าเสีย

3. การใช้ทรัพยากรอื่น ๆ อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อก่อให้เกิดความประหยัด อาทิ การกำหนดเวลาปิดเปิดร้าน โดยเฉพาะเวลาปิด คือ 23.00 น. เนื่องจากร้านกรณีศึกษามุ่งเน้นการบริการทางด้านอาหาร มากกว่าทางด้านบันเทิง ดังนั้นในระยะหลังจากเวลา 23.00 น. ผู้บริโภคจะมีจำนวนน้อยโตะ จึงทำให้ไม่คุ้มค่าในการใช้ทรัพยากร เช่น ค่าไฟฟ้าในการเปิดไฟ

หรือเครื่องปรับอากาศ ดังนั้นทางร้านจึงจะปิดครัวประมาณ 22.30 น. และปิดร้านเวลา 23.00 น. ส่วนในด้านอื่น ๆ ที่อาจจะเป็นเรื่องเล็กน้อยก็ไม่ควรมองข้าม เช่น การให้พนักงานทำความสะอาดในช่วงเช้า ก่อนเปิดบริการ เพราะถ้าทำความสะอาดหลังจากร้านปิดบริการ พนักงานที่เหนื่อยจากการให้บริการลูกค้าแล้ว ยังจะต้องมาทำความสะอาดร้านต่อ ทำให้ผลงานที่ออกมาไม่ดีเท่าที่ควร นอกจากนี้ ตอนกลางคืนยังมองเห็นความสกปรกไม่ชัดเจนเหมือนตอนกลางวันอีกด้วย เหตุผลอีกประการหนึ่งคือ ร้านจะไม่ต้องสิ้นเปลืองเท่าในตอนกลางวัน คือ ตอนกลางวันร้านไม่ต้องเปิดไฟ เป็นต้น

การเงิน

ผู้ประกอบการ และภรรยาจะเป็นผู้ควบคุมด้านการเงิน ทั้งรายรับ และรายจ่าย ของร้านเอง ซึ่งผู้ประกอบการจะเป็นผู้ทำบัญชีในแต่ละวันอย่างคร่าว ๆ ด้วยตนเอง แต่สำหรับบัญชีที่จัดทำขึ้น เพื่อใช้ในการคำนวณภาษี ผู้ประกอบการจะจ้างบริษัททำบัญชีให้เป็นผู้ทำบัญชีให้ทุกเดือน

การดำเนินงานด้านการตลาด

เนื่องจากร้านกรณีศึกษาเป็นธุรกิจร้านอาหารขนาดย่อม ทำให้ไม่มีการดำเนินการ ในด้านการตลาดอย่างเป็นทางการเป็นขั้นตอนมากนัก

ผลิตภัณฑ์ (Product)

ร้านกรณีศึกษาเป็นภัตตาคารชนเมือง แบบเจ้าของคนเดียว มีที่จอดรถบริเวณกว้าง โดษอาหารที่จำหน่ายเป็นอาหารไทย และเงินตามสั่ง

ราคา (Price)

การกำหนดราคาอาหารของร้านกรณีศึกษา จะเป็นไปตามเงื่อนไขต่อไปนี้

1. พิจารณาจากต้นทุนในการผลิต ในที่นี้ หมายถึง ต้นทุนทั้งหมด รวมทั้งค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานด้านต่าง ๆ ซึ่งเมื่อรวมกันแล้ว จะเป็นต้นทุนของผลิตภัณฑ์
2. พิจารณาจากระดับราคาผลิตภัณฑ์ของคู่แข่งที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกัน
3. ระดับของราคาของผลิตภัณฑ์จะต้องสอดคล้องกับผลิตภัณฑ์อื่น ภายในร้าน

เงื่อนไขทั้งหมดดังกล่าวนี้ จะสามารถทำให้กิจการสามารถกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ได้ และสิ่งสำคัญที่กิจการจะต้องคำนึงถึง คือ ความเป็นธรรมต่อผู้บริโภค และผลกำไรที่กิจการได้รับ จะต้องเพียงพอต่อความอยู่รอดของกิจการ หรืออาจจะกล่าวได้ว่า การกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์ ผู้บริโภคจะพอใจในราคา และกิจการสามารถอยู่รอดได้

ลักษณะเมนูของร้านจะเป็นเล่มขนาด 8 x 11 นิ้ว ปกแข็ง สีเขียวอ่อน ทุกแผ่นห่อพลาสติกใส เพื่อไม่ให้สกปรก เปียก หรือขาดง่าย โดยเมนูอาหารจะแบ่งเป็นอาหารประเภทต่าง ๆ คือ อาหารจานเดียว ข้าว ลาบ ต้มจืด ผัด แกง ของว่าง ของหวาน เครื่องดื่ม รวมทั้งอาหารพิเศษอื่น ๆ เช่น กระจ่างปลาแดดเดียว หูลาม กระจ่างหมูแดดเดียวเห็ดหอม ปู กุ้ง และปลาเผา เป็นต้น (ตารางที่ 3) ในเมนูจะระบุราคาอาหารอย่างชัดเจน

ราคาของอาหารในร้านกรณีศึกษา จะอยู่ในระดับปานกลาง เมื่อเทียบกับร้านคู่แข่ง นั่นคือราคาอาหารปกติจะอยู่ระหว่าง 25-80 บาทเป็นส่วนใหญ่ มีเพียงอาหารพิเศษที่จะราคาอยู่ระหว่าง 100-180 บาท ส่วนอาหารที่จำหน่ายตามน้ำหนัก เช่น ปู กุ้ง ปลา จะกำหนดราคาไว้ชัดเจน สำหรับหูลามจะมีราคาสูงกว่าอาหารประเภทอื่น คือมีราคาระหว่าง 800-1,000 บาท ซึ่งเป็นราคาในระดับเดียวกับร้านคู่แข่ง

ตารางที่ 3 ระดับราคาของร้านอาหารศึกษา ปีพ.ศ. 2536

ประเภทของอาหาร	ตัวอย่างของอาหาร	ราคา (บาท)
อาหารจานเดี่ยว	ข้าวคดลูกกะปิ ข้าวผัดต่าง ๆ ก๋วยเตี๋ยว มักโรนี สั๊กซี่ สั๊กซี่ ข้าวราดผัดต่าง ๆ ราดหน้า ผัดขี้ฉี่	25-40
สลัด-สเต็ก	ไก่ กุ้ง ปลา ปู หมู รวมมิตร เนื้อสัน	50
ยำ	ปลาดุกฟู หมกกรอบ แฉงกระพรวน ไข่แมงดา กุ้ง ซาหมุยัดไข่ กระเพาะปลา กบ หอยนางรม	45-50
ลาบ	ไก่ หมู เนื้อ ปลากระป๋อง เบ็ด ปลาดุก	45-50
ต้มจืด	วุ้นเส้นหมูสับ เต้าหู้ ลูกชิ้นปลา สำหรับทะเล	40-70
ผัด	ผัดบั้งไฟแดง ถั่วงอกไฟแดง คะน้าน้ำมันหอย กะน้าหมกกรอบ ผัดผักรวมมิตร โป๊ยเขียน ทีไม	30-60
ต้มโคล้ง	ปลากรอบ ปลาดุก ปลาเนื้ออ่อน	80-120
ต้มยำ	กุ้งมะพร้าวอ่อน ไก่ ปลาหมึก กุ้ง รวมมิตร ซาหมู โป๊ยแตก น้ำตก	40-150
แกงป่า	หมูป่า ไก่ เนื้อ ปลาดุก ปลาช่อน นก กบ	50-60
กระทะร้อน	กุ้ง ไก่ หมู เนื้อ ตับ รวมมิตร รวมมิตรทะเล	50-60
แป๊ะชะ	แป๊ะชะลูกทุ่ง แป๊ะชะบัวขย แป๊ะชะแกงส้ม	100-150
ทองว่าง	หมูขอตอด ถั่วลิสง มันฝรั่งทอด ทอดมันกุ้ง โรตีสี่กุ้ง ปอเป็ชะกุ้ง ไข่กรอกทอด ไก่สามอย่าง ปลาหมึกทอด	25-50
ทองหวาน	แห้วลอยแก้ว เงาะลอยแก้ว ลำไยลอยแก้ว	40-65
ไอศกรีม	กะทิสด เผือก วนุ่น กาแฟ ทุเรียน วนิลา แมงลัก	25-30
ผลไม้ตามฤดูกาล		30-60

ตารางที่ 3 (ต่อ)

ประเภทของอาหาร	ตัวอย่างของอาหาร	ราคา (บาท)
อาหารพิเศษ	ประเภทกุ้ง เช่น ผัดเปรี้ยวหวาน กุ้งแช่น้ำปลา กุ้งเจียนน้ำมันหอย กุ้งพล่า กุ้งผัดหน่อไม้ฝรั่ง	50-120
	ประเภทปลาจะชั่งตามน้ำหนัก คือ	
	1. ปลาจาระเม็ด เช่น นึ่งซีอิ๊วญี่ปุ่น เจียน	120-180
	2. ปลาเก๋า เช่น สามรส นึ่งมะนาว ทอดกรอบ	100-150
	3. ปลาสำลี เช่น แดงเคียว	120-150
	4. ปลาเนื้ออ่อน เช่น นึ่งเปรี้ยวหวาน	100-120
	5. ปลากะพง เช่น นึ่งแกงส้ม ราดพริก	100-120
	6. ปลาช่อน เช่น แกงส้ม	50-70
	ปู เช่น กรรเชียงปูขมแป้งทอด ก้ามปูอบวุ้นเส้น	60-150
	ปลัด กรรเชียงปูนึ่งซีอิ๊ว	
	ปูเป็นตัว จะชั่งตามน้ำหนัก เช่น ปูเผา ปูนึ่ง	120
	กระเพาะปลาน้ำแดง กระเพาะปลาผัดแห้ง	100-120
	หูลาม	800-1000
	ปลิงทะเลน้ำแดง	120-180
กระเพาะหม่น้ำแดงเห็ดหอม	80-120	
เครื่องดื่ม	น้ำอัดลม น้ำผลไม้ น้ำสิงห์ เบียร์ กาแฟ ชา	-
	สปาซไวน์คูลเลอร์ แม่โขง แสงทิพย์ ไร้แอลกอฮอล์	

ที่มา : (ร้านกรณีศึกษา, 2537)

การจัดจำหน่าย (Place)

การจัดจำหน่าย หมายถึงการขายผลิตภัณฑ์ให้กับใคร ขายที่ไหน และขายอย่างไร ซึ่งพิจารณาได้ดังนี้

1. ช่องทางการจำหน่าย (Channel of distribution) เนื่องจากอาหารเป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตเสร็จแล้ว ต้องบริโภคทันที ดังนั้นช่องทางการจำหน่าย จึงเป็นช่องทางที่ผู้ผลิตจำหน่ายสินค้าโดยตรงให้แก่ผู้บริโภค เรียกว่า ช่องทางการจำหน่ายตรง (Direct Channel)



ภาพที่ 4 ช่องทางการจำหน่ายตรงของร้านกรณีศึกษา

2. กลุ่มเป้าหมาย กลุ่มเป้าหมายของร้านกรณีศึกษาคือ กลุ่มนักศึกษา กลุ่มพนักงานบริษัทเอกชน และกลุ่มครอบครัวในพื้นที่เขตลาดกระบัง

3. ท่าเลที่ตั้ง การที่ธุรกิจร้านอาหารจะประสบความสำเร็จหรือไม่ สิ่งหนึ่งที่สำคัญจึงขึ้นอยู่กับพิจารณาเลือกทำเลที่ตั้งของร้าน

3.1 ร้านกรณีศึกษาอยู่ในแหล่งที่มีการคมนาคมสะดวก คือ มีการสัญจรไปมาของคนและรถมาก ซึ่งทำให้เป็นการอำนวยความสะดวกให้ผู้บริโภค

3.2 ร้านกรณีศึกษาตั้งอยู่ในแหล่งชุมชน ที่ยังมีความต้องการร้านอาหารเพิ่มขึ้นอีกมาก ดังได้แสดงผลไว้ในข้อมูลของเขตลาดกระบังข้างต้น

3.3 ที่จอดรถ ร้านกรณีศึกษามีพื้นที่ให้บริการจอดรถประมาณ 1ไร่ ซึ่งสามารถจอดรถได้จำนวนมาก ถือเป็นการอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า

3.4 การเปลี่ยนแปลงในพื้นที่ จากข้อมูลเบื้องต้นของโครงการต่าง ๆ ที่จะมีผลกระทบต่อเขตลาดกระบัง จะเห็นได้ว่าการพัฒนาของเขตลาดกระบังจะเป็นไปในเชิงบวก ซึ่งมีผลให้ธุรกิจต่าง ๆ มีการขยายตัวอีกอย่างมาก และจะส่งผลต่อจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้นอีกด้วย อันจะเป็นผลดีต่อธุรกิจร้านอาหาร

3.5 การออกแบบตกแต่งสถานที่ ในส่วนนี้ผู้ประกอบการจะเป็นผู้ออกแบบตกแต่งด้วยตนเอง เนื่องจากเหตุผลที่ว่า การจัดเฟอร์นิเจอร์ในร้านจะต้องสามารถเคลื่อนย้ายได้ เนื่องจากจำนวนผู้บริโภคมารับบริการในแต่ละกลุ่มมีจำนวนไม่เท่ากัน และโต๊ะหนึ่ง ๆ สามารถนั่งได้ 6 ที่นั่ง รวมถึงห้องพิเศษมีเพียง 5 ห้อง บางครั้งเมื่อลูกค้ามารับบริการเป็นกลุ่มใหญ่ และห้องพิเศษเต็ม จึงต้องมีการโยกย้ายโต๊ะ หรือจัดโต๊ะใหม่ เพื่อให้สามารถบริการลูกค้าได้พอเพียง จึงทำให้ร้านกรณีศึกษาไม่สามารถออกแบบตกแต่งอย่างถาวรได้ แต่สิ่งสำคัญ คือ ผู้ประกอบการจะเน้นในด้านความสะดวกสบายของร้านเป็นหลัก นั่นคือ ร้านจะต้องสะอาด และมีบรรยากาศปลอดโปร่งเป็นกันเอง ไม่อึดอัด

การส่งเสริมการตลาด (Promotion)

ในด้านการส่งเสริมการตลาด สามารถแบ่งออกได้เป็น 4 ประเภท ดังนี้

การโฆษณา (Advertising) เนื่องจากร้านกรณีศึกษาเป็นธุรกิจขนาดย่อม และการแข่งขันยังมีน้อย ดังนั้นการโฆษณาจึงไม่จำเป็น ร้านกรณีศึกษาไม่มีการทำโฆษณา

การขายโดยใช้พนักงาน (Personal Selling) ธุรกิจร้านอาหารเป็นธุรกิจการขายตรง ดังนั้นพนักงานขายจึงมีความสำคัญและจำเป็นมากที่สุด เพราะการบริการที่ดี ย่อมทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ และย้อนกลับมาใช้บริการซ้ำอีก ร้านกรณีศึกษาจะเน้นในด้านพนักงานมาก ถึงแม้ว่าจะยังไม่เท่ากับร้านอาหาร หรือภัตตาคารขนาดใหญ่ ที่มีการอบรมพนักงานอย่างดี และเป็นขั้นตอน รวมถึงมีการบริหารที่ดี แต่ผู้ประกอบการก็จะพยายามดูแลให้พนักงานให้บริการอย่างดีที่สุด

การส่งเสริมการขาย (Sales Promotion) การส่งเสริมการขายมักนิยมใช้
เพื่อกระตุ้นยอดขายเพิ่มขึ้น แต่ผู้ประกอบการมีแนวความคิดว่า ธุรกิจของตนไม่จำเป็นต้องมี
การส่งเสริมการขาย และไม่ได้ให้ความสำคัญกับกิจกรรมทางการตลาดมากนัก ดังนั้นจึงไม่มี
การส่งเสริมการขาย

การประชาสัมพันธ์ (Public Relation) เนื่องจากร้านกรณีศึกษาได้เปิดให้
บริการมาเป็นระยะเวลาถึง 11 ปีแล้ว และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของร้านเป็นประชากรในพื้นที่
เขตลาดกระบัง ซึ่งรู้จักร้านกรณีศึกษาดีอยู่แล้ว ดังนั้นผู้ประกอบการจึงไม่มีการประชาสัมพันธ์

การใช้กลยุทธ์ส่วนประสมการตลาดที่เหมาะสม จะต้องมีผลิตภัณฑ์ (Product) ที่
สามารถสนองความต้องการของลูกค้า มีราคาที่ลูกค้ายอมรับ รวมทั้งมีวิธีการจัดจำหน่ายที่
เหมาะสม และมีการส่งเสริมการตลาดที่มีประสิทธิภาพ จะเห็นได้ว่า จุดเริ่มต้นของกลยุทธ์
การตลาดอยู่ที่ผลิตภัณฑ์ แต่อย่างไรก็ตาม แม้ผลิตภัณฑ์จะดีเพียงใดก็ตาม ถ้าการใช้ส่วนผสมทาง
การตลาดส่วนอื่นไม่เหมาะสม ก็จะไม่สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ทางการตลาดของกิจการได้
แสดงว่าส่วนประสมทางการตลาดทั้ง 4 ส่วน มีความสำคัญ มีความเกี่ยวข้องกัน และต้องใช้
ร่วมกัน เพื่อสนองความต้องการของลูกค้าให้พึงพอใจ ส่วนประสมทางการตลาดทั้ง 4 นี้ ธุรกิจ
อาจจะเลือกใช้บางส่วน หรือทั้งหมดตามความเหมาะสมในแต่ละสถานการณ์

บทที่ 3

ผลการศึกษา

จากการศึกษาความเป็นไปได้ในทางธุรกิจในการเปิดร้านอาหาร ในเขตลาดกระบัง โดยได้มาจากการสำรวจ และการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านอาหารกรณีศึกษา ซึ่งเป็นร้านอาหารที่อยู่ในเขตลาดกระบัง ผลการศึกษาระบุว่าแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ การเงิน ซึ่งจะเป็นการศึกษาเพื่อทราบถึงผลตอบแทนของร้านอาหารกรณีศึกษา และสามารถนำมาใช้เพื่อคาดการณ์ถึงความเป็นไปได้ในการเปิดร้านอาหารในเขตลาดกระบัง และการตลาด จะเป็นการศึกษาเพื่อใช้ในการวางแผนเกี่ยวกับส่วนประสมการตลาด เช่น ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ การผลิตผลิตภัณฑ์เข้าสู่ตลาด ตลาดเป้าหมาย การตั้งราคา ช่องทางการจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด ทั้งนี้เมื่อใช้ประกอบกัน เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด

การเงิน

ผลการศึกษาด้านการเงิน จะเป็นในลักษณะการวัดผลกำไร และผลตอบแทนของร้านอาหารกรณีศึกษา ในการดำเนินกิจการร้านอาหาร โดยคำนวณหาผลตอบแทนแก่ปัจจัยการผลิตที่สำคัญ ๆ เช่น แรงงาน และทุน ในการคำนวณจำเป็นจะต้องอาศัยของข้อมูลจากบัญชีแสดงรายได้ และรายจ่าย รวมทั้งทรัพย์สิน และหนี้สินของกิจการมาคำนวณหาตัววัดต่าง ๆ

ผลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านอาหารกรณีศึกษาในด้านการเงินของกิจการ สามารถนำมาแสดงในรูปของบัญชีแสดงรายได้ และรายจ่าย รวมทั้งทรัพย์สิน และหนี้สินโดยประมาณของกิจการ ในระยะเวลา 1 ปี ดังแสดงไว้ในตารางที่ 4

ตารางที่ 4 บัญชีแสดงรายได้ รายจ่าย และทรัพย์สินหนี้สินของร้านกรณีศึกษา ใน 1 ปี

รายได้จากการจำหน่ายอาหารภายในร้าน	11,000,000	บาท
ค่าใช้จ่ายคงที่		
ค่าภาษี	687,960	บาท
ค่าประกันสังคม	12,000	บาท
ค่าอาหารสำหรับเป็นสวัสดิการพนักงาน	124,200	บาท
รวมค่าใช้จ่ายคงที่	824,160	บาท
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน		
ค่าจ้างทำบัญชี	12,000	บาท
ค่าแรงงานพนักงาน	736,800	บาท
ค่าใช้จ่ายในการซื้ออาหารสด	1,800,000	บาท
ค่าใช้จ่ายในการซื้ออาหารแห้ง	480,000	บาท
ค่าน้ำแข็งและเครื่องต้ม	360,000	บาท
ค่าน้ำ และไฟฟ้า	360,000	บาท
ค่าถ่าน และแก๊สหุงต้ม	276,000	บาท
ดอกเบี้ยเงินกู้	800,000	บาท
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	4,824,000	บาท
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด	5,648,160	บาท
รายได้สุทธิของกิจการ	5,351,840	บาท
ทรัพย์สินต้นปีของกิจการ	25,500,000	บาท
ทรัพย์สินปลายปีของกิจการ	29,000,000	บาท
หนี้สินต้นปี	5,000,000	บาท
หนี้สินปลายปี	4,500,000	บาท
ค่าแรงงานของเจ้าของกิจการในฐานะเป็นผู้จัดการ	125,780	บาท
ค่าแรงงานของภรรยาที่ช่วยกิจการ	125,780	บาท
ดอกเบี้ยของเงินลงทุนในระยะยาวเท่ากับร้อยละ 5 ต่อปี		

ที่มา : (ร้านกรณีศึกษา , 2537)

จากบัญชีแสดงรายรับรายจ่าย ทรัพย์สิน และหนี้สินของร้านกรณีศึกษา ดังตารางที่ 3 สามารถนำมาคำนวณหาตัววัดผลกำไร หรือผลตอบแทนที่ได้รับจากการดำเนินกิจการร้านอาหาร เพื่อใช้วัดความสามารถในการดำเนินกิจการ โดยคำนวณหาผลตอบแทนแก่ปัจจัยการผลิตที่สำคัญ เช่น แรงงาน การจัดการ และทุน เป็นต้น โดยมีค่าเฉลี่ยของทรัพย์สิน หนี้สิน และทุน เพื่อนำไปใช้ในการแทนค่าในสูตรคำนวณตัววัด ดังต่อไปนี้

$$1. \text{ทรัพย์สินเฉลี่ย} = \frac{\text{ทรัพย์สินต้นปี} + \text{ทรัพย์สินปลายปี}}{2}$$

$$= \frac{25,500,000 + 29,000,000}{2}$$

$$= 27,250,000$$

$$2. \text{หนี้สินเฉลี่ย} = \frac{\text{หนี้สินต้นปี} + \text{หนี้สินปลายปี}}{2}$$

$$= \frac{5,000,000 + 4,500,000}{2}$$

$$= 4,750,000$$

$$3. \text{ทุนเฉลี่ย} = \frac{(\text{ทรัพย์สินต้นปี} - \text{หนี้สินต้นปี}) + \text{ทรัพย์สินปลายปี} - \text{หนี้สินปลายปี}}{2}$$

$$= \frac{(25,500,000 - 5,000,000) + (29,000,000 - 4,500,000)}{2}$$

$$= 22,500,000$$

จากตารางที่ 4 ค่าแรงงานของเจ้าของกิจการ และภรรยา ซึ่งมีอายุใกล้เคียงกัน และจบการศึกษาในระดับเดียวกัน ดังนั้น จึงสมมติให้ค่าแรงงานของเจ้าของกิจการ และภรรยา เท่ากัน โดยให้เจ้าของกิจการ และภรรยาเริ่มเข้าทำงานตั้งแต่อายุ 18-20 ปี จนกระทั่งอายุ 45 ปี โดยใช้วุฒิการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 จากนั้น ได้ทำการสุ่มตัวอย่างจำนวน 3 ตัวอย่าง เพื่อใช้ในการเปรียบเทียบหาค่าเฉลี่ยของอัตราเงินเดือนของเจ้าของกิจการ และภรรยา ดังนี้

1. ตัวอย่างจบชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 อายุ 40 ปี เริ่มทำงานอายุ 18 ปี จนปัจจุบัน มีรายได้เดือนละ 9,140 บาท

2. ตัวอย่างจบชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 อายุ 47 ปี เริ่มทำงานอายุ 20 ปี จนปัจจุบัน มีรายได้เดือนละ 11,000 บาท

3. ตัวอย่างจบชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 อายุ 49 ปี เริ่มทำงานอายุ 18 ปี จนปัจจุบัน มีรายได้เดือนละ 11,540 บาท

เมื่อนำรายได้ของตัวอย่างทั้งสามมาเฉลี่ย จะได้รายได้เดือนละ 10,560 บาท จึงใช้ตัวเลขดังกล่าวเป็นตัวเลขอ้างอิงอัตราเงินเดือนของเจ้าของกิจการ และภรรยา ดังนั้นภายใน 1 ปี เจ้าของกิจการและภรรยาจะมีรายได้เฉลี่ยคนละ 125,780 บาท

สำหรับการคำนวณตัววัดต่าง ๆ จะนำข้อมูลตัวเลขจากตารางที่ 4 รวมทั้งทรัพย์สินหนี้สิน และทุนเฉลี่ยที่ได้คำนวณไว้ในขั้นต้นมาใช้ในการคำนวณหาตัววัด แล้วจึงจะนำผลการคำนวณมาวิเคราะห์เปรียบเทียบกับร้านค้าคู่แข่งถึงความสามารถในการดำเนินงานของร้านกรณีศึกษา

ผลตอบแทนแก่แรงงาน การจัดการ และทุนสุทธิของเจ้าของกิจการ (ROLCM)

ผลตอบแทนแก่แรงงาน การจัดการ และทุนสุทธิของเจ้าของกิจการเป็นคำนวณตัววัด โดยการหักค่าแรงงานครอบครัวที่มาช่วยทำงานในกิจการต่าง ๆ ของฟาร์มออกจากรายได้สุทธิของฟาร์ม เพื่อที่จะใช้วัดผลตอบแทนแก่แรงงาน การจัดการ และทุนสุทธิของเจ้าของกิจการ

$$\begin{aligned} \text{ROLCM} &= \text{รายได้สุทธิ} - \text{แรงงานของครอบครัว} \\ &= 5,351,840 - 125,780 \\ &= 5,226,060 \end{aligned}$$

จากการคำนวณผลตอบแทนแก่แรงงาน การจัดการ และทุนสุทธิของเจ้าของกิจการ จะเท่ากับ 5,226,060 บาทต่อปี นั่นคือใน 1 ปี เจ้าของกิจการดำเนินกิจการแล้วได้ผลตอบแทนแก่แรงงาน การจัดการ และทุนสุทธิเท่ากับ 5,226,060

ผลตอบแทนแก่หุ้นของเจ้าของกิจการ

ผลตอบแทนแก่หุ้นของกิจการ โดยทั่ว ๆ ไปแล้ว จะคิดจากอัตราดอกเบี้ยที่จะได้รับจากการนำเงินลงทุนไปฝากในธนาคารพาณิชย์ ซึ่งในที่นี้เป็นอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประเภทออมทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์ (ธนาคารกรุงเทพ จำกัด , 2537)

$$\begin{aligned}\text{ผลตอบแทนแก่หุ้นของเจ้าของกิจการ} &= \text{ทุนเฉลี่ย} \times \text{อัตราดอกเบี้ยของเงินลงทุน} \\ &= 22,500,000 \times 0.05 \\ &= 1,125,000\end{aligned}$$

จากการคำนวณผลตอบแทนแก่หุ้นของเจ้าของกิจการเท่ากับ 1,125,000 บาทต่อปี นั่นคือ ถ้าเจ้าของกิจการนำเงินลงทุนไปฝากในธนาคารพาณิชย์จะได้รับดอกเบี้ยเท่ากับ 1,125,000 บาทต่อปี ทั้งนี้การคำนวณหาผลตอบแทนแก่หุ้นของเจ้าของกิจการ เพื่อที่จะนำไปใช้ในการคำนวณหาผลตอบแทนแก่แรงงานของเจ้าของกิจการในฐานะผู้ประกอบการและผู้จัดการต่อไป

ผลตอบแทนแก่แรงงานของเจ้าของกิจการในฐานะผู้ประกอบการและผู้จัดการ (ROLM)

ผลตอบแทนแก่แรงงานของเจ้าของกิจการในฐานะผู้ประกอบการ และผู้จัดการเป็นการนำผลตอบแทนแก่หุ้นของเจ้าของกิจการมาลบออกจากผลตอบแทนแก่แรงงาน การจัดการ และทุนสุทธิที่เป็นของเจ้าของกิจการ เพื่อใช้ดูว่าเจ้าของกิจการได้ผลตอบแทนแก่ค่าแรงงานของตนเท่าไร การทำงานของเจ้าของกิจการมีประสิทธิภาพในการหากำไรมากน้อยเพียงไร

$$\begin{aligned}\text{ROLM} &= \text{ROLCM} - \text{ผลตอบแทนแก่หุ้นของเจ้าของกิจการ} \\ &= 5,226,060 - 1,125,000 \\ &= 4,101,060\end{aligned}$$

จากการคำนวณ ได้ผลตอบแทนแก่แรงงานของเจ้าของกิจการในฐานะผู้ประกอบการ และผู้จัดการเท่ากับ 4,101,060 บาทต่อปี นั่นคือผู้ประกอบการสามารถทำผลตอบแทนโดยใช้แรงงานของตนเท่ากับ 4,101,060 บาทต่อปี

ผลตอบแทนแก่การจัดการ (Management Income)

ผลตอบแทนแก่การจัดการ จะเป็นการคิดคำนวณเพื่อหาผลตอบแทนแก่การจัดการที่ใช้ในหน่วยธุรกิจ โดยนำผลตอบแทนแก่แรงงานของเจ้าของกิจการในฐานะผู้ประกอบการและผู้จัดการ มาหักลบด้วยค่าแรงงานของเจ้าของกิจการ

$$\begin{aligned} \text{ผลตอบแทนแก่การจัดการ} &= \text{ROLM} - \text{ค่าแรงงานของเจ้าของกิจการ} \\ &= 4,101,060 - 125,780 \\ &= 3,975,280 \end{aligned}$$

จากการคำนวณจะได้ผลตอบแทนแก่การจัดการเท่ากับ 3,975,280 บาทต่อปี นั่นคือในการใช้การจัดการในการดำเนินธุรกิจ สามารถทำผลตอบแทนได้เท่ากับ 3,975,280 บาทต่อปี

ผลตอบแทนแก่ทุนสุทธิที่เป็นของเจ้าของกิจการและการจัดการ (ROCM)

ในส่วนของผลตอบแทนแก่ทุนสุทธิที่เป็นของเจ้าของกิจการ และการจัดการ จะเป็นตัวบ่งชี้ถึงความสามารถในการลงทุน หรือใช้ทุนของเจ้าของกิจการว่าควรเป็นอย่างไร และควรปรับปรุงอย่างไร ถ้านำไปเปรียบเทียบกับกิจการอื่น

$$\begin{aligned} \text{ROCM} &= \text{ROCLM} - \text{ค่าแรงงานของเจ้าของกิจการ} \\ &= 5,226,060 - 125,780 \\ &= 5,100,280 \end{aligned}$$

จากการคำนวณพบว่าผลตอบแทนแก่ทุนสุทธิที่เป็นของเจ้าของกิจการ และการจัดการ เท่ากับ 5,100,280 บาทต่อปี แสดงว่าความสามารถในการลงทุน หรือใช้ทุนของกิจการ เมื่อคิดเป็นผลตอบแทนแล้วเท่ากับ 5,100,280 บาทต่อปี และเมื่อนำไปเปรียบเทียบกับกิจการคู่แข่ง ก็จะทำให้สามารถทราบถึงประสิทธิภาพของกิจการได้ดังนี้ โดยจะเห็นได้ว่าเมื่อเทียบผลตอบแทนแก่ทุนสุทธิที่เป็นของเจ้าของกิจการ และการจัดการของร้านคู่แข่ง ก. (ดูจากภาคผนวก ข.) ซึ่งเท่ากับ 1,127,000 บาทต่อปี พบว่าร้านกรณีศึกษามีผลตอบแทนมากกว่าร้านคู่แข่ง ก. คิดเป็นร้อยละ 4.5 และเมื่อเทียบกับกิจการร้านคู่แข่ง ข. (ดูจากภาคผนวก ข.) ซึ่งเท่ากับ 944,260 บาทต่อปี พบว่าร้านกรณีศึกษามีผลตอบแทนแก่ทุนสุทธิที่เป็นของเจ้าของกิจการมากกว่าร้านคู่แข่ง ข. คิดเป็นร้อยละ 5.4

ร้อยละผลตอบแทนแก่ทุนของเจ้าของและการจัดการ (PRCM)

ร้อยละผลตอบแทนแก่ทุนของเจ้าของ และการจัดการ เป็นการนำค่าผลตอบแทนแก่ทุนสุทธิที่เป็นเจ้าของกิจการและการจัดการมาคิดเทียบเป็นค่าร้อยละ เพื่อที่จะใช้ในการวิเคราะห์ได้ง่าย และสะดวกขึ้น

$$\begin{aligned} \text{PRCM} &= \frac{\text{ROCM}}{\text{หนี้สินเฉลี่ย}} \times 100 \\ &= \frac{5,100,280}{4,750,000} \times 100 \\ &= 110 \end{aligned}$$

จากการคำนวณพบว่าผลตอบแทนแก่ทุนของเจ้าของ และการจัดการเป็นร้อยละ 122 เมื่อเปรียบเทียบกับร้านคู่แข่ง ก. พบว่าผลตอบแทนแก่ทุนสุทธิที่เป็นของเจ้าของกิจการ และการจัดการเท่ากับร้อยละ 85.8 และผลตอบแทนแก่ทุนสุทธิที่เป็นของเจ้าของกิจการ และการจัดการของร้านคู่แข่ง ข. เท่ากับ 110 จะเห็นได้ว่าผลตอบแทนแก่ทุนสุทธิที่เป็นของเจ้าของกิจการและการจัดการของร้านกรณีศึกษามากกว่าร้านคู่แข่ง ก. และน้อยกว่าร้านคู่แข่ง ข. อยู่ร้อยละ 1 แสดงว่า ผลตอบแทนแก่ทุนสุทธิที่เป็นของเจ้าของกิจการและการจัดการอยู่ในระดับที่พอใช้

ผลตอบแทนแก่ผู้ถือหุ้นทั้งหมดและการจัดการ (RTCM)

ผลตอบแทนแก่ผู้ถือหุ้นทั้งหมดและการจัดการ เป็นการคำนวณที่คล้ายกับการคำนวณหาผลตอบแทนแก่ผู้ถือหุ้นที่เป็นของเจ้าของกิจการ และการจัดการ แต่จะละเอียดขึ้น โดยนำดอกเบี้ยเงินกู้ทั้งหมดที่กิจการต้องจ่ายไปใน 1 ปีมาคิดรวมด้วย

$$\begin{aligned} \text{RTCM} &= \text{ROCM} + \text{ดอกเบี้ยเงินกู้ทั้งหมด} \\ &= 5,100,280 + 800,000 \\ &= 5,900,280 \end{aligned}$$

จากการคำนวณจะได้ผลตอบแทนแก่ผู้ถือหุ้นทั้งหมดและการจัดการเท่ากับ 5,977,840 บาทต่อปี

ร้อยละผลตอบแทนแก่ผู้ถือหุ้นทั้งหมดและการจัดการ (PRTCM)

ร้อยละของผลตอบแทนแก่ผู้ถือหุ้นทั้งหมดและการจัดการ เป็นการนำค่าผลตอบแทนแก่ผู้ถือหุ้นทั้งหมดและการจัดการมาคิดเป็นร้อยละ

$$\begin{aligned} \text{PRTCM} &= \frac{\text{RTCM}}{\text{หนี้สินเฉลี่ย}} \times 100 \\ &= \frac{5,900,280}{4,750,000} \times 100 \\ &= 125.8 \end{aligned}$$

จากการคำนวณจะเห็นได้ว่า ผลตอบแทนแก่ผู้ถือหุ้นทั้งหมด และการจัดการของร้านกรณีศึกษาคิดเป็นร้อยละ 125.8 ต่อปี เมื่อนำมาเปรียบเทียบกับร้านคู่แข่ง จะเห็นได้ว่าผลตอบแทนแก่ผู้ถือหุ้นทั้งหมดและการจัดการของร้านคู่แข่ง ก. เท่ากับร้อยละ 103 ซึ่งน้อยกว่าร้านกรณีศึกษาอยู่ร้อยละ 22.8 และเมื่อเปรียบเทียบกับร้านคู่แข่ง ข. ซึ่งมีผลตอบแทนแก่ผู้ถือหุ้นทั้งหมดและการจัดการ

เท่ากับร้อยละ 129 จะเห็นว่าร้านกรณีศึกษามีผลตอบแทนแก่ทุนทั้งหมดและการจัดการน้อยกว่าร้านคู่แข่ง ข. อยู่ร้อยละ 3.2 แสดงว่าการบริหารหนี้สินของร้านกรณีศึกษาอยู่ในระดับที่พอใช้

จากตัววัดทั้งหมดที่คำนวณในข้างต้น จะเห็นได้ว่าผลการดำเนินงานของกิจการได้กำไร โดยได้รับผลตอบแทนแก่ทุน แรงงาน และการจัดการในอัตราค่อนข้างดี นั่นคืออย่างน้อยผลตอบแทนแรงงานและการจัดการ ควรเท่ากับค่าเสียโอกาสในการใช้แรงงาน และการจัดการในการประกอบอาชีพอื่น ที่ไม่ใช่อาชีพของตน สำหรับร้านกรณีศึกษา จะเห็นได้ว่าผลตอบแทนแก่แรงงานเจ้าของกิจการในฐานะผู้ประกอบการและผู้จัดการเท่ากับ 4,131,060 บาทต่อปี โดยที่ค่าเสียโอกาสในการใช้แรงงาน และการจัดการในอาชีพอื่นของเจ้าของกิจการ 125,180 บาทต่อปี จะเห็นได้ว่าผลตอบแทนแก่แรงงาน และการจัดการมากกว่าค่าเสียโอกาสประมาณ 33 เท่า นับว่าอยู่ในระดับที่ดีมาก เมื่อเทียบกับคู่แข่ง คือ ร้านคู่แข่ง ก. มีอัตราผลตอบแทนแก่แรงงานและการจัดการเทียบกับค่าเสียโอกาสในการใช้แรงงานประมาณ 9 เท่า และร้านคู่แข่ง ข. เท่ากับ 15.6 เท่า (ดูภาคผนวก ข.) จากการเปรียบเทียบอัตราผลตอบแทนแก่แรงงานและการจัดการเทียบกับค่าเสียโอกาสแรงงานในการประกอบอาชีพอื่นของผู้ประกอบการทั้ง 3 กิจการ แสดงให้เห็นว่าร้านกรณีศึกษามีอัตราผลตอบแทนแก่แรงงาน และค่าเสียโอกาสแรงงานในอาชีพอื่นสูงกว่าร้านคู่แข่งทั้งสอง

สำหรับผลตอบแทนแก่การจัดการ ซึ่งก็คือรายได้สุทธิที่หักค่าเสียโอกาสของแรงงาน และทุนของเจ้าของกิจการแล้ว ซึ่งอาจจะมีความแตกต่างกันมากในแต่ละปี ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสภาพแวดล้อมภายนอกด้วย เช่น การขึ้นราคาสินค้า ภาวะเศรษฐกิจ เป็นต้น ผลตอบแทนการจัดการของร้านกรณีศึกษาเท่ากับ 4,005,280 บาทต่อปี เมื่อเทียบกับร้านคู่แข่ง พบว่าร้านคู่แข่ง ก. มีผลตอบแทนการจัดการเท่ากับ 1,019,250 บาทต่อปี ซึ่งน้อยกว่าร้านกรณีศึกษาประมาณ 4 เท่า ส่วนร้านคู่แข่ง ข. มีผลตอบแทนการจัดการเท่ากับ 910,510 บาทต่อปี ซึ่งน้อยกว่าร้านกรณีศึกษาประมาณ 42 เท่า แสดงว่าร้านกรณีศึกษามีการจัดการที่ดี จึงทำให้มีผลตอบแทนที่สูงกว่าร้านคู่แข่ง

ผลตอบแทนแก่ทุนและการจัดการพบว่า ร้านกรณีศึกษายังมีการจัดการหนี้สินดีน้อยกว่าร้านคู่แข่ง ข. เล็กน้อย เนื่องจากผลตอบแทนแก่ทุนสุทธิ และการจัดการ และผลตอบแทนแก่ทุนทั้งหมดและการจัดการของร้านกรณีศึกษาต่ำกว่าร้านคู่แข่ง ข. ร้อยละ 1 และ 3.8 ตามลำดับ

ค่าตัววัดผลกำไรที่ได้คำนวณ และวิเคราะห์ดังกล่าว สามารถใช้ประโยชน์เพื่อการชี้ให้เห็นถึงปัญหาที่เกิดขึ้นของกิจการเท่านั้น ถ้าผลตอบแทนของกิจการต่ำกว่ามาตรฐาน แสดงว่ากิจการประสบปัญหา แต่ไม่สามารถบอกได้ว่าเนื่องจากสาเหตุอะไร จึงต้องมีการวิเคราะห์หาสาเหตุของปัญหา และหาแนวทางแก้ไข ดังนั้นจึงต้องพิจารณาให้ลึกกลงไปในเรื่องต่าง ๆ ด้วย

การตลาด

ผลการศึกษาทางด้านการตลาด เป็นการวิเคราะห์การตลาด โดยใช้การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมทางการตลาด และ SWOT ซึ่งย่อมาจาก Strength Weakness Opportunity Threat โดยที่สิ่งแวดล้อมทางการตลาด จะประกอบด้วยปัจจัยทั้งภายในและภายนอกกิจการที่มีผลต่อการบริหารการตลาด ซึ่งอาจจะเป็นการสร้างโอกาสทางการตลาด หรือข้อได้เปรียบแก่กิจการ การสร้างข้อจำกัด หรือสร้างปัญหาให้แก่กิจการ อันจะนำมาใช้ในการวางแผนโปรแกรม นโยบาย และกลยุทธ์การตลาดต่อไป ส่วน SWOT จะได้รับอิทธิพลจากสิ่งแวดล้อมทางการตลาด สำหรับผลการศึกษา จะวิเคราะห์โดยเรียงตามลำดับ ดังต่อไปนี้

1. จุดแข็ง (Strength)
2. จุดอ่อน (Weakness)
3. โอกาสทางการตลาด (Opportunity)
4. ข้อจำกัด (Threat)

จุดแข็ง (Strength)

ร้านกรณีศึกษาเป็นร้านอาหารขนาดใหญ่ที่จำหน่ายอาหารครบวงจร นั่นคือมีทั้งอาหารไทย จีน และเครื่องดื่ม โดยจุดแข็งของร้านกรณีศึกษา คือ

1. ร้านกรณีศึกษาอยู่ในย่านชุมชน มีการคมนาคมสะดวก ใกล้กับนิคมอุตสาหกรรม สถานที่ราชการ ธนาคาร รวมทั้งสถานศึกษา นอกจากนี้ยังมีที่จอดรถขนาดใหญ่ สามารถจอดรถได้จำนวนมาก ซึ่งร้านอาหารในละแวกใกล้เคียงยังไม่สะดวกเท่า

2. อาหารมีรสชาติดี และสะอาด มีอาหารให้เลือกหลายประเภททั้งอาหารไทยและและอาหารจีน อาหารค่อนข้างมีมาตรฐานทั้งรสชาติ ปริมาณ และความสะอาด ราคาไม่สูงมาก

3. สถานที่สะอาด บรรยากาศดี ห้องน้ำมีจำนวนพอเพียง สถานที่กว้างสามารถที่จะมาใช้บริการเป็นหมู่คณะได้ รวมทั้งมีห้องพิเศษบริการ เพื่อความเป็นกันเองส่วนตัวอีกด้วย
4. ร้านกรณีศึกษาเป็นร้านที่เปิดบริการมานานถึง 11 ปี และเป็นร้านที่ใหญ่ที่สุดในบริเวณที่ทำการศึกษา
5. เจ้าของกิจการเป็นผู้กว้างขวาง รู้จักคนมาก มีมนุษยสัมพันธ์ดี และมีฐานะมั่นคง ทำให้เหมือนการประชาสัมพันธ์ร้านไปในตัว

จุดอ่อน (Weakness)

1. พนักงานยังบริการไม่ดีนัก กล่าวคือ มนุษยสัมพันธ์ไม่ดีเท่าที่ควร ไม่ค่อยยิ้มแย้มแจ่มใส บริการช้า ส่วนหนึ่งอาจเป็นเพราะพ่อครัวปรุงอาหารช้า แต่อีกส่วนหนึ่ง คือ พนักงานไม่ค่อยกระตือรือร้นในการทำงานเท่าที่ควร เช่น ในช่วงที่สั่งอาหารเพิ่มเติม หรือเก็บเงิน จะต้องคอยนาน เนื่องจากพนักงานเสิร์ฟไม่ได้คอยดูแล และอำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าอย่างทั่วถึง ทั้งที่ทางร้านได้จัดให้มีพนักงานเสิร์ฟรับผิดชอบการบริการประจำในห้องพิเศษแต่ละห้อง และโต๊ะในห้องรวมทุกโต๊ะ โดยประมาณ 1 ห้องจะมีพนักงานเสิร์ฟรับผิดชอบ 1-2 คน ตามขนาด และจำนวนลูกค้าในห้อง และโต๊ะธรรมดาในห้องรวมประมาณ 5 โต๊ะต่อพนักงานเสิร์ฟ 1 คน บางครั้งพนักงานมีการจับกลุ่มคุยกัน จึงทำให้ไม่ได้ให้ความสะดวกแก่ลูกค้าได้เต็มที่
2. จากการสำรวจพบว่า ในตอนเปิดร้านในช่วงเช้า ห้องน้ำจะสะอาดดี แต่ในช่วงบ่ายและค่ำ ห้องน้ำจะไม่สะอาดเท่าที่ควร คือ มีกลิ่นไม่สะอาด บางห้องสกปรก ไม่สามารถใช้ได้ ในอ่างล้างหน้ามีเส้นผม หรือกระดาษชำระ พื้นห้องน้ำมีคราบสกปรกจากดิน และฝุ่นต่าง ๆ เนื่องจากพื้นห้องน้ำเป็สกแฉะ การที่ห้องน้ำไม่สะอาดในช่วงเย็น และช่วงค่ำ เนื่องจากทางร้านไม่มีพนักงานทำความสะอาดห้องน้ำโดยเฉพาะ แต่ให้พนักงานเสิร์ฟผลัดเวรกันทำความสะอาดก่อนเปิดร้านแทน จึงทำให้ในช่วงเวลาเปิดร้าน พนักงานเสิร์ฟต้องเสิร์ฟอาหาร จึงไม่สามารถดูแลความสะอาดของห้องน้ำได้ ดังนั้น ทางร้านกรณีศึกษาจะสามารถแก้ไขปัญหานี้ได้ โดยจ้างพนักงานทำความสะอาดสถานที่โดยเฉพาะ แต่ทางร้านยังไม่ได้แก้ไขปัญหานี้

โอกาสทางการตลาด (Opportunity)

1. เขตตลาดกระบี่เป็นเขตที่มีประชากรจากท้องถิ่นอื่น ๆ ย้ายเข้ามาอยู่มาก ดังนั้นจึงทำให้การดำเนินชีวิตไม่เป็นแบบครอบครัวใหญ่ โอกาสในการออกมาใช้บริการร้านอาหารจึงมากกว่า นอกจากนี้ ในอนาคตเขตตลาดกระบี่จะมีการพัฒนาอีกมาก เนื่องจากเป็นเขตที่อยู่ติดกับเขตพัฒนาเศรษฐกิจภาคตะวันออก จึงมีโครงการต่าง ๆ ทั้งภาครัฐบาล และภาคเอกชนเกิดขึ้นมาก อาทิ โครงการก่อสร้างสถานีบรรจุและแยกสินค้ากล่องที่ตลาดกระบี่ ซึ่งจะทำให้มีประชากรเพิ่มขึ้นอีกมาก และการสร้างสนามบินท่าอากาศยานสากลกรุงเทพแห่งที่ 2 ในบริเวณใกล้เคียง จึงมีการขยาย และปรับปรุงพื้นผิวถนน ทำให้การคมนาคมสะดวกยิ่งขึ้น

2. การขยายตัวของเมืองมากขึ้น ที่ดินในเขตกลางเมืองมีราคาสูง ดังนั้นเมืองจึงมีการขยายตัวออกไปยังเขตรอบนอก หรือบริเวณชานเมือง โดยเฉพาะเขตตลาดกระบี่ ซึ่งนิยมสร้างเป็นหมู่บ้านจัดสรรเป็นจำนวนมาก ทำให้ประชากรที่มีกำลังซื้อค่อนข้างสูงจะขยายตัวเข้ามาอยู่ในเขตตลาดกระบี่มากขึ้น

บทที่ 4

สรุปและข้อเสนอแนะ

สรุป

ในสภาวะเศรษฐกิจปัจจุบันที่จะต้องเร่งรีบวันวาย ภายใต้การแข่งขันกันชิงธุรกิจระบบทุนนิยม ตลอดจนการสื่อสารโฆษณาต่าง ๆ ที่เจริญก้าวหน้า ทำให้วิถีการดำรงชีวิตของประชากรเปลี่ยนแปลงไป จากความเป็นอยู่ที่เรียบง่ายแบบชาวบ้าน เป็นชีวิตที่ต้องเร่งรีบแข่งขันแบบคนเมือง ไม่ว่าจะเป็นทัศนคติหรือพฤติกรรม โดยเฉพาะพฤติกรรมการบริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป ไม่ว่าจะเป็นลักษณะการประกอบอาหารที่ต้องเร่งรีบมากขึ้น ไม่พิถีพิถันในการปรุงมากนัก หรือไม่สามารถประกอบอาหารรับประทานเองได้ ซึ่งจะเป็นเพราะปรุงไม่เป็น หรือไม่มีเวลาเพียงพอก็ตาม นอกจากนี้แล้ว การที่ครอบครัวไทยในปัจจุบันมีขนาดเล็กลง บางครอบครัวมีสมาชิกเพียง 2-3 คน การประกอบอาหารรับประทานเองจึงไม่เป็นการประหยัด และคุ้มค่า นอกจากนี้เขตลาดกระบังยังเป็นเขตที่มีลักษณะการอยู่อาศัยที่ไม่เป็นครอบครัวใหญ่ เนื่องจากเป็นเขตที่มีประชากรจากส่วนอื่น ๆ ของประเทศย้ายเข้ามาอยู่อาศัยเป็นจำนวนมาก ไม่ว่าจะเป็นสาเหตุมาจากการทำงาน การศึกษา หรือการอยู่อาศัยถาวรก็ตาม เนื่องจากสิ่งต่าง ๆ ดังกล่าวนี้อาจจะทำให้ธุรกิจร้านอาหารเกิดมากและเป็นธุรกิจที่ทำรายได้ให้ผู้ประกอบการได้สูง แต่ก็ไม่ได้หมายความว่าผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารจะต้องประสบความสำเร็จในธุรกิจเสมอไป ด้วยเหตุนี้ การศึกษาความเป็นไปได้ในเชิงธุรกิจของการเปิดร้านอาหารจึงเป็นสิ่งที่สำคัญ

จากการที่ลักษณะพื้นที่ ประชากร และสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ ของแต่ละท้องถิ่นแตกต่างกัน ดังนั้นการเริ่มต้นดำเนินการจึงต้องมีการศึกษาข้อมูลสถานการณ์การประกอบธุรกิจร้านอาหารในท้องที่ และการศึกษาความเป็นไปได้ในเชิงธุรกิจในด้านการเงินอย่างละเอียดถี่ถ้วน เพื่อที่จะไม่เกิดความผิดพลาด และเพื่อการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

การศึกษาค่าความเป็นไปได้ในเชิงธุรกิจในการเปิดร้านอาหารในเขตลาดกระบังครั้งนี้ จึงใช้การศึกษาแบบกรณีศึกษา โดยใช้ร้านกรณีศึกษาซึ่งเป็นร้านขนาด 450 ที่นั่ง ซึ่งตั้งอยู่หมู่ 1 แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง และการเก็บข้อมูลปฐมภูมิใช้การสัมภาษณ์เจ้าของร้านกรณีศึกษา

สำหรับในเขตลาดกระบัง ซึ่งเป็นเขตรอบนอก หรือชานเมืองของกรุงเทพมหานครที่มีการพัฒนาช้ากว่าหลาย ๆ เขตในกรุงเทพมหานคร แต่ในระยะเวลาไม่เกิน 10 ปีข้างหน้าเขตลาดกระบังจะมีการขยายตัวอย่างมาก ทั้งนี้เนื่องจากเขตลาดกระบังเป็นพื้นที่ที่ติดกับเขตพัฒนาชายฝั่งภาคตะวันออก จึงมีโครงการอุตสาหกรรมต่าง ๆ เกิดขึ้นมาก ไม่ว่าจะเป็นของรัฐบาลหรือเอกชน เช่น นิคมอุตสาหกรรม โครงการก่อสร้างสถานีบรรจุและแยกกล่องสินค้าลาดกระบัง หรือท่าอากาศยานสากลกรุงเทพแห่งที่ 2 (หนองงูเห่า) ซึ่งจะมีผลให้การพัฒนาเขตลาดกระบังเป็นไปอย่างรวดเร็ว แต่ทั้งนี้การเจริญเติบโตของเขตลาดกระบังก็จะแตกต่างไปจากเขตอื่น ๆ นั่นคือเขตลาดกระบังจะเป็นการเติบโตในลักษณะของเมืองอุตสาหกรรมมากกว่าที่จะเป็นเมืองธุรกิจ จึงมีประชากรจากส่วนต่าง ๆ ของประเทศอพยพเข้ามาอยู่มากขึ้น และประชากรที่เข้ามาอยู่เป็นแรงงานจากภาคเกษตรกรรมที่เกิดจากภาวะล้มสลายของชนบทเป็นส่วนใหญ่

จากการศึกษาพบว่าเขตลาดกระบังยังมีร้านอาหารจำนวนไม่มากนัก และร้านในลักษณะเดียวกับร้านที่จะทำการศึกษายังมีจำนวนน้อย คือ 5 ร้าน อีกทั้งแต่ละร้านกลุ่มเป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ที่แตกต่างกัน จึงไม่เป็นคู่แข่งทางตรงต่อร้านกรณีศึกษา ซึ่งเป็นร้านอาหารตามสั่งขนาด 450 ที่นั่ง เปิดดำเนินการมาเป็นเวลาประมาณ 11 ปี โดยที่โครงสร้างของกิจการเป็นแบบง่าย และเป็นการบริหารในลักษณะครอบครัว ที่มีผู้ประกอบการและภรรยาเป็นผู้จัดการ และควบคุมการดำเนินงานในทุกส่วนของร้าน ไม่ว่าจะเป็นคุณภาพของอาหาร รสชาติ สถานที่ และการเงิน กิจกรรมทางด้านการตลาดของร้านกรณีศึกษามีน้อย เนื่องจากเจ้าของกิจการไม่ได้ให้ความสนใจนัก เพราะเจ้าของกิจการจะเน้นที่ผลิตภัณฑ์ ราคา และสถานที่มากกว่า จึงละเลยกิจกรรมด้านการตลาดไป ด้านผลิตภัณฑ์ ผู้ประกอบการจะเน้นที่รสชาติ และความสะอาดให้ตรงตามมาตรฐานของร้าน และระดับราคาจะอยู่ในระดับปานกลาง ไม่สูงมาก ส่วนสถานที่จะให้ความสะดวกในด้านที่จอดรถที่กว้างขวาง ปลอดภัย บริเวณร้านอาหารโปร่ง ตกแต่งแบบลอสต์ตัว เพื่อให้สามารถปรับเปลี่ยนได้ตามจำนวน และความต้องการของลูกค้าที่มาใช้บริการของร้าน

จากการศึกษาความเป็นไปได้ในทางธุรกิจในการเปิดร้านอาหาร ในเขตลาดกระบังได้ทำการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านอาหารกรณีศึกษา และสามารถสรุปผลได้เป็น 2 ส่วน คือ การเงิน และการตลาด ในด้านการเงิน จะเห็นได้ว่าร้านกรณีศึกษามีอัตราผลตอบแทนอยู่ในระดับดี เมื่อเทียบกับร้านคู่แข่ง คือ อัตราผลตอบแทนแก่แรงงานเจ้าของกิจการในฐานะผู้ประกอบการ

และการจัดการกับค่าเสียโอกาสในการประกอบอาชีพอื่น ร้านกรณีศึกษามีอัตราผลตอบแทนเป็น 33 เท่า ส่วนร้านคู่แข่ง ก. เท่ากับ 9 เท่า และร้านคู่แข่ง ข. เท่ากับ 15.6 เท่า โดยร้านกรณีศึกษามีอัตราผลตอบแทนแก่แรงงาน และการจัดการมากกว่า 24 เท่า และ 17.4 เท่าตามลำดับ ในด้านการจัดการ ร้านกรณีศึกษามีผลตอบแทนการจัดการมากกว่าร้านคู่แข่ง ก. ประมาณ 4 เท่า และมากกว่าร้านคู่แข่ง ข. ประมาณ 42 เท่า ส่วนผลตอบแทนแก่ทุน และการจัดการพบว่า ร้านกรณีศึกษามีผลตอบแทนแก่ทุน และการจัดการมากกว่าร้านคู่แข่ง ก. แต่น้อยกว่าร้านคู่แข่ง ข. โดยมีอัตราผลตอบแทนแก่ทุนสุทธิและการจัดการมากกว่าร้านคู่แข่ง ก. เท่ากับร้อยละ 24.2 และน้อยกว่าร้านคู่แข่ง ข. ประมาณร้อยละ 1 ส่วนผลตอบแทนแก่ทุนทั้งหมด และการจัดการ ร้านกรณีศึกษามีผลตอบแทนมากกว่าร้านคู่แข่ง ก. เท่ากับ 22.8 และน้อยกว่าร้านคู่แข่ง ข. ร้อยละ 3.5 จากผลตอบแทนข้างต้น จึงสามารถกล่าวได้ว่า ร้านกรณีศึกษามีผลตอบแทนด้านการเงินอยู่ในระดับที่พอใช้เมื่อเทียบกับกิจการคู่แข่ง

ในด้านการตลาด ปัจจุบันผลิตภัณฑ์นับว่าเป็นจุดแข็งอย่างหนึ่งของกิจการ เนื่องจากอาหารมีรสชาติที่ดี สะอาด ราคาปานกลาง เหมาะสมกับคุณภาพของอาหาร เมื่อเทียบกับกิจการในระดับเดียวกัน ร้านกรณีศึกษามีสถานที่จอดรถกว้างประมาณ 1 ไร่ ทำให้สะดวกต่อกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายที่นิยมนำรถมา ซึ่งร้านคู่แข่งยังมีที่จอดรถไม่สะดวก และสถานที่ของร้านกว้าง สามารถรองรับลูกค้าได้มาก ทั้งมีห้องพิเศษ ซึ่งทำให้ผู้ที่มาเลี้ยงสังสรรค์เป็นหมู่คณะ หรือจัดการประชุม มีความเป็นส่วนตัวมากขึ้น ในด้านการส่งเสริมการตลาด ร้านกรณีศึกษายังให้ความสนใจในการตลาดน้อย ส่วนใหญ่จะเน้นในด้านผลิตภัณฑ์ ราคา และสถานที่มากกว่า ในปัจจุบันที่คู่แข่งยังน้อย การส่งเสริมการตลาดอาจจะยังไม่จำเป็น แต่ในอนาคตที่คู่แข่งเพิ่มมากขึ้น และอาจจะเป็นคู่แข่งทางตรง ก็อาจจะทำให้ร้านกรณีศึกษาต้องสนใจการส่งเสริมการตลาดมากขึ้นกว่าปัจจุบัน แต่อย่างไรก็ตาม ในส่วนของพนักงาน ควรจะมีการคัดเลือกเข้าทำงาน และฝึกอบรมอย่างเป็นระบบมากขึ้น เพื่อให้ได้พนักงานที่มีคุณภาพ และกระตือรือร้นในการทำงานมากขึ้น

จากผลการศึกษา จะเห็นได้ว่าการเงิน และการตลาดเป็นส่วนสำคัญของกิจการที่จะขาดอย่างใดอย่างหนึ่งไม่ได้ กิจการจึงควรใส่ใจถึงข้อดี ข้อด้อย และปัญหาที่เกิดจากด้านการเงิน และการตลาด เพื่อเป็นการปรับปรุงพัฒนาร้านอยู่ตลอดเวลา ทำให้กิจการมีความแปลกใหม่ และพนักงานรู้สึกกระตือรือร้น กิจการจึงจะดำเนินไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล

ข้อเสนอแนะ

สำหรับข้อเสนอแนะจะแยกออกเป็นข้อ ๆ ดังต่อไปนี้

1. ผู้ประกอบการร้านอาหารควรจะเป็นผู้ที่ติดตามข่าวสารบ้านเมือง โดยเฉพาะในส่วนที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของตน ไม่ว่าจะเป็นการพัฒนา หรือความเปลี่ยนแปลงของท้องถิ่นที่ตั้งของธุรกิจ รวมไปถึงการศึกษาหาความรู้เพิ่มเติม ไม่ว่าจะเป็นในด้านการบริหารงาน กฎหมาย หรือความรู้ทั่ว ๆ ไป ทั้งนี้เพื่อให้ผู้ประกอบการจะได้มีข้อมูลไว้เพื่อประกอบการตัดสินใจ นอกจากนี้ ข้อมูล และความรู้ต่าง ๆ เหล่านี้ จะทำให้ผู้ประกอบการสามารถวิเคราะห์สถานการณ์ได้ถูกต้อง และเป็นผู้ที่มองการณ์ไกล เมื่อกิจการประสบปัญหา ก็สามารถที่จะแก้ไขได้ทันเวลาที่

2. กิจการควรมีการปรับปรุงพัฒนาอยู่อย่างสม่ำเสมอ เช่น อาจจะมีผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ มีการปรับปรุงในด้านสถานที่ หรือในส่วนรายละเอียดเล็ก ๆ น้อย เช่น ชุดพนักงานที่อาจจะเปลี่ยนแบบ หรือมีหลายแบบแต่งตามวัน อาจจะมีการบริการใหม่ ๆ เช่น การจัดเซตปลอดบุหรี่ การเปิดเพลงให้เข้ากับบรรยากาศมากขึ้น เป็นต้น

3. การศึกษา และใส่ใจในกิจกรรมทางการตลาดมากขึ้น สำหรับในการโฆษณา อาจจะไม่จำเป็นในปัจจุบัน แต่ในอนาคตอาจจำเป็น จึงต้องเลือกสื่อให้เหมาะสม แต่สำหรับในการประชาสัมพันธ์นั้นเป็นสิ่งสำคัญของทุกกิจการ ดังนั้น กิจการควรมีการประชาสัมพันธ์ร้านบ้าง ตัวของผู้ประกอบการเองก็ควรจะมีการประชาสัมพันธ์ตนเองด้วย เช่น อาจจะมีการเข้าร่วมกับโครงการด้านสิ่งแวดล้อม หรือสังคม กับชุมชน เป็นต้น

4. ในด้านของพนักงาน เป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งของธุรกิจบริการ ดังนั้น ควรจะมีการฝึกอบรมพนักงานอย่างมีแบบแผน อาจจะต้องมีการใช้ความรู้ในเชิงวิชาการ หรือจิตวิทยาเข้าช่วย และควรมีการคัดเลือกพนักงานอย่างมีประสิทธิภาพ มีการอบรมพนักงานทั้งเก่า และใหม่อยู่เสมอ เพื่อให้พนักงานมีความกระตือรือร้นอยู่เสมอ

5. ในส่วนของรัฐบาล ควรจะมีนโยบาย และการวางผังเมืองที่ดี เพื่อที่จะรองรับการเจริญเติบโต และขยายตัวอย่างรวดเร็วของเมือง เพื่อให้การพัฒนาเป็นไปอย่างมีทิศทาง ไม่ก่อให้เกิดปัญหาอื่น ๆ ตามมา เช่น การเกิดชุมชนแออัด หรือปัญหาการจราจรคับคั่ง ซึ่งเป็นบ่อเกิดของปัญหาอื่น ๆ เป็นลูกโซ่ตามมาในภายหลัง

เอกสารอ้างอิง

ชัยยศ สันติวังษ์ . 2533 . การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ . กรุงเทพมหานคร :
ไทยวัฒนาพาณิชย์ .

ธีรยุทธ เกียรติพิริยวงษ์ . 2529 . การศึกษาพฤติกรรมการใช้บริการร้านอาหารและ
ภัตตาคารของนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศในประเทศไทย . กรุงเทพมหานคร :
วิทยานิพนธ์ปริญญาตรี , มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ .

นิรนาม . 2530 . ชื่อช่องทางการลงทุนกิจการขนาดย่อมยอดนิยม 50 ประเภท . กรุงเทพ-
มหานคร : บริษัท สารมวลชน จำกัด .

_____ . 2534ก . "แนวโน้มของคนไทย ชื่อความชุ่มเฟื้อยสูงสุด" . คลังสมอง .
9(90) : น. 49-50 .

_____ . 2534ข . "ร้านอาหาร และภัตตาคาร ธุรกิจบริการยอดฮิตน่าลงทุน" .
คลังสมอง . 9(94) : น. 110-115 .

รังสรรค์ โนนชัย . 2533 . การจัดการฟาร์ม . กรุงเทพมหานคร . โรงพิมพ์คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง .

ศุภร เสรีรัตน์ . 2533 . "การเลือกทำเล และที่ตั้งของร้านค้าปลีก" . เศรษฐศาสตร์
และบริหารธุรกิจ . 16(2) : น. 118-119 .

สุมาลี จิระมิตร . 2530 . "ศึกษาโครงการก่อนลงทุน" . น. 120-125 . ทะลึงกิจงาน
ฉลองครบ 5 รอบ ศจ. เต็มศักดิ์ กฤษณามระ . กรุงเทพมหานคร : บริษัทด้านสุทท
การพิมพ์ จำกัด .

สุเทพ ทองแดง . 2533 . "วิธีทำกิจการสวนอาหาร-ร้านอาหารไม่ขาดทุน" . นักษาย .
3 (31) : น. 85-88 .

สำนักงานเขตลาดกระบัง . 2535 . สรุปผลงานเขตลาดกระบังในรอบปีงบประมาณ 2535 .
(ไม่ระบุสำนักพิมพ์) .

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก.

ภาพแสดงบริเวณต่าง ๆ ของร้านกรณีศึกษา



ภาพที่ 5 บริเวณประตูทางเข้าร้านกรณีศึกษา



ภาพที่ 6 บริเวณลานจอดรถของร้านกรณศึกษา



ภาพที่ 7 ห้องโถงห้องที่ 1 ของร้านการศึกษา



ภาพที่ 8 ห้องโถงห้องที่ 2 ของร้านกรณีศึกษา



ภาพที่ 9 ห้องขนาด 80 ที่นั่งของร้านกรณศึกษา



ภาพที่ 10 ห้องขนาด 30 ที่นั่งของร้านการณศึกษา



ภาพที่ 11 ห้องขนาด 15 ที่นั่งของร้านกรรณศึกษา



ภาพที่ 12 บริเวณทางเข้าห้องน้ำของร้านการศึกษา



ภาพที่ 13 บริเวณภายในห้องน้ำของร้านกรศึกษา



ภาพที่ 14 เครื่องแบบแบบหนึ่งของพนักงานเสิร์ฟของร้านกรรณศึกษา

ภาคผนวก ข.

บัญชีแสดงรายชื่อ รายจ่าย และทรัพย์สิน หนี้สิน ของร้านค้าแห่ง

และการคำนวณผลตอบแทน

สำหรับการเลือกร้านค้าแห่งที่นำมาคำนวณตัววัดผลตอบแทนเพื่อใช้เปรียบเทียบกับกิจการ
กับร้านกรณศึกษา ได้ใช้หลักเกณฑ์ในการคัดเลือกร้านค้าแห่ง ดังนี้ ในหมู่ที่ 1 และหมู่ที่ 2 แขวง
ลาดกระบัง เขตลาดกระบัง มีร้านอาหารขนาดมากกว่า 150 ที่นั่ง จำนวน 5 ร้าน รวมทั้ง
ร้านกรณศึกษาด้วย ฉะนั้นจะเห็นได้ว่า ร้านที่เป็นคู่แข่งกับร้านกรณศึกษา คือ มีขนาด 150 ที่นั่ง
ขึ้นไปมีจำนวน 4 ร้าน ซึ่งมีทั้งร้านที่เป็นคู่แข่งทางตรง และทางอ้อมกับร้านกรณศึกษา การเลือก
ร้านค้าแห่งเพื่อมาคิดผลตอบแทนเพื่อเปรียบเทียบกับกิจการกับร้านกรณศึกษา จึงเลือกร้านค้าแห่งจำนวน
2 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 50 ของร้านค้าแห่งทั้งหมด การเลือกเป็นแบบมีวัตถุประสงค์ คือ เลือก
ร้านค้าแห่งที่มีกิจการใหญ่ที่สุด และเล็กที่สุดในหมู่ที่ 1 และหมู่ที่ 2 แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง
เพื่อที่จะไม่เกิดความลำเอียงในการพิจารณาเปรียบเทียบผล

ร้านค้าแห่ง ก. ได้แก่ ร้านค้าแห่งร้านที่ 1 ซึ่งตั้งอยู่ในหมู่ที่ 1 แขวงลาดกระบัง เขต
ลาดกระบัง ผู้ประกอบการอายุ 30 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรี เคยเป็นพนักงานโรงแรม
มาก่อน จึงมีประสบการณ์ด้านร้านอาหารพอสมควร ร้านค้าแห่ง ก. เป็นร้านขนาด 350 ที่นั่ง ขาย
อาหารไทย และเงินตามเมนู ซึ่งเป็นอาหารจานเดียว และอาหารตามสั่ง ประเภท ต้ม ยำ ผัด
เป็นต้น กลุ่มเป้าหมายของร้าน คือ ลูกค้ายกุ่มวัยขึ้นไป เป็นคนทำงาน หรือครอบครัว วัตถุประสงค์
ของร้านเน้นเพื่อความบันเทิงแก่ลูกค้า คือ จะมีส่วนของคาราโอเกะ

ร้านค้าแห่ง ข. ได้แก่ ร้านค้าแห่งร้านที่ 2 ซึ่งตั้งอยู่ในหมู่ที่ 1 แขวงลาดกระบัง เขต
ลาดกระบัง ผู้ประกอบการอายุ 40 ปี จบการศึกษาระดับประถมศึกษาปีที่ 4 โดยเป็นแม่บ้าน
มาก่อนที่จะเปิดร้านอาหาร ร้านค้าแห่ง ข. เป็นร้านอาหารขนาด 200 ที่นั่ง ขายอาหารไทย ทั้ง
อาหารจานเดียว และอาหารตามสั่ง ส่วนใหญ่จะเน้นเป็นอาหารทะเลเผา เช่น กุ้งเผา ปูเผา
ปลาเผา เป็นต้น กลุ่มเป้าหมายของร้าน เป็นลูกค้ายกุ่มวัยขึ้นไป เป็นนักศึกษา คนทำงาน หรือ
ครอบครัว วัตถุประสงค์ของร้านคือเพื่อเป็นที่พักผ่อนสังสรรค์ของครอบครัว หรือเพื่อนฝูง

ตารางที่ 5 บัญชีแสดงรายได้ ราชจ่าย และทรัพย์สินหมุนเวียนของร้านคู่แข่ง ก. ใน 1 ปี

รายได้จากการจำหน่ายอาหารภายในร้าน	5,500,000	บาท
ค่าใช้จ่ายคงที่		
ค่าภาษี	117,000	บาท
ค่าประกันสังคม	10,000	บาท
ค่าอาหารสำหรับเป็นสวัสดิการพนักงาน	86,400	บาท
รวมค่าใช้จ่ายคงที่	213,400	บาท
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน		
ค่าจ้างทำบัญชี	6,000	บาท
ค่าแรงงานพนักงาน	720,000	บาท
ค่าใช้จ่ายในการซื้ออาหารสด	1,080,000	บาท
ค่าใช้จ่ายในการซื้ออาหารแห้ง	360,000	บาท
ค่าน้ำแข็งและเครื่องดื่ม	615,600	บาท
ค่าน้ำ และไฟฟ้า	360,000	บาท
ค่าถ่าน และแก๊สหุงต้ม	18,000	บาท
ดอกเบี้ยเงินกู้	240,000	บาท
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	3,399,600	บาท
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด	3,613,000	บาท
รายได้สุทธิของกิจการ	1,887,000	บาท
ทรัพย์สินต้นปีของกิจการ	3,000,000	บาท
ทรัพย์สินปลายปีของกิจการ	3,800,000	บาท
หมุนต้นปี	1,500,000	บาท
หมุนปลายปี	1,050,000	บาท
ค่าแรงงานของเจ้าของกิจการในฐานะเป็นผู้จัดการ	260,000	บาท
ดอกเบี้ยของเงินลงทุนในระยะยาวเท่ากับร้อยละ 5 ต่อปี		

ที่มา : (ร้านคู่แข่ง ก. , 2537)

จากบัญชีแสดงรายรับ รายจ่าย และทรัพย์สิน หนี้สินของร้านคู่แข่ง ก. ใน 1 ปี (ตารางที่ 5) จะสามารถนำมาคิดหาผลตอบแทนได้ โดยมีค่าเฉลี่ยของทรัพย์สิน หนี้สิน และทุน เพื่อนำไปใช้ในการแทนค่าในสูตรคำนวณตัววัด ดังต่อไปนี้

$$1. \text{ทรัพย์สินเฉลี่ย} = \frac{\text{ทรัพย์สินต้นปี} + \text{ทรัพย์สินปลายปี}}$$

$$2$$

$$= \frac{3,000,000 + 3,800,000}{2}$$

$$2$$

$$= 3,400,000$$

$$2. \text{หนี้สินเฉลี่ย} = \frac{\text{หนี้สินต้นปี} + \text{หนี้สินปลายปี}}$$

$$2$$

$$= \frac{1,500,000 + 1,050,000}{2}$$

$$2$$

$$= 1,325,000$$

$$3. \text{ทุนเฉลี่ย} = \frac{(\text{ทรัพย์สินต้นปี} - \text{หนี้สินต้นปี}) + (\text{ทรัพย์สินปลายปี} - \text{หนี้สินปลายปี})}{2}$$

$$2$$

$$= \frac{(3,000,000 - 1,500,000) + (3,800,000 - 1,050,000)}{2}$$

$$2$$

$$= 2,125,000$$

สำหรับการคำนวณตัววัดต่าง ๆ จะนำข้อมูลตัวเลขจากตารางที่ 5 รวมทั้งทรัพย์สิน หนี้สิน และทุนเฉลี่ยที่ได้คำนวณไว้ในขั้นต้นมาใช้ในการคำนวณหาตัววัด แล้วจึงจะนำผลการคำนวณ มาใช้เพื่อเปรียบเทียบความสามารถในการดำเนินงานของกิจการร้านกรณีศึกษา

ผลตอบแทนแก่แรงงาน การจัดการ และทุนสุทธิของเจ้าของกิจการ (ROLCM)

$$\begin{aligned} \text{ROLCM} &= \text{รายได้สุทธิ} - \text{แรงงานของครอบครัว} \\ &= 1,387,000 \end{aligned}$$

ร้านคู่แข่ง ก. ไม่มีแรงงานครอบครัว เนื่องจากใช้การจ้างครอบครัวแบบพนักงานร้าน ดังนั้น จึงไม่รวมเป็นแรงงานครอบครัว แต่จะรวมไว้ในพนักงาน ผลตอบแทนแก่แรงงาน การจัดการ และทุนสุทธิของเจ้าของกิจการ จึงมีค่าเท่ากับรายได้สุทธิ ซึ่งเท่ากับ 1,387,000 บาทต่อปี

ผลตอบแทนแก่ทุนของเจ้าของกิจการ

$$\begin{aligned} \text{ผลตอบแทนแก่ทุนของเจ้าของกิจการ} &= \text{ทุนเฉลี่ย} \times \text{อัตราดอกเบี้ยของเงินลงทุน} \\ &= 2,125,000 \times 0.05 \\ &= 106,250 \end{aligned}$$

จากการคำนวณผลตอบแทนแก่ทุนของเจ้าของกิจการเท่ากับ 106,250 บาทต่อปี นั่นคือ ถ้าเจ้าของกิจการนำเงินทุนไปฝากในธนาคารพาณิชย์จะได้รับดอกเบี้ยเท่ากับ 106,250 บาทต่อปี

อัตราดอกเบี้ยของเงินลงทุน คือ อัตราดอกเบี้ยเงินฝากแบบออมทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์ (ธนาคารกรุงเทพ จำกัด , 2537)

ผลตอบแทนแก่แรงงานของเจ้าของกิจการในฐานะผู้ประกอบการและผู้จัดการ (ROLM)

$$\begin{aligned} \text{ROLM} &= \text{ROLCM} - \text{ผลตอบแทนแก่ทุนของเจ้าของกิจการ} \\ &= 1,387,000 - 106,250 \\ &= 1,280,750 \end{aligned}$$

ผลตอบแทนแก่การจัดการ (Management Income)

$$\begin{aligned} \text{ผลตอบแทนแก่การจัดการ} &= \text{ROLM} - \text{ค่าแรงงานของเจ้าของกิจการ} \\ &= 1,280,750 - 260,000 \\ &= 1,019,250 \end{aligned}$$

ค่าแรงงานเจ้าของกิจการได้มาจากผู้ประกอบการ เนื่องจากผู้ประกอบการทำงานโรงแรม มีเงินเดือนประมาณ 20,000 บาทต่อเดือน เมื่อนำมาคิดเป็นปี จึงเท่ากับ 240,000 บาทต่อปี รวมกับเงินโบนัสปีละ 1 เดือน เท่ากับ 20,000 บาท ดังนั้น ค่าแรงงานของเจ้าของกิจการ จึงเท่ากับ 260,000 บาทต่อปี

ผลตอบแทนแก่ทุนสุทธิที่เป็นของเจ้าของกิจการและการจัดการ (ROCM)

$$\begin{aligned} \text{ROCM} &= \text{ROCLM} - \text{ค่าแรงงานของเจ้าของกิจการ} \\ &= 1,387,000 - 260,000 \\ &= 1,127,000 \end{aligned}$$

ร้อยละผลตอบแทนแก่ทุนของเจ้าของและการจัดการ (PRCM)

$$\begin{aligned} \text{PRCM} &= \frac{\text{ROCM}}{\text{ทุนสินเฉลี่ย}} \times 100 \\ &= \frac{1,127,000}{1,325,000} \times 100 \\ &= 85.8 \end{aligned}$$

ผลตอบแทนแก่ผู้ถือหุ้นทั้งหมดและการจัดการ (RTCM)

$$\begin{aligned}
 \text{RTCM} &= \text{ROCM} + \text{ดอกเบี้ยเงินกู้ทั้งหมด} \\
 &= 1,127,000 + 240,000 \\
 &= 1,367,000
 \end{aligned}$$

ร้อยละผลตอบแทนแก่ผู้ถือหุ้นทั้งหมดและการจัดการ (PRTCM)

$$\begin{aligned}
 \text{PRTCM} &= \frac{\text{RTCM}}{\text{หนี้สินเฉลี่ย}} \times 100 \\
 &= \frac{1,367,000}{1,325,000} \times 100 \\
 &= 103
 \end{aligned}$$

ตารางที่ 6 บัญชีแสดงรายได้ ราชจ่าย และทรัพย์สินหนี้สินของร้านคู่แข่ง ข. ใน 1 ปี

รายได้จากการจำหน่ายอาหารภายในร้าน	2,500,000	บาท
ค่าใช้จ่ายคงที่		
ค่าภาษี	60,700	บาท
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน		
ค่าจ้างทำบัญชี	36,000	บาท
ค่าแรงงานพนักงาน	216,800	บาท
ค่าใช้จ่ายในการซื้ออาหารสด	720,000	บาท
ค่าใช้จ่ายในการซื้ออาหารแห้ง	96,000	บาท
ค่าน้ำแข็งและเครื่องดื่ม	118,800	บาท
ค่าน้ำ และไฟฟ้า	72,000	บาท
ค่าถ่าน และแก๊สหุงต้ม	13,000	บาท
ดอกเบี้ยเงินกู้	160,000	บาท
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	1,432,600	บาท
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด	1,494,300	บาท
รายได้สุทธิของกิจการ	1,005,700	บาท
ทรัพย์สินต้นปีของกิจการ	1,400,000	บาท
ทรัพย์สินปลายปีของกิจการ	1,800,000	บาท
หนี้สินต้นปี	1,000,000	บาท
หนี้สินปลายปี	700,000	บาท
ค่าแรงงานของเจ้าของกิจการในฐานะเป็นผู้จัดการ	61,440	บาท
ค่าแรงงานของภรรยาที่ช่วยกิจการ	110,760	บาท
ดอกเบี้ยของเงินลงทุนในระยะยาวเท่ากับร้อยละ 5 ต่อปี		

ที่มา : (ร้านคู่แข่ง ข. , 2537)

จากบัญชีแสดงรายรับ รายจ่าย และทรัพย์สิน หนี้สินของร้านค้าแห่ง ข. ใน 1 ปี (ตารางที่ 6) จะสามารถนำมาคิดหาผลตอบแทนได้ โดยมีค่าเฉลี่ยของทรัพย์สิน หนี้สิน และทุน เพื่อนำไปใช้ในการแทนค่าในสูตรคำนวณตัววัด ดังต่อไปนี้

$$1. \text{ทรัพย์สินเฉลี่ย} = \frac{\text{ทรัพย์สินต้นปี} + \text{ทรัพย์สินปลายปี}}{2}$$

$$= \frac{1,400,000 + 1,800,000}{2}$$

$$= 1,600,000$$

$$2. \text{หนี้สินเฉลี่ย} = \frac{\text{หนี้สินต้นปี} + \text{หนี้สินปลายปี}}{2}$$

$$= \frac{1,000,000 + 700,000}{2}$$

$$= 850,000$$

$$3. \text{ทุนเฉลี่ย} = \frac{(\text{ทรัพย์สินต้นปี} - \text{หนี้สินต้นปี}) + \text{ทรัพย์สินปลายปี} - \text{หนี้สินปลายปี}}{2}$$

$$= \frac{(1,400,000 - 1,000,000) + (1,800,000 - 850,000)}{2}$$

$$= 675,000$$

สำหรับการคำนวณตัววัดต่าง ๆ จะนำข้อมูลตัวเลขจากตารางที่ 6 รวมทั้งทรัพย์สิน หนี้สิน และทุนเฉลี่ยที่ได้คำนวณไว้ในขั้นต้นมาใช้ในการคำนวณหาตัววัด แล้วจึงจะนำผลการคำนวณมาใช้เพื่อเปรียบเทียบความสามารถในการดำเนินงานของกิจการร้านกรณีศึกษา

ผลตอบแทนแก่แรงงาน การจัดการ และทุนสําคัญของเจ้าของกิจการ (ROLCM)

$$\begin{aligned} \text{ROLCM} &= \text{รายได้สุทธิ} - \text{แรงงานของครอบครัว} \\ &= 1,005,700 \end{aligned}$$

แรงงานครอบครัวของร้านคู่แข่ง ข. มีจำนวน 1 คน คือ สามีของผู้ประกอบการ ซึ่งมีอายุ 40 ปี จบการศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) อาชีพรับราชการ มีรายได้เดือนละ 9,230 บาท ดังนั้น 1 ปี จึงมีรายได้ 110,760 บาท

ผลตอบแทนแก่ทุนของเจ้าของกิจการ

$$\begin{aligned} \text{ผลตอบแทนแก่ทุนของเจ้าของกิจการ} &= \text{ทุนเฉลี่ย} \times \text{อัตราดอกเบี้ยของเงินลงทุน} \\ &= 675,000 \times 0.05 \\ &= 33,750 \end{aligned}$$

จากการคำนวณผลตอบแทนแก่ทุนของเจ้าของกิจการเท่ากับ 33,750 บาทต่อปี คือ ถ้าเจ้าของกิจการนำเงินทุนไปฝากในธนาคารพาณิชย์จะได้รับดอกเบี้ยเท่ากับ 33,750 บาทต่อปี

อัตราดอกเบี้ยของเงินลงทุน คือ อัตราดอกเบี้ยเงินฝากแบบออมทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์ (ธนาคารกรุงเทพ จำกัด , 2537)

ผลตอบแทนแก่แรงงานของเจ้าของกิจการในฐานะผู้ประกอบการและผู้จัดการ (ROLM)

$$\begin{aligned} \text{ROLM} &= \text{ROLCM} - \text{ผลตอบแทนแก่ทุนของเจ้าของกิจการ} \\ &= 1,005,700 - 33,750 \\ &= 971,950 \end{aligned}$$

ผลตอบแทนแก่การจัดการ (Management Income)

$$\begin{aligned}\text{ผลตอบแทนแก่การจัดการ} &= \text{ROLM} - \text{ค่าแรงงานของเจ้าของกิจการ} \\ &= 971,950 - 61,440 \\ &= 910,510\end{aligned}$$

ค่าแรงงานเจ้าของกิจการได้มาจากการสมมติให้ เจ้าของกิจการซึ่งจบประถมศึกษาปีที่ 4 และเริ่มเข้าทำงานเมื่ออายุประมาณ 15-18 ปี จนกระทั่งปัจจุบันอายุ 40 ปี โดยได้สุ่มตัวอย่างเพื่อใช้เปรียบเทียบจำนวน 3 ตัวอย่าง ดังนี้

1. ตัวอย่างจบประถมศึกษาปีที่ 4 อายุ 38 ปี เริ่มทำงานอายุ 16 ปี จนปัจจุบันมีรายได้เดือนละ 5,200 บาท
2. ตัวอย่างจบประถมศึกษาปีที่ 4 อายุ 43 ปี เริ่มทำงานอายุ 19 ปี จนปัจจุบันมีรายได้เดือนละ 4,460 บาท
3. ตัวอย่างจบประถมศึกษาปีที่ 4 อายุ 40 ปี เริ่มทำงานอายุ 18 ปี จนปัจจุบันมีรายได้เดือนละ 5,700 บาท

เมื่อนำรายได้ของตัวอย่างทั้งสามมาเฉลี่ย จะได้รายได้เดือนละ 5,120 บาท จึงใช้ตัวเลขดังกล่าวเป็นตัวเลขอ้างอิงอัตราเงินเดือนของเจ้าของกิจการ ดังนั้นใน 1 ปี เจ้าของกิจการจะมีค่าแรงงานเท่ากับ 61,440 บาท

ผลตอบแทนแก่ทุนสุทธิที่เป็นของเจ้าของกิจการและการจัดการ (ROCM)

$$\begin{aligned}\text{ROCM} &= \text{ROCLM} - \text{ค่าแรงงานของเจ้าของกิจการ} \\ &= 1,005,700 - 61,440 \\ &= 944,260\end{aligned}$$

ร้อยละผลตอบแทนแก่เจ้าของกิจการ (PRCM)

$$\begin{aligned} \text{PRCM} &= \frac{\text{ROCM}}{\text{หนี้สินเฉลี่ย}} \times 100 \\ &= \frac{944,260}{850,000} \times 100 \\ &= 111 \end{aligned}$$

ผลตอบแทนแก่หนี้ทั้งหมดและการจัดการ (RTCM)

$$\begin{aligned} \text{RTCM} &= \text{ROCM} + \text{ดอกเบี้ยเงินกู้ทั้งหมด} \\ &= 944,260 + 160,000 \\ &= 1,104,260 \end{aligned}$$

ร้อยละผลตอบแทนแก่หนี้ทั้งหมดและการจัดการ (PRTCM)

$$\begin{aligned} \text{PRTCM} &= \frac{\text{RTCM}}{\text{หนี้สินเฉลี่ย}} \times 100 \\ &= \frac{1,104,260}{850,000} \times 100 \\ &= 129 \end{aligned}$$

