



รายงานการวิจัย
เรื่อง

แนวทางการส่งเสริมการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจร้านอาหาร SMEs
ในย่านเยาวราช

Investment Guideline for SMEs Restaurant Business Experian
in Yoawarat

นางสาวนิศานาถ มั่งศิริ

มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต

2556

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต



รายงานการวิจัย
เรื่อง

แนวทางการส่งเสริมการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจร้านอาหาร SMEs
ในย่านเยาวราช

Investment Guideline for SMEs Restaurant Business Experian
in Yoawarat

นางสาวนิศานาถ มั่งศิริ
(คณะวิทยาการจัดการ)

มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต
2556

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต
(งานวิจัยนี้ได้รับทุนอุดหนุนจากมหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต ปีงบประมาณ 2554)

หัวข้อวิจัย	แนวทางการส่งเสริมการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช
ผู้ดำเนินการวิจัย	นางสาวนิศานาถ มั่งศิริ
ที่ปรึกษา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์รัฐจวน ประวัติเมือง
หน่วยงาน	หลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการเงิน คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต
ปี พ.ศ.	2556

การวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์ของการวิจัย เพื่อศึกษาการได้มาของเงินลงทุนในธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช ศักยภาพในการบริหารเงินทุนในการดำเนินธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช และสร้างแนวทางการส่งเสริมการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช โดยใช้การวิจัยแบบผสม (Mixed Method) กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยเชิงปริมาณในครั้งนี้ คือ ผู้ประกอบการร้านอาหารในย่านเยาวราช เขตสัมพันธวงศ์ จำนวน 50 คน โดยใช้แบบสอบถาม และการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยค่าสถิติ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ส่วนการศึกษาเชิงคุณภาพ ใช้แบบสัมภาษณ์เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล และวิเคราะห์ในเชิงพรรณนา (Descriptive) มีผลการวิจัยดังนี้

1. ร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช ส่วนใหญ่ จะดำเนินธุรกิจแบบเจ้าของคนเดียว และเป็นผู้ก่อตั้งกิจการ เปิดร้านมาประมาณ 10-20 ปี โดยใช้เงินทุนส่วนตัวในการลงทุนเริ่มแรกไม่เกิน 1 ล้านบาท ร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราชร้อยละ 28 กู้เงินจากธนาคารพาณิชย์ โดยร้อยละ 71 ของร้านอาหารที่กู้เงิน มีเหตุผลในการเลือกแหล่งเงินทุนเพื่อขอสินเชื่อด้วยการพิจารณาชื่อเสียงของสถาบันการเงิน และขอสินเชื่อต่ำกว่า 1 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน รองลงมา เพื่อปรับปรุงกิจการ วงเงินกู้ระยะยาว 5 ปี และให้ระยะเวลาปลอดหนี้ 3 เดือน ผู้ประกอบการร้านอาหารร้อยละ 42 มีรายรับ 10,001-20,000 บาทต่อวัน รองลงมาร้อยละ 36 มีรายรับไม่เกิน 10,000 บาท ส่วนรายจ่าย ได้แก่ วัตถุดิบ และค่าจ้างคนงาน ร้อยละ 62 รายจ่ายไม่เกิน 10,000 บาท รองลงมา ร้อยละ 32 มีรายจ่าย 10,001-20,000 บาท ปัญหาและอุปสรรคการขยายธุรกิจของผู้ประกอบการคือขาดความรู้ด้านการเขียนแผนธุรกิจ ขาดหลักประกัน และพนักงานมีอัตราการเข้าออกสูง

2. ศักยภาพการบริหารเงินทุนของธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราช พบว่ามีปัญหาเนื่องจากมีเงินทุนหมุนเวียนจำกัด และประกอบกับ มีนักท่องเที่ยวน้อยลง ลูกค้ำส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้ำประจำหรือนักท่องเที่ยวที่พำนักอยู่นาน ไม่ได้เดินทางมากับทัวร์ ดังนั้น ร้านอาหารส่วนใหญ่จึงยังไม่คิดจะขยายกิจการ แต่พยายามรักษาสภาพคล่องทางการเงินไว้

3. แนวทางการส่งเสริมการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช นำเสนอภายใต้กรอบนโยบายการวิเคราะห์สินเชื่อ 6C's + ATS อันประกอบด้วย 1) การเตรียมตัวของผู้ขอสินเชื่อ/คุณลักษณะ (C1 = Characteristic) 2) เงื่อนไขการพิจารณาสินเชื่อ (C2 = Condition) 3) หลักประกัน (C3 = Collateral) 4) เงินทุน (C4 = Capital) 5) ความเสี่ยงและความสามารถในการชำระหนี้ (C5 = Capacity) 6) ประเทศที่ติดต่อด้วย (C6 = Country) 7) ขั้นตอนการอนุมัติ (A = Approve) 8) แนวโน้มการอนุมัติ (T = Trend) และ 9) ข้อเสนอแนะ (S = Suggestion)

Research Title	Investment Guideline for SMEs Restaurant Business Experian in Yoawarat
Researcher	Miss Nisanart Mangsiri
Research Consultants	Asst. Prof. Runjuan Prawatmuong
Organization	Business Administration (Finance), Faculty of Management Science, Suan Dusit Rajabhat University
Year	2013

The objectives of this research are to study the sources of restaurant business investment of SMEs in Yaowarat, the investment management potential in the restaurant business SMEs and to propose the investment guidelines for SMEs to expand their restaurant business. The mixed method research was used for this study. Fifty of restaurant business entrepreneurs in Yaowarat, Khet Samphanthawong. for quantitative research using questionnaires. Percentage, mean and standard deviation were used for data analysis. In addition, Interview was used for data collection of qualitative research and descriptive analysis was used for data analysis. The research results as bellows:

1. Most of restaurant in Yaowarat was established about 10-20 years and operated by single entrepreneurs with not over one million Bath budget for the beginning of their business. Twenty eight percent of entrepreneurs asked for commercial bank loan. In addition, 71 percent of them has a reason to selected the financial institution by consider from their reputation. The purpose of entrepreneurs for loan are 1) to investment by budget not over one million Bath and 2) to improve their business which has a condition of loan term for 5 years and a grace period of 3 months, respectively. Forty two percent of entrepreneurs have income 10,001-20,000 per day Bath, while 36 percent have income not over 10,000 Bath. Expenditure of the entrepreneurs such as raw materials and wages of workers, which 62 percent of entrepreneurs have expenditure not over 10,000 Bath and 32 percent of them have expenditure about 10,001-20,000 Bath. Moreover, the study also found that the barriers of business expand are the lack of knowledge about business plan of entrepreneurs, the lack of collateral and high turnover out rate of the employees too.

2. The administrative of restaurant business problem in Yaowarat is the limited of budget. Moreover, most of the restaurant's customers are the people around this area or the long term staying tourists but less of the tourists who come

with tour group. So the entrepreneurs could not expand their business. Therefore, they try to maintain their business instead.

3. The appropriate investment propose from this study to promote for expand restaurant business in Yaowarat are 6C's credit policy is guideline to 6C's + ATS which compose of borrower (C1=Characteristic), consider granting credit facility (C2= Condition), guarantee for loaning money (C3 = Collateral), investment fund (C4 = Capital), risk in liquidation (C5 = Capacity). Correspond in country (C6 = Country). Proceeding for approval (A = Approve) trend for approval (T = Trend) and Recommendation for financial institution (S = Suggestion).

กิตติกรรมประกาศ

งานวิจัยเรื่อง แนวทางการส่งเสริมการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช นี้ ได้รับทุนอุดหนุนจากมหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต ประจำปีการศึกษา 2554 วัตถุประสงค์การวิจัย คือ เพื่อศึกษาการได้มาของเงินลงทุนในธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช ศักยภาพในการบริหารเงินทุนในการดำเนินธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช และสร้างแนวทางการส่งเสริมการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช ทั้งนี้ ผู้วิจัยคาดหวังว่า ผลที่ได้จากการวิจัยครั้งนี้ จะสามารถใช้เป็นแนวทางการส่งเสริมการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราชต่อไปในอนาคต

ผู้วิจัยขอขอบคุณสถาบันวิจัยและพัฒนา และมหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต ที่ส่งเสริมและให้ทุนสนับสนุนการวิจัยแก่อาจารย์ และขอกราบขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ดร.รัฐจวน ประวัติ เมือง ที่ช่วยให้คำแนะนำในการทำวิจัย และขอขอบคุณ ผู้ประกอบการร้านอาหารในย่านเยาวราช เขตสัมพันธวงศ์ และผู้เชี่ยวชาญในสถาบันการเงินทั้งภาครัฐและเอกชน ที่กรุณาสละเวลาตอบแบบสอบถาม และสัมภาษณ์ให้ข้อมูลประกอบการวิจัยในครั้งนี้

นางสาวนิศานาถ มั่งศิริ

2556

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ก
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	ข
กิตติกรรมประกาศ	ง
สารบัญ	จ
สารบัญตาราง	ช
สารบัญภาพ	ซ
บทที่ 1 บทนำ	1
ความเป็นมาและความสำคัญ	1
วัตถุประสงค์ของการวิจัย	3
ขอบเขตการวิจัย	3
คำจำกัดความที่ใช้ในงานวิจัย	4
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	5
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	6
แนวคิดการจัดหาแหล่งเงินทุน	6
แนวคิดการดำเนินงานธุรกิจร้านอาหาร	17
แนวคิดการส่งเสริมการลงทุนธุรกิจร้านอาหารของภาครัฐ	28
แนวคิดความเป็นมาของธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราช	33
แนวคิดวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม	44
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	49
กรอบแนวคิดในการวิจัย	52

		หน้า
บทที่ 3	วิธีดำเนินการวิจัย	54
	ขั้นตอนและวิธีดำเนินการวิจัย	54
	วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล และการกำหนดแนวทาง	62
	การนำเสนอข้อมูล	62
บทที่ 4	ผลการวิจัย	63
	ตอนที่ 1 ผลการศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อตอบวัตถุประสงค์ของการวิจัย	64
	ข้อที่ 1 เพื่อศึกษาการได้มาของเงินทุนของธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราช	
	ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อตอบวัตถุประสงค์งานวิจัยข้อที่ 2	79
	ศักยภาพการบริหารเงินทุนของผู้ประกอบการร้านอาหารในย่านเยาวราช	
	ตอนที่ 3 กำหนดแนวทางและนำเสนอแนวทางการส่งเสริมการลงทุน	90
	เพื่อขยายธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช	
บทที่ 5	สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	99
	สรุปผลการวิจัย	99
	อภิปรายผล	101
	ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้	103
	ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป	104
บรรณานุกรม		105
	บรรณานุกรมภาษาไทย	105
	บรรณานุกรมภาษาต่างประเทศ	106
ประวัติผู้วิจัย		108

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
2.1	รายชื่อร้านอาหารในเขตสัมพันธวงศ์	40
2.2	นิยามของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศไทยโดยใช้เกณฑ์มูลค่า ชั้นสูงของทรัพย์สินถาวร	45
3.1	แนวทางการส่งเสริมการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราช	55
3.2	ผลการพิจารณาคุณภาพของข้อรายการ	57
3.3	ข้อรายการที่ได้ปรับปรุงและเพิ่มเติมตามข้อเสนอแนะของผู้ทรงคุณวุฒิ	57
4.1	ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร	65
4.2	ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช	66
4.3	ข้อมูลการได้มาและแหล่งเงินลงทุนในธุรกิจร้านอาหาร	68
4.4	ข้อมูลเกี่ยวกับการกู้เงินลงทุน	69
4.5	ข้อมูลเกี่ยวกับศักยภาพการบริหารเงินทุน	70
4.6	ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และปัญหาและอุปสรรคการขยายกิจการของ ผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร	72
4.7	รายละเอียดร้านอาหาร	79
4.8	อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม	82
4.9	อัตราส่วนแสดงความสามารถในการชำระหนี้สินระยะสั้น	84
4.10	สรุปแหล่งที่มาของเงินลงทุนของผู้ประกอบการร้านอาหารย่านเยาวราช	85
4.11	ผลการวิเคราะห์ตามทฤษฎีการวิเคราะห์ 6 C's	92
4.12	สรุปการจำแนกแหล่งที่มาของเงินทุน	93
4.13	ตัวอย่างแหล่งเงินทุน	94
4.14	แนวทางการส่งเสริมการลงทุนธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราช	95

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
2.1	กรอบแนวคิดในการทำวิจัย	53

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญ

อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเป็นแหล่งที่มาของเงินตราต่างประเทศและแหล่งที่มาของงานที่สำคัญในประเทศต่างๆ ในแต่ละปีมีนักท่องเที่ยวเดินทางท่องเที่ยวทั่วโลกเกือบ 700 ล้านคน ขณะที่ในส่วนของภูมิภาคอาเซียนนั้นมีจำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาเยือนโดยเฉลี่ย 44 ล้านคนต่อปี (ศูนย์บริการวิชาการ, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2547) และปัจจุบันมีจำนวนนักท่องเที่ยวที่เข้ามายังประเทศไทยจากการเดินทางเข้ามาทั้งชาวไทยและต่างประเทศของท่าอากาศยานสุวรรณภูมิโดยเฉลี่ยต่อวัน 33,990 คน (สำนักพัฒนาการท่องเที่ยว, ข้อมูล ณ.6 เม.ย.53) และตามที่รัฐบาลมีนโยบายเกี่ยวกับธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว สอดคล้องกับยุทธศาสตร์ที่ 4.2.3.3 คือพัฒนามาตรฐานบริการด้านการท่องเที่ยวโดยจัดให้มีมาตรฐานธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว เช่น มาตรฐานธุรกิจนำเที่ยว มาตรฐานการเดินทาง มาตรฐานร้านค้าจำหน่ายสินค้าที่ระลึก มาตรฐานที่พัก และ โรงแรม รวมทั้งพัฒนามาตรฐานบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว เช่น พนักงานโรงแรม พนักงานบริษัทนำเที่ยว มัคคุเทศก์ พนักงานร้านอาหาร พนักงานรถนำเที่ยว เป็นต้น มีการปรับปรุงมาตรฐาน การให้บริการของหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว ทั้งในด้านความปลอดภัยของนักท่องเที่ยว และค่าธรรมเนียมและค่าบริการของรัฐนั้น (แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 10, <http://www.moi.go.th/portal>, ข้อมูล ณ.วันที่ 5 มิ.ย.53)

จากยุทธศาสตร์ดังกล่าว ธุรกิจร้านอาหาร เป็นอีกธุรกิจหนึ่งที่เป็นไปตามนโยบายของรัฐบาล จำเป็นต้องมีการพิจารณาถึงรูปแบบในการดำเนินธุรกิจที่เหมาะสม และพิจารณาถึงปัจจัยในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วย การพิจารณาในด้านการตลาด การบริการ การพัฒนาระบบสารสนเทศ รวมทั้งด้านการเงินและการบัญชี ซึ่งถือว่าการบริหารจัดการเงินทุนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ การจัดโครงสร้างเงินลงทุน เป็นปัจจัยที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจ โดยเฉพาะการหาแหล่งเงินทุนในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งนอกจากเงินลงทุนส่วนตัวแล้ว ธุรกิจยังสามารถจัดหาแหล่งเงินทุนได้จากสถาบันการเงินประเภทธนาคาร และสถาบันการเงินที่มีชื่อธนาคาร รวมทั้งแหล่งเงินทุนภายนอกอื่นๆ ซึ่งนักลงทุนมีความเสี่ยงในการจัดหาแหล่งเงินทุนจากภายนอกก็คือ อัตราดอกเบี้ยจากการกู้ยืมเงินมาลงทุน โดยเฉพาะธุรกิจขนาดเล็กที่มีเงินทุนไม่มากนัก เช่น ธุรกิจร้านอาหาร ซึ่งในปัจจุบันเงินลงทุนของธุรกิจร้านอาหารส่วนใหญ่ จะเป็นแหล่งเงินทุนระยะสั้นหรือเงินทุนหมุนเวียน นอกจากนั้นนักลงทุนจะต้องให้ความสนใจกับความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยในการกู้ยืมแล้ว ยังต้องพิจารณาถึงความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอกต่างๆ เช่น นโยบายของรัฐบาล พฤติกรรมนักท่องเที่ยว รวมถึงต้นทุนและวัตถุดิบของการนำมาประกอบอาหาร เนื่องจากความเสี่ยงเหล่านี้ส่งผลถึงความอยู่รอดในการดำเนินธุรกิจร้านอาหารในปัจจุบัน

โดยเฉพาะบริเวณที่มีการแข่งขันสูงดังเช่น ธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราช ซึ่งมีจำนวนร้านอาหารอยู่จำนวนมาก และเป็นร้านอาหารที่มีระดับตั้งแต่ภัตตาคารไปจนถึงอาหารริมบาทวิถี โดยเฉพาะริมบาทวิถีในยามค่ำคืนบนถนนเยาวราชนั้น เป็นที่รู้จักและยอมรับในระดับนานาชาติไป

แล้ว (ประวิทย์ พันธุ์โรจน์, 2545) เยวราชหรือไชน่าทาวน์มีอายุกว่า 200 ปี เป็นย่านธุรกิจและการค้าสำคัญแห่งแรกของกรุงเทพฯ และประเทศไทย เป็นที่กำเนิด โรงภาพยนตร์ ห้างสรรพสินค้า ห้างทอง รวมถึงภัตตาคารร้านอาหารจีนหรือที่เรียกว่า เหลา ซึ่งในอดีตภัตตาคารร้านอาหารจีนถือเป็นองค์ประกอบพื้นฐานที่แสดงถึงความเป็นจีนที่จะขาดไปเสียไม่ได้ เนื่องจากชาวจีนเป็นคนชอบกินอาหารอร่อยเป็นชีวิตจิตใจ ดังนั้น ในบรรดาชาวจีนอพยพ คนกวางตุ้งขึ้นชื่อว่าประกอบกิจการหรือทำงานร้านอาหารภัตตาคารกันมาก มีอาหารกวางตุ้งหลายชนิดที่รู้จักกันทั่วไป ได้แก่ เกี้ยวซ่า บะหมี่เป็ดย่าง ผัดเปรี้ยวหวาน และจานผัดต่างๆ ทำให้อ่านเยวราชเป็นจุดเริ่มต้นของธุรกิจร้านอาหารภัตตาคารในประเทศไทย ซึ่งต่อมาได้พัฒนาขยายตัวโดยกระจายไปเปิดกิจการในพื้นที่อื่นในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดที่พัฒนาขึ้นมาใหม่ (ยอดแก้ว อักษรา, 2542)

ในปัจจุบันธุรกิจร้านอาหารในย่านเยวราช ประสบปัญหาการจราจรที่ติดขัด และปัญหาเรื่องที่ยอดรถ ทำให้ลูกค้าไม่สะดวกในการเดินทาง นอกจากนี้ยังมีคู่แข่งที่เป็นภัตตาคารจีนและร้านอาหารต่างๆ เกิดขึ้นมากมายทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ซึ่งสะดวกต่อการเดินทางมากกว่า โดยเฉพาะในเขตกรุงเทพฯ ร้านอาหารจีนได้มีการปรับเปลี่ยนสถานที่ในการดำเนินการ เช่น การเช่าพื้นที่ในห้างสรรพสินค้า หรือโรงแรม ซึ่งการเดินทางสะดวกมากกว่า ด้วยเหตุนี้การดำเนินงานของธุรกิจร้านอาหารจีนในย่านเยวราช จึงจำเป็นอย่างยิ่งในการปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินงานเพื่อการพัฒนาและอยู่รอด อย่างไรก็ตามการปรับเปลี่ยนของธุรกิจ เพื่อพัฒนาการดำเนินงานจำเป็นต้องอาศัยเงินทุนซึ่งมาจากแหล่งต่างๆ โดยเฉพาะจากแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนการเงินที่ต่ำ และธุรกิจต้องบริหารเงินทุนที่มีอยู่ให้เกิดความคุ้มค่าในการลงทุนให้มากที่สุด

จากสถานการณ์ข้างต้น ทำให้นักวิจัยสนใจที่จะทำการศึกษาเพื่อหาแนวทางการส่งเสริมการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยวราช ซึ่งการศึกษาในครั้งนี้จะทำให้ผู้ประกอบการใหม่ที่สนใจลงทุนและผู้ประกอบการเดิมที่ต้องการจะขยายกิจการทราบถึงแนวทางในการจัดหาเงินมาลงทุนในธุรกิจร้านอาหาร อีกทั้งเป็นข้อเสนอแนะให้กับสถาบันการเงินทั้งภาครัฐและเอกชนเพื่อเป็นข้อมูลในการพิจารณาปล่อยสินเชื่อ ให้กับนักลงทุนและผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารให้มีโอกาสเติบโต เกิดการขยายตัว และมีอัตราส่วนการลงทุนในธุรกิจนี้เพิ่มมากขึ้น

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์หลัก ในการนำเสนอถึงการได้มาและการจัดหาเงินลงทุนและศึกษาศักยภาพในการบริหารเงินทุนของผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร โดยนำผลที่ได้มาสร้างเป็นแนวทางในการส่งเสริมการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจร้านอาหาร รวมทั้งเป็นข้อเสนอแนะให้กับสถาบันการเงินทั้งภาครัฐและเอกชน นำไปเป็นข้อมูลในการปล่อยสินเชื่อในการดำเนินธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราช ซึ่งแยกประเด็นได้ดังนี้

1. เพื่อศึกษาการได้มาของเงินลงทุนในธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช
2. เพื่อศึกษาศักยภาพในการบริหารเงินทุนในการดำเนินธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช
3. เพื่อสร้างแนวทางการส่งเสริมการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช

ขอบเขตการวิจัย

ขอบเขตของเนื้อหา

การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยมีความมุ่งหมายที่จะศึกษาแนวทางการส่งเสริมการลงทุน เพื่อขยายธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช เป็นการศึกษาระหว่างวิธีวิจัยเชิงปริมาณและวิธีการศึกษาเชิงคุณภาพ โดยอิงทฤษฎีหลักที่ใช้ในการตอบวัตถุประสงค์ของงานวิจัย ดังนี้

1. ศึกษาการได้มาของเงินลงทุนในธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช โดยนำแนวคิด ทฤษฎี การจัดหาเงินทุน การบริหารสินเชื่อ นโยบายการส่งเสริมการลงทุนในธุรกิจร้านอาหาร รวมถึงงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง มาเป็นแนวทางในการออกแบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารในเขตสัมพันธวงศ์ และผู้เชี่ยวชาญด้านการปล่อยสินเชื่อที่อยู่ในสถาบันการเงินทั้งภาครัฐและเอกชน เพื่อให้ทราบถึงการได้มาของเงินลงทุนในการดำเนินธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช
2. ศึกษาศักยภาพในการบริหารเงินทุนในการดำเนินธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช นำแนวคิด ทฤษฎีการวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน มาเป็นแนวคำถามเพื่อสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารประกอบกับข้อมูลเอกสารจากกระทรวงพาณิชย์ มาทำการวิเคราะห์ศักยภาพการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราช
3. สร้างแนวทางการส่งเสริมการลงทุน เพื่อขยายธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช โดยการนำผลจากการสัมภาษณ์และการวิเคราะห์ข้อมูลจากเอกสาร ประกอบกับแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง มาวิเคราะห์และสังเคราะห์ข้อมูล เพื่อจัดทำแนวทางและรูปแบบการจัดหาเงินลงทุนที่เหมาะสมกับประเภทและขนาดของธุรกิจ เพื่อเป็นแนวทางในการส่งเสริมการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราช

ขอบเขตการดำเนินงาน

การวิจัยในครั้งนี้ เป็นการศึกษาธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช โดยผู้วิจัยใช้วิธีแบบผสมผสาน (Mixed Research) ระหว่างวิธีวิจัยเชิงปริมาณและวิธีการศึกษาเชิงคุณภาพในการดำเนินงานวิจัย

ผู้วิจัยทำการวิจัยเชิงปริมาณ โดยวิธีการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามผู้ประกอบการร้านอาหาร ในเขตสัมพันธวงศ์ จำนวน 50 ร้าน

ผู้วิจัยทำการศึกษาเชิงคุณภาพ โดยวิธีการเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลแบบเจาะลึก (In-depth Interview) ซึ่งผู้วิจัยเลือกสัมภาษณ์บุคคลที่เกี่ยวข้องกับประเด็นที่ศึกษา ได้แก่ ผู้ประกอบการร้านอาหารในเขตสัมพันธวงศ์และผู้เชี่ยวชาญการอนุมัติสินเชื่อที่อยู่ในสถาบันการเงินทั้งภาครัฐและเอกชน และการรวบรวมข้อมูลจากเอกสารหลักฐาน เพื่อมาทำการวิเคราะห์เนื้อหา และนำไปสู่การสังเคราะห์ข้อมูลเพื่อให้ได้แนวทางและรูปแบบจัดหาเงินลงทุนที่เหมาะสมกับประเภทและขนาดของธุรกิจ

ขอบเขตด้านผู้ให้ข้อมูลหลัก

การศึกษาเชิงคุณภาพ ผู้วิจัยได้กำหนดผู้ให้ข้อมูลหลักในการสัมภาษณ์เชิงลึก 2 กลุ่ม ประกอบด้วย

กลุ่มที่ 1 ผู้ประกอบการร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช

กลุ่มที่ 2 ผู้เชี่ยวชาญการอนุมัติสินเชื่อในสถาบันการเงินภาครัฐและเอกชน

คำจำกัดความที่ใช้ในงานวิจัย

การส่งเสริมการลงทุน หมายถึง การจัดหาเงินทุนของผู้ประกอบการ ในการดำเนินธุรกิจ ประกอบด้วยแหล่งเงินทุนระยะสั้น และแหล่งเงินทุนระยะยาว จากสถาบันการเงินภาครัฐและเอกชน เพื่อเป็นรากฐานในการสร้างรายได้และกำไรให้ธุรกิจ

การขยายธุรกิจ หมายถึง การขยายการลงทุนในธุรกิจร้านอาหาร เช่น การขยายสาขา การปรับปรุงร้านอาหาร, การซื้ออุปกรณ์เพิ่มเติม และการจัดเตรียมการหาเงินทุนมาดำเนินงาน เพื่อให้ทำงานต่างๆ บรรลุเป้าหมายและผลกำไรตามที่กำหนดไว้

ธุรกิจร้านอาหาร SMEs หมายถึง ผู้ประกอบการที่ประกอบธุรกิจร้านอาหารขนาดกลาง มีทุนจดทะเบียนไม่เกิน 200 ล้านบาท และขนาดย้อมที่มีทุนจดทะเบียนไม่เกิน 50 ล้านบาท

ธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช หมายถึง ธุรกิจร้านอาหารในเขตสัมพันธวงศ์ซึ่งได้ข้อมูลจากเขตสัมพันธวงศ์ (มีทั้งจดทะเบียนและไม่จดทะเบียน) และข้อมูลนิติบุคคลที่จดทะเบียนกับกระทรวงพาณิชย์ สำนักข้อมูลธุรกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ทั้งหมดจำนวน 63 ร้าน

ศักยภาพการในการบริหารเงินทุน หมายถึง การบริหารเงินทุนของผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร โดยพิจารณาจากเงินทุนหมุนเวียน เงินลงทุนและแหล่งที่มาของเงินลงทุน และการหาเงินทุนเพื่อขยายกิจการ

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ข้อมูลที่ได้จากการวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยคาดว่าจะจะเป็นประโยชน์ต่อการส่งเสริมการลงทุนและสร้างมูลค่าเพิ่มให้ธุรกิจร้านอาหารให้มีโอกาสเติบโต เกิดการขยายตัว รวมทั้งมีอัตราส่วนการลงทุนในธุรกิจนี้เพิ่มมากขึ้น อีกทั้งยังเป็นข้อเสนอแนะให้กับสถาบันการเงินทั้งภาครัฐและเอกชน นำไปเป็นข้อมูลในการปล่อยสินเชื่อในการดำเนินธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราช ดังนี้

1. ได้แนวทางการส่งเสริมการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช เพื่อนักลงทุนนำไปใช้ประโยชน์ในการขยายธุรกิจ และลงทุนในธุรกิจร้านอาหาร
2. เป็นข้อเสนอแนะให้กับสถาบันการเงินทั้งภาครัฐและเอกชน นำไปเป็นข้อมูลในการปล่อยสินเชื่อในการดำเนินธุรกิจร้านอาหาร

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยเรื่อง แนวทางการส่งเสริมการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช เป็นการวิจัยที่มีเป้าหมายให้ผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารที่ต้องการขยายธุรกิจ รวมถึงผู้ประกอบการที่สนใจจะลงทุนในธุรกิจนี้ทราบถึงการส่งเสริมการลงทุน และแผนในการจัดหาเงินทุนที่เหมาะสมกับประเภทธุรกิจ โดยผู้วิจัยได้ทบทวนเอกสารและงานวิจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

- 1.แนวคิดการจัดการเงินทุน
- 2.แนวคิดการดำเนินงานธุรกิจร้านอาหาร
- 3.แนวคิดการส่งเสริมการลงทุนธุรกิจร้านอาหารของภาครัฐ
- 4.แนวคิดความเป็นมาของธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราช
- 5.แนวคิดการดำเนินงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
- 6.งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. แนวคิดการจัดการเงินทุน

การจัดการเงินทุนถือว่าเป็นหัวใจสำคัญของทุกธุรกิจ ไม่เว้นธุรกิจร้านอาหาร เนื่องจากธุรกิจจำเป็นต้องนำเงินทุนมาใช้ในการลงทุน และดำเนินกิจการ ดังนั้นการจัดการเงินทุนจากแหล่งและปริมาณที่เหมาะสมจะทำให้ธุรกิจดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพ

ดังที่ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (2553) ได้กล่าวถึงความสำคัญของเงินทุนว่าเงินทุนมีความสำคัญในทุกขั้นตอนของการดำเนินงานและพัฒนาธุรกิจ ตั้งแต่ช่วงเริ่มต้นธุรกิจ ขยายธุรกิจ จนถึงจุดเติบโตเต็มที่ที่ยังคงต้องใช้เงินทุนให้ธุรกิจสามารถดำเนินไปได้อย่างไม่ติดขัด ทั้งนี้หากมีการจัดหาเงินทุนโดยมีโครงสร้างเงินทุนที่เหมาะสมจะช่วยให้การบริหารงานด้านต่างๆ ของธุรกิจมีประสิทธิภาพไปด้วย เนื่องจากโครงสร้างเงินทุนที่เหมาะสมจะส่งผลให้ธุรกิจมีต้นทุนทางการเงินต่ำ มีปริมาณเงินทุนจากแหล่งต่างๆ ในสัดส่วนที่เหมาะสม ซึ่งแหล่งเงินทุนในการดำเนินธุรกิจสามารถจัดหาได้จาก 2 แหล่งใหญ่คือ แหล่งเงินทุนภายในและแหล่งเงินทุนภายนอก มีรายละเอียดดังนี้

แหล่งเงินทุนภายในเป็นกระแสเงินสดจากการดำเนินงานของธุรกิจเอง ในกรณีที่ธุรกิจบริหารงานประสบความสำเร็จแล้วเกิดกำไรสุทธิหลังจากจ่ายเงินปันผลและได้กันสำรองต่างๆ ไว้แล้ว เช่น สำรองตามกฎหมาย สำรองไว้ถอนคืน หักกำไรส่วนที่เหลือจะรวมเป็นกำไรสะสมไว้ใช้ในการบริหารงานและการขยายธุรกิจต่อไป นอกจากนี้แหล่งเงินทุนภายในยังเกิดจากการบริหารงานที่มีประสิทธิภาพ เช่น การลดปริมาณสินค้าคงคลัง ผลิตเสร็จก็จัดส่งให้กับลูกค้า การใช้เทคนิคเก็บหนี้ให้เร็วขึ้นโดยไม่เสียลูกค้า การมีทักษะในการต่อรองขยายเวลาการจ่ายชำระหนี้ให้แก่เจ้าหนี้สำหรับค่าสินค้าหรือวัตถุดิบโดยไม่เสียเครดิต เป็นต้น

การบริหารงานที่มีประสิทธิภาพดังกล่าวจะทำให้ธุรกิจมีความต้องการเงินทุนหมุนเวียนลดลง ไม่จำเป็นต้องจัดหาเงินทุนจากภายนอก เพราะมีเงินทุนของธุรกิจที่สามารถหมุนเวียนได้อย่างเพียงพอ แหล่งเงินทุนภายในส่วนใหญ่จะมีปริมาณเพียงพอต่อการดำเนินงานในช่วงเริ่มต้นของการดำเนินธุรกิจ

แต่เมื่อธุรกิจมีการขยายการดำเนินงาน มีการลงทุนเพิ่มขึ้นเพื่อให้ธุรกิจเติบโตก็จำเป็นต้องจัดหาเงินทุนจากแหล่งภายนอกเพิ่มเติม

แหล่งเงินทุนภายนอกสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท คือ

1. แหล่งเงินทุนจากเจ้าหนี้ (Debt Financing)

เป็นแหล่งเงินทุนที่ธุรกิจมีภาระผูกพันจะต้องจ่ายชำระคืนเมื่อครบกำหนด ทั้งในรูปของเงินต้นและดอกเบี้ยตามระยะเวลาที่ได้ตกลงกันไว้ระหว่างเจ้าหนี้กับผู้จัดการเงินทุนคือลูกหนี้ โดยปกติแหล่งเงินทุนจากเจ้าหนี้ของธุรกิจ ได้แก่

1.1 สินเชื่อทางการค้า เกิดจากการซื้อสินค้ามาเป็นเงินเชื่อ กรณีเจ้าของธุรกิจที่ได้รับสินเชื่อทางการค้าจากซัพพลายเออร์ของตนเองและมีกำหนดการจ่ายชำระตามที่ตกลงกันไว้ เช่น 30 วัน 60 วัน โดยส่วนใหญ่จะกำหนดชำระคืนไม่เกิน 1 ปี จัดเป็นหนี้สินระยะสั้นหรือหนี้สินหมุนเวียน ตัวอย่างเช่น เจ้าของธุรกิจขายเสื้อผ้าซื้อเสื้อผ้าจากร้านค้าส่งมูลค่า 100,000 บาท กำหนดชำระเงินภายใน 60 วันนับจากวันที่ซื้อ หากธุรกิจสามารถขายเสื้อผ้าได้หมดก่อน 60 วัน ก็มีเงินไปชำระร้านค้าส่งได้ตามกำหนดเวลา ลักษณะเช่นนี้เปรียบได้ว่าร้านค้าส่งเป็นผู้สนับสนุนด้านเงินทุนให้แก่ธุรกิจนั่นเอง

1.2 เงินกู้ยืมสถาบันการเงิน ซึ่งมีการกำหนดช่วงระยะเวลาจ่ายชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยตามที่ได้ตกลงกันไว้เช่นกัน อาจเป็นกู้ยืมระยะสั้นเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการทำธุรกิจ เช่น สินเชื่อส่วนบุคคล เงินเบิกเกินบัญชี หรือเงินกู้ยืมระยะยาวที่กำหนดชำระคืนเกิน 1 ขึ้นไป เพื่อลงทุนในสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนเป็นหลัก สถาบันการเงินที่กล่าว ได้แก่ ธนาคารพาณิชย์ ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (SME BANK), ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้า (ธสน.) ธนาคารออมสิน, และธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ (ธกส.) เป็นต้น

2. แหล่งเงินทุนจากเจ้าของ (Equity Financing)

เงินทุนส่วนของเจ้าของได้มาจากเงินสะสมของเจ้าของธุรกิจเองหรือมาจากการร่วมทุนของพี่น้อง เพื่อนฝูง เมื่อธุรกิจมีขนาดใหญ่เติบโตเต็มที่ ต้องใช้พลังเงินทุนมาก ธุรกิจบางแห่งอาจออกหุ้นเพื่อเสนอขายแก่ประชาชนหรือผู้ลงทุนทั่วไป (Initial Public Offering : IPO) และอาจผันธุรกิจของตนเองเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ต่อไป

สอดคล้องกับ พรณฎา ฐานิมาตรกุล (2548) ที่ได้เน้นย้ำถึงแหล่งที่มาของเงินทุน ซึ่งเปรียบเสมือนปัจจัยหลักในการดำเนินงานของธุรกิจ คือเงินต้น และศักยภาพการบริหารเงินทุนของผู้ประกอบการ โดยปกติธุรกิจดำเนินการจัดหาแหล่งเงินทุน (Financing) ได้ทั้งแหล่งเงินทุนระยะสั้นและแหล่งเงินทุนระยะยาว การพิจารณาว่าธุรกิจควรเลือกลงแหล่งเงินทุนระยะสั้นหรือระยะยาว นั้นธุรกิจสามารถพิจารณาข้อมูลจากสภาพจำลองของงบดุล อธิบายได้ดังนี้

ด้านหนี้สิน (Debt Financing) ธุรกิจจะมีต้นทุนที่สำคัญคือดอกเบี้ยจากการกู้ยืมเป็นภาระผูกพันทางการเงิน เป็นการเพิ่มความเสี่ยงทางการเงินในกรณีที่กิจการไม่สามารถดำเนินการได้ตามที่คาดการณ์ไว้ การกู้ยืมมีทั้งการกู้ยืมระยะสั้นที่ต้องจ่ายชำระคืนในระยะเวลาอันสั้น หรือกู้ยืมระยะยาว โดยจะมีระยะเวลาให้เจ้าของกิจการได้นำเงินก้อนนั้นมาลงทุนสร้างรายได้ก่อนจะถึงกำหนดชำระคืน

ด้านเงินทุนจากผู้เป็นเจ้าของ (Equity Financing) ในส่วนของเงินทุนที่เจ้าของนำมาลงทุน เป็นส่วนที่สร้างความมั่นคงให้กับกิจการ เนื่องจากเป็นเงินถาวรที่กิจการไม่มีภาระต้องชำระคืนให้แก่เจ้าของเงิน โดยมีอัตราผลตอบแทนที่ต้องการคือ ต้นทุนของเงินทุนจากผู้เป็นเจ้าของ นอกจากนี้ยังสามารถแยกการตัดสินใจได้จากการคำนึงถึงระยะเวลาที่เข้ามาเกี่ยวข้อง โดยแบ่งเป็น 2 ด้าน ได้แก่

- การจัดการทางด้านสภาพคล่อง (Liquidity Management) เป็นกิจกรรมในระยะสั้น การดำเนินของกิจการในทุกๆ วัน จำเป็นต้องมีการจัดการเงินทุนหมุนเวียน (Working Capital Management) ให้สามารถดำเนินงานไปได้โดยไม่มีภาระสะดุด โดยมีการตัดสินใจที่เกี่ยวข้องมี 2 ด้าน ได้แก่ การลงทุนในเงินทุนหมุนเวียน และ การจัดหาเงินทุนระยะสั้น

- การจัดการทางการเติบโต (Growth Management) กิจการจำเป็นต้องมีการขยายงานต่อไปในอนาคตอย่างเข้มแข็งและมั่นคง เพราะฉะนั้นนอกจากกิจกรรมปกติประจำวันที่ต้องทำแล้ว กิจการจำเป็นต้องมีการวางแผนและการจัดการในระยะยาว เพื่อวางแผนงานให้กิจการสามารถเติบโตได้อย่างเหมาะสม โดยการตัดสินใจที่เกี่ยวข้องจะมีทั้ง 2 ด้าน คือ การลงทุนในสินทรัพย์ถาวร และการจัดหาเงินทุนระยะยาว

นอกจากการพิจารณาศักยภาพเงินทุนของผู้ประกอบการจากงบดุลและปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้องแล้ว สิ่งที่สำคัญคือ ธุรกิจจำเป็นต้องคำนึงถึงต้นทุนเงินทุนที่ธุรกิจนำมาลงทุนทั้งแหล่งเงินทุนระยะสั้นและแหล่งเงินทุนระยะยาว ดังมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1.1 แหล่งเงินทุนระยะยาว (Type of Long Term Financing)

โดยทั่วไปกิจการมีความจำเป็นต้องใช้เงินทุนส่วนหนึ่งเพื่อหมุนเวียนในการดำเนินงาน และอีกส่วนหนึ่งเพื่อนำไปลงทุนในโครงการใหม่ๆ ในสินทรัพย์ถาวร เป็นการสร้างรายได้และการเติบโตในระยะยาวของกิจการ แหล่งเงินทุนที่สำคัญของธุรกิจทั่วไปคือ เงินสดสุทธิที่ได้จากการดำเนินงานภายใน หากไม่เพียงพอ กิจการจำเป็นต้องจัดหาจากแหล่งเงินทุนภายนอก ในรูปของการกู้ยืมจากสถาบันการเงินและการระดมทุนจากตลาดทุน แหล่งเงินทุนระยะยาว เป็นแหล่งเงินทุนที่กิจการมีภาระผูกพันระยะยาว ต่อเจ้าของเงินทุนแตกต่างกันไป แหล่งเงินทุนจากหนี้สิน (Debt Financing) กิจการต้องชำระดอกเบี้ยและจ่ายเงินต้นคืนเมื่อครบกำหนด แหล่งเงินทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้น (Equity Financing) เป็นเงินถาวรที่ไม่มีพันธะผูกพันว่าต้องจ่ายผลตอบแทนให้แก่เจ้าของ และไม่มีภาระที่ต้องคืนเงินที่เจ้าของนำเงินมาลงทุน แต่แม้ว่าจะไม่มีภาระผูกพันดังกล่าว ผู้บริหารจะต้องตระหนักถึงหน้าที่ในการบริหารงานเพื่อสร้างความมั่งคั่งสูงสุดให้แก่เจ้าของเงินทุน (Maximize Shareholders' Wealth) ซึ่งนอกเหนือจากแหล่งเงินทุนภายในและภายนอกของธุรกิจ แล้ว ยังสามารถสรุปประเภทของเงินทุนได้เป็นแหล่งเงินทุนระยะยาวและแหล่งเงินทุนระยะสั้นได้ดังนี้

ประเภทของแหล่งเงินทุนระยะยาว (Type of Long Term Financing)

1. แหล่งเงินทุนจากหนี้สิน (Debt Financing)
 - เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน (Loan)
 - เงินกู้ยืมจากผู้ลงทุนทั่วไปโดยการออกตราสารหนี้ (Debt Securities)

2. แหล่งเงินทุนจากส่วนของเจ้าของ (Equity Financing)
 - การระดมทุนโดยการออกหุ้นบุริมสิทธิ (Preferred Stock)
 - การระดมทุนจากส่วนของเจ้าของจากการออกหุ้นสามัญ (Common Stock)
- กำไรสะสม โดยการจัดการนโยบาย เงินปันผล (Dividend Policy)
- การระดมทุนโดยการออกตราสารเชื่อมโยงกับตราสารทุน (Equity-Linked Security)

1.2 แหล่งเงินทุนระยะสั้น (Types of Short-Term Financing)

เป็นแหล่งเงินทุนที่จัดหามาเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน มีลักษณะเป็นหนี้สินที่มีภาระผูกพัน ต้องชำระคืนภายในระยะเวลาหนึ่งปี หรือเรียกอีกอย่างว่าหนี้สินหมุนเวียน (Current Liabilities) การมีหนี้สินหมุนเวียนจำนวนมากหรือน้อย มีผลต่อความเสี่ยงในเรื่องสภาพคล่องหรือความสามารถในการจ่ายชำระคืนเมื่อครบกำหนด และเนื่องจากหนี้สินหมุนเวียนเป็นแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนต่ำ จึงทำให้มีผลต่อผลประกอบการด้วย การใช้เงินทุนระยะสั้นจำนวนมากทำให้บริษัทมีความเสี่ยงสูงในเรื่องสภาพคล่อง ในขณะที่มีผลตอบแทนที่สูงเนื่องจากมีต้นทุนทางการเงินที่ต่ำกว่า กิจการและผู้บริหารจะต้องพิจารณาการใช้แหล่งเงินทุนระยะสั้นในจำนวนที่เหมาะสม เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด ทั้งในด้านความเสี่ยงและผลตอบแทนต่อไป

ประเภทของแหล่งเงินทุนระยะสั้น (Types of Short-Term Financing)

1. ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย (Accruals)
2. สินเชื่อทางการค้า (Trade Credit)
3. เงินกู้จากธนาคารพาณิชย์ (Bank Loans)
4. ตราสารพาณิชย์ (Commercial Paper)

นอกจากนี้ วัฒนา วงศ์เกียรติรัตน์และคณะ (2546) ยังได้กล่าวถึงช่วงที่มีวิกฤตการณ์ทางการเงิน การหาแหล่งเงินทุนจะเป็นไปด้วยความยากลำบาก โดยเฉพาะธุรกิจขนาดเล็ก และขนาดกลางหรือธุรกิจที่เพิ่งเริ่มต้นเปิดกิจการ ดังนั้นธุรกิจจำเป็นต้องมีแผนการลงทุนที่ให้ผลตอบแทนในอนาคตที่คุ้มกับการลงทุนเพื่อรองรับการขยายตัวในอนาคต เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน

ธุรกิจที่ประสบปัญหาทางการเงินส่วนใหญ่แล้วจะมาจากสาเหตุดังต่อไปนี้

1. ขาดการวิเคราะห์และการวางแผนที่ดี เมื่อมีปัญหาเกิดขึ้นจึงไม่สามารถจะแก้ไขได้ทันท่วงที
2. ขาดประสิทธิภาพในการจัดการ เนื่องมาจาก
 - 2.1 วัตถุประสงค์และเป้าหมายไม่ชัดเจน
 - 2.2 ขาดการติดตามงานโดยสม่ำเสมอ
 - 2.3 ขาดการประเมินผลงานที่เป็นระบบอย่างเหมาะสม
3. การเจริญเติบโตของธุรกิจที่เร็วเกินไป จึงทำให้ประสบกับปัญหาต่างๆ ได้แก่
 - 3.1 การขาดสภาพคล่องทางการเงิน ไม่สามารถจัดหาเงินทุนหมุนเวียนได้ตามเวลาที่ต้องการ

3.2 การขาดการเตรียมงานเพื่อรองรับการเจริญเติบโต เช่น กำลังคน สถานที่ เครื่องมือต่างๆ และเทคโนโลยี

3.3 ปัญหาการมีลูกหนี้และสินค้าคงคลังมากขึ้น ซึ่งหมายถึง เงินลงทุนในลูกหนี้และสินค้าคงคลัง รวมทั้งต้นทุนสินค้าจะสูงขึ้นด้วย

4. การใช้การกู้ยืมมากเกินไป ในทางการเงินเรียกว่า ระดับการใช้หนี้สินในโครงสร้างทางการเงิน (Financial Leverage) สูง ดอกเบี้ยจ่ายสูงทำให้กำไรลดน้อยลง ความเสี่ยงภัยสูงตามไปด้วย เนื่องจากไม่มีการวางแผนโครงสร้างทางการเงิน (Financial Structure) อย่างเหมาะสม

จากสาเหตุที่กล่าวมาแล้วนั้น จะเห็นได้ว่าปัญหาหลักจริงๆ แล้วคือการขาดการวางแผนธุรกิจและขาดการวางแผนทางการเงินเพื่อรองรับแผนของธุรกิจที่จะให้เป็นไปตามเป้าหมายได้ ในการวางแผนเพื่อความอยู่รอดและการเจริญเติบโตของธุรกิจจำเป็นต้องมีแผนที่ละเอียดในเรื่องการจัดสรรเงินทุนเพื่อสนับสนุนแผนงานต่างๆ และแผนต่างๆ เหล่านี้จะต้องได้รับผลตอบแทนคุ้มกับการลงทุน เมื่อต้องใช้เงินทุนก็จะต้องมีแผนการจัดการจัดหาเงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อจะดูแลแหล่งเงินทุนใดมีต้นทุนทางการเงินต่ำสุด การมีแผนที่ดีมีโอกาสจะได้แหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนต่ำๆ ได้ แต่ถ้าหากไม่มีแผนการเมื่อถึงเวลาต้องการเงินจึงไม่มีทางเลือกจำเป็นต้องใช้เงินด่วนก็จะเจอปัญหาที่ว่าต้องจ่ายดอกเบี้ยสูงเป็นธรรมดา

สรุปได้ว่าการจัดหาแหล่งเงินทุน ธุรกิจสามารถจัดหาได้จากแหล่งเงินทุนภายในและแหล่งเงินทุนภายนอก ซึ่งเกิดจากการดำเนินงานของธุรกิจเอง หรือถ้าไม่เพียงพอธุรกิจก็สามารถจัดหาแหล่งเงินทุนภายนอกได้ จากเจ้าหนี้หรือการกู้ยืมสถาบันการเงิน และเมื่อธุรกิจพิจารณาจัดหาแหล่งเงินทุน โดยพิจารณาจากการดำเนินงานของธุรกิจ ยังสามารถพิจารณาได้จากแหล่งเงินทุนทั้งระยะสั้นและแหล่งเงินทุนระยะยาว โดยพิจารณาจากสภาพคล่องและการเติบโตของธุรกิจ ซึ่งประเภทของแหล่งเงินทุนระยะยาว ประกอบด้วย แหล่งเงินทุนจากหนี้สินและแหล่งเงินทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้น ส่วนของแหล่งเงินทุนระยะสั้น ประกอบด้วย เงินทุนหมุนเวียนหรือหนี้สินหมุนเวียน ซึ่งประเภทของแหล่งเงินทุนระยะสั้น ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย สินเชื่อทางการค้า เงินกู้จากธนาคารพาณิชย์ และตราสารพาณิชย์ต่างๆ

1.3 สินเชื่อและประเภทสินเชื่อ

เมื่อผู้ประกอบการธุรกิจตัดสินใจเลือกแหล่งที่มาของเงินลงทุนแล้ว สิ่งที่สำคัญของผู้ประกอบการที่ต้องพิจารณาคือ การเตรียมตัวในการขอสินเชื่อกับเจ้าหนี้หรือสถาบันการเงิน ดังนั้นผู้ขอสินเชื่อจึงต้องทำความเข้าใจกับแนวคิดการให้สินเชื่อและประเภทสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ ซึ่งมีผู้ให้ความหมายของสินเชื่อมากมาย สรุปได้ดังนี้

ความหมายของสินเชื่อ

ตามที่มีผู้ให้ความหมายของสินเชื่อ ดารณี พุทธิวิบูลย์ (2543), สุณี ศักรนันท์ (2549) และชนินทร์ พิทยาวิริธ (2553) สรุปได้ว่า สินเชื่อเกิดจากความเชื่อถือนและไว้วางใจในการกู้ยืมเงินโดยมีค้ำประกันสัญญาว่าจะชำระเงินคืนให้ในอนาคต การให้กู้ยืมหรือการให้สินเชื่อเป็นหน้าที่ที่สำคัญประการหนึ่งของธนาคารพาณิชย์ ที่จะสนองความต้องการทางการเงินของลูกค้า อีกทั้งยังมีส่วนช่วยให้เศรษฐกิจของประเทศขยายตัวเจริญเติบโตได้ และยังเป็นแหล่งที่มาของรายได้ที่สำคัญของ

ธนาคารพาณิชย์ ในขณะที่เดียวกันการปล่อยสินเชื่อก็มีความเสี่ยงที่จะต้องคำนึงถึง ฉะนั้น การดำเนินงานทางด้านสินเชื่อของธนาคารจึงต้องกระทำด้วยความระมัดระวัง มีหลักเกณฑ์ มีการบริหารงานที่มีประสิทธิภาพ เพื่อให้สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้

William G.Droms และ Jay O. Wright (2010) ได้ให้แนวคิดนโยบายการให้สินเชื่อ พิจารณาได้ 2 ประเด็นคือ 1.การให้สินเชื่อกับธุรกิจที่เพิ่งเริ่มก่อตั้งยังมีขนาดไม่ใหญ่นัก ก่อนที่จะให้สินเชื่อควรมีการวิเคราะห์ถึงความต้องการ ศักยภาพและผลกระทบของธุรกิจนั้นโดยพิจารณาจากยอดขายและผลกำไร 2.ต้องพิจารณาถึงความสามารถในการทำกำไรในระยะสั้น โครงสร้างหนี้สิน และความเป็นไปได้ในการใช้สินทรัพย์ที่มีอยู่ไปเป็นหลักประกันในการกู้ยืมระยะสั้นของกิจการ

นอกจากนี้สถาบันการเงินที่ปล่อยสินเชื่อยังต้องคำนึงถึงคุณภาพสินเชื่อเป็นสำคัญ ดังเช่น ธนาคารพาณิชย์จะต้องมีการพิจารณาอนุมัติสินเชื่ออย่างระมัดระวังและรอบคอบเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดเป็นหนี้เสีย ธนาคารพาณิชย์ที่ดำเนินการขยายสินเชื่ออย่างไม่รัดกุมและมีการกระจุกตัวของสินเชื่อมากในธุรกิจที่ถดถอยตามภาวะเศรษฐกิจ หรือเรียกหลักทรัพย์ค้ำประกันจากลูกค้าไม่เพียงพอ จะประสบกับปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้เพิ่มมากขึ้น

1.4 ประเภทของสินเชื่อ

ในการให้สินเชื่อ นั้น ธนาคารพาณิชย์ได้จัดแบ่งสินเชื่อออกเป็นประเภทต่างๆ เพื่อประโยชน์แก่การควบคุม การปฏิบัติทางบัญชีที่ถูกต้องและมีประสิทธิภาพ การใช้ข้อมูลเพื่อประโยชน์ทางการบริหาร และการรายงานต่างๆ ทั้งทางด้านกิจการภายในและการรายงานให้แก่ส่วนราชการที่เกี่ยวข้อง เช่น ธนาคารแห่งประเทศไทย ฯลฯ โดยจัดแบ่งสินเชื่อออกไปตามวัตถุประสงค์การใช้งานเป็น 13 ประเภท คือ (ชนินทร์ พิทยาวิริธ, 2553)

1. เกษตรกรรม (Agricultural)
2. เหมืองแร่ (Mining)
3. อุตสาหกรรม (Manufacturing)
4. ก่อสร้าง (Construction)
5. ธุรกิจเกี่ยวกับที่ดินและอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Business)
6. ส่งสินค้าเข้า (Imports)
7. ส่งสินค้าออก (Exports)
8. ค้าส่งและค้าปลีก (Wholesale and Retail Trade)
9. สาธารณูปโภค (Public Utilities)
10. ธนาคารและสถาบันการเงิน (Banking and Other Financial Business)
11. บริการ (Services)
12. การบริโภคส่วนบุคคล (Personal Consumption)
13. อื่นๆ (Others)

การให้สินเชื่อแต่ละประเภทจะอยู่ในลักษณะ ดังนี้

เงินกู้เบิกเกินบัญชี (Over Draft : O/D) มีลักษณะที่สำคัญ คือ เป็นการกู้ยืมจากธนาคาร และเป็นสินเชื่อที่มีการหมุนเวียนตลอดเวลา เป็นการส่งจ่ายเงินจากบัญชีเงินฝากกระแสรายวัน (Current A/C) ของลูกค้าเกินจากจำนวนเงินฝากที่มีอยู่ตามข้อตกลง/สัญญาที่มีอยู่กับธนาคาร ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ (Working Capital)

เงินกู้ (Loan) แยกวัตถุประสงค์การใช้เงินกู้เป็น 3 ประเภท คือ

1. เงินให้กู้เพื่อใช้ในธุรกิจ (Commercial Loans) ได้แก่ เพื่อการพาณิชย์กรรม เพื่อการอุตสาหกรรม
2. เงินให้กู้เพื่อใช้ในการเกษตร (Agricultural Loans) ได้แก่ เพื่อเกษตรกร เพื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อมในส่วนภูมิภาค เพื่อธุรกิจการเกษตร และเพื่ออุตสาหกรรมการเกษตร
3. เงินให้กู้เพื่ออุปโภคบริโภค (Consumer Loans) ได้แก่ สินเชื่อเพื่อการเคหะสินเชื่อเพื่อการลงทุนประกอบอาชีพอิสระ สินเชื่อเพื่อซื้อสินค้าอุปโภคบริโภค สินเชื่อเพื่อสวัสดิการ และสินเชื่อเพื่อการสหภาพและการเดินทาง

เกณฑ์ระยะเวลาการให้กู้ยืมจะมีทั้งระยะสั้นไม่เกิน 1 ปี และระยะยาวเกิน 1 ปี และการชำระหนี้คืนจะมีทั้งชำระครั้งเดียวเมื่อครบกำหนดสัญญา และผ่อนชำระคืนเป็นงวดๆ

ในกรณีเงินกู้ระยะยาวของโครงการขนาดใหญ่ที่ต้องใช้เงินจำนวนมากๆ อาจจะมีอยู่ในลักษณะของการร่วมกันให้กู้ (Loan Syndication) มีลักษณะที่สำคัญ ดังนี้

1. เป็นกระบวนการ (Process) ที่ผู้ให้กู้หลายๆ รายมาร่วมกัน
2. มีผู้นำในการให้กู้ (Lead Manager)
3. วัตถุประสงค์หลักเพื่อร่วมกันให้กู้แก่ผู้กู้รายเดียวหรือหลายราย
4. เป็นวิธีการจัดการและจัดหาเงินทุนจำนวนมากที่มีประสิทธิภาพ

รับซื้อลดตั๋วเงิน (Clean Bills Discounted : CBD/DBD) ตั๋วเงินที่ธนาคารรับซื้อจะต้องเป็นตั๋วเงินตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ได้แก่ ตั๋วแลกเงิน (Bill of Exchange : B/E) ตั๋วสัญญาใช้เงิน (Promissory Note : P/N) และเช็ค (Cheque)

1.5 ประเภทของตั๋วเงินที่ซื้อลด

- ตั๋วเงินที่ไม่มีเอกสารประกอบ (Clean Bills Discounted : CBD) ได้แก่ เช็คลงวันที่ล่วงหน้า (Post-Date Cheque) ตั๋วเงินที่มีธนาคารพาณิชย์หรือบริษัทเงินทุนอาวัลหรือรับรอง และตั๋วสัญญาใช้เงินที่ออกโดยเงื่อนไขเฉพาะ

- ตั๋วเงินที่มีเอกสารประกอบ (Documentary Bills Discounted : DBD) ได้แก่ ตั๋วเงินที่ออกภายใต้ Domestic Letter of Credit (D.L/C) และตั๋วสัญญาใช้เงินจากการทำ Domestic Packing Credit (D.P/C)

1.6 ลักษณะการซื้อลดตั๋วเงิน

1. ธนาคารได้รับประโยชน์ในรูป “ส่วนลดรับ”
2. เป็นตั๋วเงินที่ยังไม่ครบกำหนด

- ตัวเงินนั้นไม่ได้
3. ผู้ขายตัวเงิน (ลูกค้า) ต้องสลักหลังตัวๆ ให้ธนาคาร
 4. ผู้ขายตัวเงินต้องสัญญาว่าจะจ่ายเงินคืนให้ธนาคาร ถ้าธนาคารเรียกเก็บเงินตามตัวเงินนั้นไม่ได้
 5. ระยะเวลาไม่ควรเกิน 90 วัน
 6. ตัวเงินที่นำมาขาย (กรณีเช็ค) จะเป็น
 4. Local Cheque (Clearing House)
 5. Upcountry Cheque
 7. เป็นเช็คการค้า และไม่ขีดคร่อมแบบ “Account Payee Only”

1.7 หนังสือค้ำประกัน (Letter of Guarantee : L/G)

ประเภทหนังสือค้ำประกัน

- สัญญา
- Advance Payment Guarantee ได้แก่ ค้ำประกันการชำระเงินล่วงหน้าตามสัญญา
 - Retention Guarantee ได้แก่ ค้ำประกันการเบิกเงินประกันผลงาน (Retention Money)
 - Shipping Guarantee ได้แก่ หนังสือรับรองให้ไว้กับบริษัทเรือ เพื่อขอรับสินค้าในกรณีที่ใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading) ยังส่งมาไม่ถึง
 - Bid Bond ได้แก่ ประกันการประกวดราคา
 - Performance Bond ได้แก่ ค้ำประกันเกี่ยวกับพันธะอื่นๆ

1.8 การรับรองและอาวัลตัวเงิน (Acceptance Bills/Avalled)

การรับรองตัวเงิน (Acceptance)

1. จะกระทำเฉพาะเป็นตัวแลกเงินและเช็ค
2. ธนาคารเข้าผูกพันตนในฐานะผู้จ่ายเงินตามตัว
3. เป็นการรับรองตัวแลกเงินทางการค้า หรือเป็นการรับรองตัวแลกเงินเพื่อนำไปขายในตลาดเงิน

1.9 การอาวัลตัวเงิน (Aval)

1. จะกระทำทั้งตัวแลกเงิน, ตัวสัญญาใช้เงิน และเช็ค
 2. ธนาคารเข้าผูกพันตนในฐานะผู้จ่ายเงินตามตัว
 3. เป็นการอาวัลตัวเงินทางการค้า หรือค้ำประกันการกู้ยืมเงิน
- สินเชื่อลักษณะต่างๆ ดังที่กล่าวมาข้างต้นเป็นสินเชื่อภายในประเทศทั้งสิ้น ส่วนสินเชื่อต่างประเทศจะมีอีก 3 ลักษณะ คือ
1. Letter of Credit (L/C)
 2. Trust Receipt (T/R)
 3. Packing Credit (P/C)

1.10 การพิจารณาสินเชื่อแต่ละประเภท

มีหลักการพิจารณาแยกเป็น 2 ส่วนคือ

1. Asset Conversion Credit หมายถึง สินเชื่อเพื่อการหมุนเวียนระยะสั้น โดยมีหลักการว่า ผู้ขอสินเชื่อจะสามารถใช้เวลาในการเปลี่ยนทรัพย์สินเป็นเงินสดเพื่อไปชำระหนี้ในเวลาไม่นานนัก เช่น การให้กู้ยืมตามฤดูกาล (Seasonal Lending or Seasonal Loan) การให้กู้ยืมเพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียน (Working Capital Loan) ได้แก่ เงินกู้เบิกเกินบัญชี (Over Draft) การซื้อลดตั๋วเงิน (Clean Bills Discounted) เงินกู้ระยะสั้น (Call Loan or Short – Term Loan), Trust receipt, Packing Credit ฯลฯ เป็นต้น

ในการให้สินเชื่อธนาคารจะพิจารณาถึงคุณค่าทางเครดิต (Credit Worthiness) สภาพคล่อง (Liquidity) และการเคลื่อนไหวของธุรกิจ (Activity)

2. Cash Flow Credit หมายถึง สินเชื่อระยะปานกลางและระยะยาว ที่มีกำหนดเวลาการชำระหนี้เกิน 1 ปีขึ้นไป และเงินที่ธุรกิจใช้ชำระหนี้จะมาจากกำไรรายงาน (Internal Sources) และ/หรือจากแหล่งเงินทุนภายนอก (External Funds)

ในการพิจารณาสินเชื่อธนาคารจะพิจารณาถึงคุณค่าทางเครดิต (Credit Worthiness) สภาพคล่อง (Liquidity) ความสามารถชำระหนี้ (Solvency or Leverage) ความสามารถในการทำกำไร (Profitability) และแผนการเงินระยะสั้น (Short - Term Financial Planning)

1.11 แนวทางการพิจารณาอนุมัติการให้สินเชื่อของสถาบันการเงิน

การพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ หมายถึง การอนุมัติให้ผู้ขอสินเชื่อได้รับเงินกู้ตามที่ได้ขอไว้กับสถาบันการเงิน โดยสถาบันการเงินจะทำการพิจารณาวิเคราะห์จากความสามารถในการชำระคืนของผู้กู้หรือวิเคราะห์ความเสี่ยงของการให้สินเชื่อ การอนุมัติสินเชื่อที่ดีจะทำให้หนี้ปัญหาของสถาบันการเงินลดลง และการอนุมัติสินเชื่อที่มีประสิทธิภาพรวดเร็ว จะเป็นที่ถูกใจลูกค้าโดยมีผลให้ธนาคารมีลูกค้ามากขึ้น ดังนั้นผู้ประกอบการควรที่จะพิจารณาการอนุมัติการให้สินเชื่อของสถาบันการเงิน เพื่อเตรียมความพร้อมในการขออนุมัติสินเชื่อ

การพิจารณาอนุมัติสินเชื่อของสถาบันการเงิน มีปัจจัยสำคัญที่ผู้ประกอบการต้องพิจารณา ดังนี้

1. วัตถุประสงค์ของการกู้ยืม (Purpose of Credit)

ผู้ประกอบการที่จะกู้ยืมเงินมาลงทุนหรือขยายกิจการ จะต้องทำการเปิดเผยวัตถุประสงค์ของการกู้ยืมให้สถาบันการเงินได้รับรู้ถึงความต้องการนำไปใช้ เช่นการขอกู้ยืมประเภทเงินเบิกเกินบัญชี (O/D – Overdraft Loan) เพื่อใช้ในการซื้อวัตถุดิบ หรือนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ และวัตถุประสงค์ต้องมีความชัดเจนไม่ผิดวัตถุประสงค์หรือนำไปใช้ในกิจการที่ผิดกฎหมายหรือการแก่งกำไร

2. ตารางเวลาชำระคืนเงินกู้ (Repayment List)

ตารางเวลาชำระคืนเงินกู้ คือ กำหนดเวลาในสัญญาเงินกู้ที่ผู้กู้ยืมจะต้องชำระดอกเบี้ยหรือดอกเบียและเงินต้นตามที่ได้สัญญาไว้กับสถาบันการเงิน ตารางเวลาชำระคืนเงินกู้ควร

กำหนดให้สอดคล้องกับงวดของรายได้ของผู้กู้ตามงบกระแสเงินสด ทั้งนี้ เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการที่บริษัทมีเงินสดเหลือมากเกินไปจนอาจนำไปใช้สิ่งที่ไม่ถูกต้องได้

ผู้กู้จะต้องมีความสามารถในการชำระหนี้คืนเมื่อถึงกำหนดตามสัญญา ธนาคารจะทำการตรวจสอบแหล่งที่มาของรายได้โดยการออกไปเยี่ยมเยียนกิจการและทำงบกระแสเงินสด (Cash Flow) อย่างสม่ำเสมอ โดยเฉพาะอย่างยิ่งก่อนครบกำหนดเวลาชำระคืนเงินกู้ เพื่อพิจารณาว่ากิจการมีรายได้เพียงพอตามสัญญาที่จะชำระคืนให้แก่ธนาคาร แหล่งข้อมูลที่ธนาคารใช้ทำการตรวจสอบและวิเคราะห์ เป็นข้อมูลที่ธนาคารได้มาจากผู้ขอ

3. จำนวนเงินที่ให้กู้ (Amount of the Loan Granted)

การพิจารณาจำนวนเงินที่ให้กู้ นอกจากจะขึ้นอยู่กับจำนวนเงินที่ต้องการใช้ตามวัตถุประสงค์แล้ว ยังขึ้นอยู่กับความสามารถในการทำรายได้ของธุรกิจที่จะสามารถชำระคืนให้กับธนาคารในระยะเวลาที่เหมาะสม การตรวจสอบจำนวนเงินที่ให้กู้มีวัตถุประสงค์เพื่อป้องกันไม่ให้ผู้กู้ยืมได้เงินเกินกว่าหรือน้อยกว่าความต้องการที่แท้จริงของกิจการ ดังนั้น ธนาคารจะต้องทำการวิเคราะห์งบการเงินโดยเฉพาะงบกระแสเงินสดอย่างระมัดระวังเพื่อกำหนดจำนวนเงินที่เหมาะสมซึ่งจะต้องพอดีต่อความต้องการตามวัตถุประสงค์และสามารถนำมาชำระคืนให้กับธนาคารได้ ถ้าจำนวนเงินที่ให้กู้มากเกินไปจะเป็นการเปิดโอกาสให้มีการใช้เงินผิดวัตถุประสงค์ แต่ถ้าน้อยเกินไปจะทำให้ไม่สามารถดำเนินกิจการได้สำเร็จลุล่วงตามวัตถุประสงค์ และการพิจารณาเงินให้กู้โดยปกติ ธนาคารจะไม่ปล่อยเงินกู้เกินกว่าสองเท่าของเงินทุนของผู้ประกอบการหรืออัตราส่วนหนี้สินต่อทุน น้อยกว่า 2 ต่อ 1 (Debt: Equity \leq 2:1)

4. ระยะเวลาการชำระคืนเงินกู้ (Term of the Loan)

เป็นปัจจัยสำคัญในการประเมินความเสี่ยง เนื่องจากระยะเวลาการชำระคืนเงินกู้ที่ยาวโอกาสความเสี่ยง (Risk Exposure) เนื่องมาจากความผันผวนทางด้านเศรษฐกิจ การเมืองยังมีมากขึ้น และถ้ากิจการได้รับการจัดอันดับความน่าเชื่อถือจากบริษัท International Credit Rating จะทำให้กิจการมีโอกาสที่จะได้เงินกู้มีมากขึ้น

5. การประเมินความเสี่ยง (Credit Risk Assessment)

เป็นการวิเคราะห์ความสามารถในการชำระหนี้คืนของผู้กู้ยืมว่ามีความสามารถหรือไม่ ผลที่ได้จากการประเมิน คือ ความน่าเชื่อถือของผู้กู้ยืม การที่ธนาคารต้องประเมินความเสี่ยงก็เพื่อให้รู้ถึงความน่าเชื่อถือ (Credit Worthiness) ของผู้กู้ การประเมินความเสี่ยงจะประกอบด้วย

5.1 ประเมินความเสี่ยงในปัจจุบัน ได้แก่ ความเสี่ยงทางด้านเศรษฐกิจและการเมือง (Economic and Political Risks) ที่มีผลกระทบทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อผู้กู้ยืม

5.2 ประเมินความเสี่ยงของโอกาสที่จะเกิดผิดนัดชำระหนี้ซึ่งจะต้องประเมินความเสี่ยงควบคู่กันไปกับจำนวนของสินเชื่อและหลักประกัน

6. วิเคราะห์การตลาด (Market Analysis)

ก่อนที่ธนาคารจะอนุมัติสินเชื่อธนาคารจะต้องพิจารณาถึงความเป็นไปได้ทางการตลาดของลูกค้านั้น อาจ ได้แก่ อุปสงค์ อุปทานของสินค้าในปัจจุบัน ความสามารถในการแข่งขันและอัตราการเจริญเติบโตของอุปสงค์และอุปทานของสินค้า

นอกจากนี้ ดารณี พุทธิวิบูลย์ (2543) ได้กล่าวถึงพื้นฐานการพิจารณาสินเชื่อของสถาบันการเงินจะมีการพิจารณาให้สินเชื่อจะมีการอาศัยหลักเกณฑ์ นโยบาย C (C's policy) ดังนี้

1. คุณสมบัติของผู้ขอสินเชื่อ (Character) หมายถึง อุปนิสัยใจคอและพฤติกรรมของผู้ขอสินเชื่อว่าจะมีความเต็มใจชำระหนี้มากน้อยเพียงใด โดยอาจพิจารณาได้ 2 ประการคือ

1.1 คุณสมบัติและประวัติส่วนตัว เช่น อุปนิสัยทั่วไป ข้อมูลเกี่ยวกับครอบครัว อายุ นิติภาวะ การค้า สังคม ความซื่อสัตย์ ชื่อเสียงส่วนตัว เป็นต้น

1.2 คุณสมบัติเฉพาะด้าน เช่น ความสามารถ ความชำนาญ ประสบการณ์ ความคิดความอ่าน ความรับผิดชอบด้านนิติกรรม เป็นต้น

2. ความสามารถในการชำระหนี้ (Capacity) หมายถึง สมรรถภาพในการหารายได้เพื่อนำมาชำระหนี้ ถ้าเป็นการขอสินเชื่อส่วนบุคคล จะพิจารณาจากคุณสมบัติของผู้ขอสินเชื่อเป็นหลักถ้าเป็นนิติบุคคล จะใช้การพิจารณาจากงบการเงิน แผนการบริหารงาน แผนการชำระหนี้คืนโครงการและวัตถุประสงค์ในการใช้เงินของผู้ขอสินเชื่อ

3. เงินทุน (Capital) หมายถึง ส่วนของสินทรัพย์ที่มีเหนือหนี้สิน เพื่อเป็นหลักประกันความปลอดภัยในกรณีที่คุณสมบัติและความสามารถในการชำระหนี้ของผู้กู้ไม่ค่อยดีนัก โดยดูจากอัตราส่วนกำไร/ทุน และอัตราส่วนหนี้สิน/ทุน

4. หลักประกัน (Collateral) หมายถึง การค้ำประกันเงินกู้โดยมีหลักทรัพย์ ได้แก่ ที่ดิน อาคาร โรงเรือน สิทธิการเช่า พันธบัตร ฯลฯ หรือบุคคลที่เชื่อถือได้มาค้ำประกัน

5. สภาพทางเศรษฐกิจ (Condition) หมายถึง สถานการณ์โดยทั่วไปภายใต้การเปลี่ยนแปลงด้านต่างๆ ทั้งเทคโนโลยี สังคม กฎหมาย การเมือง ภาษี การตลาด และเทคนิคการผลิต

6. ประเทศที่ติดต่อด้วย (Country) หมายถึง ในกรณีที่มีการค้าระหว่างประเทศควรพิจารณา ดูภาวะการเมือง เศรษฐกิจ และสังคมของประเทศที่ติดต่อกันด้วยเพราะแนวคิดและความรับผิดชอบอาจแตกต่างกัน โดยเฉพาะเกี่ยวกับเอกสารและการปฏิบัติทางการค้าจะแตกต่างกันด้วย

นอกจากนี้วันวิสา อัจฉริยวัตร (2545) ยังได้กล่าวเพิ่มเติมถึงการบริหารสินเชื่อโดยการประเมินผลอัตราเสี่ยงและวิธีการพิจารณาสินเชื่อ ซึ่งใช้เทคนิคการวิเคราะห์ยังสามารถแบ่งได้อีกเป็น 2 ประเภทคือ

1. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ เป็นการวิเคราะห์เพื่อประเมินความเสี่ยง ซึ่งเป็นสิ่งที่เข้ามาเกี่ยวข้องตั้งแต่เริ่มให้สินเชื่อแก่ลูกค้าไปจนกระทั่งลูกค้าชำระหนี้หมด การเพิ่มลดของอัตราเสี่ยงขึ้นอยู่กับความตั้งใจในการชำระหนี้ ความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า ทุนดำเนินการหลักทรัพย์ เป็นต้น โดยการใช้การวิเคราะห์ 7C's มีการพิจารณาเพิ่ม C อีกหนึ่งตัวจาก 6C's เดิมคือ Controlling หมายถึง การควบคุมโดยใช้ระบบสารสนเทศ ซึ่งเป็นสิ่งที่สำคัญมากเนื่องจากภาวะการณ์ต่างๆ ในปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว การรับรู้ข้อมูลข่าวสารต่างๆ อย่างรวดเร็วจะทำให้ธนาคารทราบความเคลื่อนไหวของลูกค้า และแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นได้ทันทีสามารถป้องกันความเสียหายที่จะเกิดขึ้นกับธนาคารได้

2. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลตัวเลขที่ได้จากรายงานทางการเงิน การวิเคราะห์รายงานการเงินจะทำให้เจ้าหน้าที่สินเชื่อได้ทราบถึงฐานะทาง

การเงินทั้งในอดีต ปัจจุบันและแนวโน้มในอนาคต เพื่อจะนำไปสู่การตัดสินใจในการให้สินเชื่อ ขั้นตอนของการเตรียมการวิเคราะห์เชิงปริมาณ คือ

2.1 การจำลองงบการเงินและการสอบทานงบการเงิน เพื่อที่จะได้งบการเงินอย่างคร่าวๆ ของธุรกิจนั้น ๆ โดยข้อมูลที่ได้นั้นอาจมาจากแหล่งต่างๆ เช่น จากการสนทนากับผู้ประกอบการ จากการตรวจเยี่ยมกิจการ เป็นต้น เพราะบางครั้งงบการเงินที่ธุรกิจมีอยู่ไม่ได้แสดงถึงฐานะทางการเงินหรือผลการดำเนินงานที่แท้จริง หรือธุรกิจไม่มีงบการเงินใดๆ อยู่เลย หลังจากนั้นก็นำมาทำการสอบทานข้อมูลให้มีความเหมาะสมและใกล้เคียงกับความเป็นจริงที่สุด

2.2 การวิเคราะห์งบการเงิน โดยใช้

- การวิเคราะห์โดยใช้ขนาดร่วม (Common-Size Analysis) เป็นการวิเคราะห์ในแนวนิ่ง ด้วยการหาสัดส่วนของรายการต่างๆ ในงบดุล เป็นอัตราร้อยละของสินทรัพย์รวม และแสดงรายการต่างๆ ในงบกำไรขาดทุน เป็นอัตราร้อยละของยอดขาย

- วิเคราะห์แนวโน้ม (Trend Analysis) เป็นการวิเคราะห์เพื่อดูแนวโน้มของการดำเนินงานโดยการเทียบให้งวดบัญชีหนึ่งเป็นฐาน แล้วพิจารณาว่ารายการในงบการเงินของงวดบัญชีที่กำลังพิจารณานั้นมีการเปลี่ยนแปลงไปจากงบปีฐานอย่างไร

- การวิเคราะห์โดยใช้อัตราส่วน (Ratio Analysis) วิธีนี้เป็นที่นิยม เนื่องจากการวิเคราะห์จะให้ผลที่ละเอียดกว่าวิธีอื่น

- การวิเคราะห์งบกระแสเงินสด (Cash Flow Analysis) เป็นงบที่แสดงเงินสดที่ได้รับเข้ามา เงินสดที่จ่ายออกไป และเงินสดเปลี่ยนแปลงสุทธิจากกิจกรรมการดำเนินงาน

สรุปได้ว่า ก่อนที่ผู้ประกอบการจะเข้าถึงแหล่งเงินทุน จะต้องมีการเตรียมตัว โดยพิจารณาถึงการอนุมัติสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ ประกอบกับในเรื่องของการบริหารความเสี่ยงของสินเชื่อเป็นไปตามหลักเกณฑ์นโยบาย 6C's (C's Policy) และผู้ประกอบการที่จะขอสินเชื่อจำเป็นต้องมีการรวบรวมข้อมูลเพื่อเป็นการเตรียมตัวและวางแผนการขออนุมัติทั้งข้อมูลเชิงคุณภาพและข้อมูลเชิงปริมาณ

2. แนวคิดการดำเนินงานธุรกิจร้านอาหาร

ธุรกิจบริการด้านอาหาร เป็นธุรกิจขนาดย่อมประเภทหนึ่ง ซึ่งเปิดโอกาสให้กับบุคคลทั่วไปที่มีความกระตือรือร้นในการทำงานที่ต้องการความอิสระ มีมนุษยสัมพันธ์ มีเงินทุนในการดำเนินงาน รวมถึงสนใจและเอาใจใส่ในการดูแลการประกอบธุรกิจร้านอาหารของตนเองอย่างสม่ำเสมอ แม้ว่าระยะเริ่มแรกอาจจะขาดความรู้ความชำนาญและประสบการณ์ในธุรกิจนี้อย่างลึกซึ้ง แต่ก็สามารถเรียนรู้งาน และเกิดความชำนาญ และขยายกิจการให้กว้างขวาง

ธุรกิจบริการด้านอาหาร (มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช, 2540, อ้างถึงใน วิศาลศรี แก้วกัลยา, 2551) หมายถึงธุรกิจอาหารที่เน้นการผลิตเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในทันที โดยผ่านการบริการที่ผู้ประกอบการจัดให้โดยตรง ลักษณะทั่วไปของธุรกิจบริการด้านอาหาร มีดังนี้

1. ไม่เน้นการแข่งขันด้านต้นทุน หรือการแข่งขันด้านราคา

2. เน้นการแข่งขันเรื่องคุณภาพของอาหาร โดยที่คุณภาพของอาหารหมายถึงรสชาติอาหาร ลักษณะเฉพาะของอาหาร ความสะอาด ความปลอดภัยในการบริโภค และคุณประโยชน์จากอาหารที่บริโภค โดยอาหารแต่ละประเภทจะมีจุดเด่นที่แตกต่างกัน
3. เน้นการแข่งขันเรื่องคุณภาพของการให้บริการ รวมถึงความสะดวกสบายของการเดินทาง สถานที่ บรรยากาศในร้าน ความสุภาพเรียบร้อยของพนักงาน ความรวดเร็ว และความพร้อมในการบริการด้านต่างๆ
4. เน้นเทคนิคและวิธีการที่เป็นลักษณะเฉพาะตัว เป็นธุรกิจที่บริการอาหาร ซึ่งใช้เทคโนโลยีและอุปกรณ์ที่ไม่ซับซ้อน
5. เน้นบุคลากร ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญมากในการสร้างคุณภาพของการให้บริการ นอกเหนือจากปัจจัยด้านอื่นๆ เช่นการวางแผนของผู้ประกอบการ หรือสภาพธรรมชาติที่เอื้ออำนวยต่อธุรกิจ

2.1 การบริหารเงินทุนของธุรกิจร้านอาหาร

ถึงแม้ธุรกิจอาหารจะไม่เน้นการแข่งขันเรื่องต้นทุนหรือราคา แต่การบริหารเงินทุนก็ยังมีผลสำคัญเนื่องจาก เงินทุนหมุนเวียนเป็นหัวใจที่สำคัญของทุกธุรกิจไม่ว่าจะเป็นขนาดใหญ่หรือขนาดเล็ก โดยเฉพาะธุรกิจขนาดเล็กที่มีเงินทุนอยู่ไม่มาก

ฐาปนา ฉันทไพศาล (2544) ได้กล่าวถึง การบริหารเงินทุนหมุนเวียนว่าหน้าที่สำคัญของผู้ประกอบการ คือจะต้องให้ความสำคัญ ในเรื่องของการบริหารเงินทุนหมุนเวียน เช่น การซื้อวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต จ่ายค่าแรงงาน จ่ายค่าน้ำค่าไฟ ซึ่งผู้ประกอบการจะต้องบริหารเงินทุนหมุนเวียนให้มีประสิทธิภาพ ไม่ทำให้ธุรกิจขาดสภาพคล่องหรือมีเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอในการชำระหนี้ และสามารถกำหนดระดับของเงินทุนหมุนเวียนให้เหมาะสมไม่ให้มีมากหรือน้อยเกินไป

Cornett, Adair และ Nofsinger (2012) ได้ให้ความเห็นถึงเงินทุนหมุนเวียนสุทธิว่าเป็นผลต่างระหว่างสินทรัพย์หมุนเวียน (Current assets) และหนี้สินหมุนเวียน (Current Liabilities) ซึ่งผลลัพธ์ที่ได้จะต้องเป็นบวกเสมอ หมายถึงกิจการควรมีสินทรัพย์หมุนเวียนมากกว่าหนี้สินหมุนเวียน จะแสดงให้เห็นถึงกิจการมีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอในการที่จะชำระหนี้สินตลอดจนค่าใช้จ่ายต่างๆ และแสดงให้เห็นถึงสุขภาพทางการเงินของกิจการที่ดี

สอดคล้องกับ Keown Martin และ Petty (2011) ที่กล่าวว่า เงินทุนหมุนเวียนสุทธิ จะเปรียบเทียบระหว่างสินทรัพย์หมุนเวียนของกิจการ (เป็นสินทรัพย์ที่สามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดได้ภายในหนึ่งปี) กับหนี้สินหมุนเวียนซึ่งมีการจ่ายชำระหนี้ตรงตามกำหนดเวลา ดังนั้นกิจการจึงควรให้ความสำคัญกับเงินทุนหมุนเวียนสุทธิ

Bringham และ Houston (2010) ยังได้ให้ความเห็นเพิ่มเติมในเรื่องของการบริหารเงินทุนที่กู้ยืมมาจากแหล่งต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการกู้ยืมมาจากธนาคารพาณิชย์หรือกู้ยืมในหุ้น (common equity) แต่ละประเภทมีข้อได้เปรียบและเสียเปรียบ กิจการจึงต้องเลือกแหล่งเงินทุนที่ดีที่สุด ดังนั้นการบริหารสินทรัพย์หมุนเวียนหรือเรียกอีกอย่างได้ว่าการบริหารเงินทุนหมุนเวียนจึงมีความสำคัญ ซึ่งพิจารณาได้ 3 ประเภท คือ การบริหารแบบสอดคล้อง (Maturity Matching หรือ “Self-Liquidating” Approach) คือ กิจการควรจัดหาเงินทุนให้ สอดคล้องกับการลงทุนทั้งระยะสั้น

และระยะยาว ส่วนการบริหารแบบปลอดภัยไว้ก่อน (Conservative Approach) คือจะจัดหาเงินมาลงทุนในธุรกิจด้วยเงินลงทุนระยะยาว เพื่อลดความเสี่ยงในการกู้ยืม และเพิ่มความคล่องตัวให้กับธุรกิจ แต่นโยบายแบบนี้มีข้อเสียคือ จะเสียดอกเบี้ยโดยไม่จำเป็น และการบริหารแบบกล้าได้กล้าเสีย (Aggressive Approach) คือการใช้จัดหาเงินทุนระยะสั้น มาลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียนและสินทรัพย์ถาวรบางส่วน ซึ่งแบบนี้ผู้ประกอบการจะมีความเสี่ยงค่อนข้างสูงจากการขาดสภาพคล่องทางการเงิน แต่จะเสียต้นทุนของเงินทุนค่อนข้างต่ำ

นอกจากนี้ เรวัตร์ ชาตรีวิศิษฐ์ (2548) ได้กล่าวถึงสิ่งที่สำคัญในการบริหารเงินทุนหมุนเวียน คือ นอกเหนือจากจะต้องมีการกำหนดนโยบายเงินทุนหมุนเวียนแล้ว ธุรกิจจะต้องมีการตัดสินใจทางการเงินในระยะสั้นและการเพิ่มมูลค่าของธุรกิจ โดยมีเครื่องมือที่ใช้วิเคราะห์ทางการเงินที่นิยมกันอย่างแพร่หลาย คือการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน ซึ่งหนึ่งในนั้นคือการวิเคราะห์อัตราส่วนสภาพคล่อง ประกอบด้วย

1. การวิเคราะห์อัตราส่วนแสดงความสามารถในการชำระหนี้สินระยะสั้น คำนวณได้จาก

$$\text{อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (Current Ratio)} = \frac{\text{สินทรัพย์หมุนเวียน}}{\text{หนี้สินหมุนเวียน}}$$

$$\text{อัตราส่วนทุนหมุนเวียนเร็ว (Quick Ratio)} = \frac{\text{สินทรัพย์หมุนเวียน} - \text{สินค้าคงคลัง}}{\text{หนี้สินหมุนเวียน}}$$

2. การวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Assets: ROA) เป็นการวัดความสามารถในการใช้สินทรัพย์รวมทั้งหมดที่ก่อให้เกิดกำไรแก่กิจการ คำนวณจาก

$$\text{อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม} = \frac{\text{กำไรจากการดำเนินงาน} \times 100}{\text{สินทรัพย์รวม}}$$

นอกจากการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินแล้ว ยังมีเครื่องมือที่ช่วยในการวางแผนกำไรของธุรกิจ คือการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (Break-even Analysis) ซึ่งการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนเป็นเทคนิคที่ใช้ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างค่าใช้จ่ายคงที่ ค่าใช้จ่ายผันแปรได้และกำไร การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนเป็นวิธีการหนึ่งของรูปแบบการวางแผนกำไร โดยอาศัยหลักเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างต้นทุนและรายได้ การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนเป็นเครื่องมือสำหรับกำหนดจุดที่ยอดขายหรือรายได้จะคุ้มกับต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายทั้งหมดพอดี

สรุปได้ว่า การบริหารเงินทุนของธุรกิจร้านอาหารนั้น ผู้ประกอบการ จะต้องให้ความสำคัญ ในการบริหารเงินทุนหมุนเวียนให้มีประสิทธิภาพ ไม่ทำให้ธุรกิจขาดสภาพคล่องหรือมีเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอในการชำระหนี้ และสามารถกำหนดระดับของเงินทุนหมุนเวียนให้เหมาะสมไม่ให้มีมากหรือน้อยเกินไป มีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอในการที่จะชำระหนี้สินตลอดจน

ค่าใช้จ่ายต่างๆ และมีการนำเอาเครื่องมือวัดสุขภาพทางการเงินคือการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน และการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนเข้ามาใช้ในการบริหารเงินทุนหมุนเวียน

2.2 รูปแบบการขยายกิจการ

เมื่อธุรกิจมีศักยภาพในการบริหารเงินทุน มีเงินทุนเพียงพอที่จะขยายกิจการแล้ว ธุรกิจควรพิจารณาถึงแนวทางการขยายกิจการ ตามที่สุพานี สฤกษ์วานิช (2546) ได้ให้ความเห็นไว้ว่า แนวทางการขยายตัวของกิจการอาจกระทำได้ในรูปแบบต่างๆ ดังนี้

1. การขยายตัวจากภายใน เป็นการขยายการดำเนินงานในเรื่องต่างๆ ด้วยตัวของตัวเอง เช่น เพิ่มกำลังการผลิตให้มากขึ้น เพิ่มเครื่องจักรให้มากขึ้น เพิ่มกำลังคน แรงงาน บุคลากร ให้มากขึ้น เพิ่มช่องทางการจำหน่ายใหม่ๆ เพิ่มการขายให้มากขึ้น เพิ่มสินค้าเพื่อขายให้มากขึ้น

ข้อดี คือ

1. ป้องกันและรักษาวัฒนธรรมขององค์กร ภาพพจน์ และคุณภาพของสินค้าได้ดี
2. รักษาความลับของเทคโนโลยีสินค้า และข้อมูลทางการค้าไว้ได้
3. ได้รับผลประโยชน์ต่างๆ ทางธุรกิจเต็มที่ไม่ต้องแบ่งปันให้ใคร

ข้อด้อย คือ

1. ต้องลงทุนเอง และรับความเสี่ยงทั้งหมด
2. ใช้ระยะเวลาในการสร้างธุรกิจนานกว่าวิธีอื่นๆ

ซึ่งการเริ่มธุรกิจขึ้นมาใหม่ (Internal Venture) นั้นจะเหมาะสมเมื่อ

1. วงจรชีวิตของอุตสาหกรรมนี้ยังเพิ่งเริ่มต้น หรือยังอยู่ในช่วงเติบโต
2. มีระยะเวลาในการเริ่มต้นธุรกิจใหม่อย่างเพียงพอ เพราะว่าคุณแข่งขันยังไม่มี

เทคโนโลยีแบบนี้

3. บริษัทเดิมๆ ในอุตสาหกรรมไม่สามารถโต้ตอบต่อการเข้ามาของรายใหม่ได้อย่างรวดเร็วหรือไม่ได้สนใจในการโต้ตอบแผนงานใหม่ๆ ของกิจการ

4. ต้นทุนในการเริ่มต้นพัฒนาธุรกิจเองนั้น ต่ำกว่าต้นทุนในการเข้าไปซื้อกิจการที่มีอยู่แล้ว

5. กิจการมีทักษะ ความรู้ ความสามารถและความพร้อมในธุรกิจใหม่ที่จะเริ่ม
6. การเพิ่มกำลังการผลิตขึ้นมาใหม่ จะไม่กระทบถึงความสมดุลของอุปสงค์และ

อุปทานในอุตสาหกรรมมากนัก

7. อุตสาหกรรมนี้ประกอบไปด้วยบริษัทขนาดเล็กยังไม่มีคู่แข่งขนาดใหญ่ อุปสรรคในการเข้าสู่อุตสาหกรรมจึงยังต่ำ (Low Barrier to entry)

8. มีความใกล้เคียงหรือสัมพันธ์กับธุรกิจที่ดำเนินอยู่ในปัจจุบัน

สาเหตุที่การเริ่มธุรกิจด้วยตนเองแล้วล้มเหลวพบที่เกิดจากสาเหตุที่สำคัญดังนี้

1. ลงทุนในขนาดเล็กเกินไป ทำให้ขีดความสามารถในการแข่งขันจำกัดกว่า
2. ขาดความสามารถ หรือขาดความสนใจทางด้านการตลาด คืออาจเป็น

โครงการที่มีความสำเร็จทางเทคนิคสูงแต่ไม่ตรงกับความต้องการของตลาด หรือละเลย หรือไม่ได้สนใจสร้างกิจกรรมทางการตลาดเพื่อผลักดันโครงการเหล่านั้นเท่าที่ควร

3. การนำแผนงานด้านต่างๆ ไปปฏิบัติไม่เหมาะสม ไม่ได้วางกลไกหรือขั้นตอนในการนำแผนโครงการ แผนงานต่าง ไปปฏิบัติให้เหมาะสม เช่น ไม่มีผู้รับผิดชอบ ไม่มีงบประมาณในการดำเนินงานที่เพียงพอ

แนวทางเพื่อการเริ่มธุรกิจด้วยตนเองให้ประสบความสำเร็จ คือ

1. ต้องเชื่อมโยงและประสานงานกับฝ่ายต่างๆ ให้ใกล้ชิด คือ ฝ่ายวิจัยและพัฒนา กับฝ่ายการตลาด เพื่อให้ฝ่ายวิจัยและพัฒนาทำงานวิจัยอยู่บนพื้นฐานความต้องการของลูกค้า และฝ่ายวิจัยและพัฒนา กับฝ่ายผลิตเพื่อให้ฝ่ายวิจัยและพัฒนาออกแบบกระบวนการผลิตและตัวสินค้าให้ง่ายแก่การผลิตเท่าที่จะสามารถทำได้

2. จัดตั้ง Project Teams ที่มีลักษณะเป็น Cross Functional Team คือ ประกอบไปด้วยคนจากแผนกต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อมารับผิดชอบในโครงการที่ต้องการพัฒนาโดยทีมงานที่มาจากฝ่ายต่างๆ กันนั้น จะทำให้ได้ข้อมูลความคิดเห็นการมีส่วนร่วมและการประสานที่ดีด้วย

3. มีกระบวนการในการคัดเลือกโครงการ (Projects) เพื่อให้ได้โครงการที่น่าสนใจและมีความเป็นไปได้ในเชิงธุรกิจมากที่สุด

4. มีกระบวนการในการติดตามความคืบหน้า คือต้องมีกลไกหรือเครื่องมือในการติดตามความก้าวหน้าของโครงการต่างๆ ที่ได้พิจารณาไปแล้วเพื่อได้ทราบข้อมูลและผลลัพธ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้น จะได้มีการแก้ไขหรือปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้น

5. ควรเลือกลงทุนให้ใหญ่เพียงต่อความสำเร็จและผลตอบแทนที่จะได้รับ (Thinking Big) โดยปกติถ้าโครงการมีขนาดเล็กเกินไป มักจะสร้างผลตอบแทนต่ำกว่าโครงการที่มีขนาดใหญ่ แต่โครงการขนาดใหญ่ นั้นมักต้องใช้เงินลงทุนสูงในช่วงเริ่มต้น และต้องใช้ระยะเวลาานานกว่าที่จะเริ่มสร้างผลกำไร

2. การขยายตัวจากภายนอก มีแนวทางต่างๆ ที่อาจดำเนินการได้ดังนี้

ก. การร่วมทุน (Joint Venture) เป็นการที่กิจการตั้งแต่ 2 ฝ่ายขึ้นไปมาลงทุนร่วมกันเพื่อจัดตั้งเป็นกิจการใหม่ หรือดำเนินโครงการบางอย่างที่มีวัตถุประสงค์ร่วมกัน เช่น กรณีของซีพีที่ไปร่วมทุนกับบริษัท เอส เอชวี โอลดิง จำกัด แห่งประเทศเนเธอร์แลนด์ ดำเนินกิจการค้าส่ง “แม็คโคร” เป็นต้น

ข้อดี คือ

1. ลดภาระการลงทุนเมื่อต้องการลงทุนสูง หรือไม่ทำให้เกิดความเสี่ยงเกินไปที่จะดำเนินการ

2. สามารถนำทรัพยากรหรือความสามารถของบริษัททั้ง 2 แห่งมาแบ่งปันหรือใช้ร่วมกันทำให้มีขีดความสามารถในการแข่งขันเพิ่มขึ้นหรือเพิ่มโอกาสที่จะประสบความสำเร็จมากขึ้น

3. กรณีการลงทุนในต่างประเทศการร่วมกันจะช่วยลดความเสี่ยงต่างๆ และอาจลดปัญหาในด้านกฎหมายและข้อบังคับของประเทศเหล่านั้นด้วย

ข้อเสีย คือ

1. ต้องแบ่งผลกำไรให้กับผู้ร่วมทุน

2. ต้องแบ่งอำนาจในการควบคุม
3. มีความเสี่ยงในการสูญเสียความลับทางธุรกิจ เช่น เทคโนโลยีการผลิตให้กับหุ้นส่วน

ข้อมูลดังกล่าวสอดคล้องกับข้อมูลจากห้องสมุดทางเว็บไซต์ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (<http://library.dip.go.th>) ได้ให้แนวทางขั้นตอนการวางแผนขยายกิจการ (Planning for Growth) ไว้ 10 ขั้นตอน คือ

ขั้นตอนที่ 1 ธุรกิจพร้อมที่จะเติบโต-ขยายงานหรือไม่

พิจารณาธุรกิจของตนเอง เมื่อธุรกิจโตขึ้นการบริหารจะซับซ้อนขึ้นอาจสร้างแรงกดดันให้กับตัวของผู้ประกอบการหรือผู้จัดการที่อาจต้องมีการลงทุนมากขึ้น จึงต้องใช้เวลาในการทำงานมากขึ้น ดังนั้นก่อนที่จะวางแผนเพื่อการขยายงานผู้ประกอบการจะต้องแน่ใจว่าพร้อมที่จะรับมือกับความเสี่ยงและหนักขึ้น ประเมินในชีวิตของตัวเองและเป้าหมายธุรกิจให้รอบคอบก่อนที่จะตัดสินใจ โดยอาจจะกำหนดเป้าหมายส่วนตัวให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ในการก่อตั้งธุรกิจ ดังนี้

- จะขยายมูลค่าธุรกิจขึ้น 50% ใน 3 ปีข้างหน้า
- จะทำให้ธุรกิจของตนเองเป็นชื่อติดปากของคนทั่วไป
- ถ้าตนเองจะเกษียณอายุภายใน 7 ปี

ขั้นตอนที่ 2 วัตถุประสงค์ของธุรกิจ

ตามปกติแล้ววัตถุประสงค์ของธุรกิจมักจะออกมาเป็นรูปของการกำหนดในเรื่องของการเงิน เช่น

- เพื่อให้ผลตอบแทนเป็นที่น่าพอใจในการลงทุน
- เพื่อรักษาสถานภาพทางการเงินให้อยู่ในระดับที่น่าพอใจ

โดยการตัดสินใจเรื่องการเงินจะเกี่ยวข้องกับระดับของผลตอบแทนที่อยู่ในระดับที่น่าพอใจ และระดับความเสี่ยงทางการเงินที่รับได้ และธุรกิจที่จะมีระดับทางการเงินที่น่าพอใจก็คือเมื่อ

- สามารถทำได้ตามข้อผูกพันในการประกอบธุรกิจ
- สามารถจ่ายดอกเบี้ยเงินกู้
- ช่วยให้เจริญเติบโตด้วยรายได้ที่มากขึ้น
- เพิ่มสภาพคล่องให้ผู้ประกอบการเพื่อช่วยชดใช้เงินยืม

กิจการอาจจะตั้งวัตถุประสงค์ที่เป็นมาตรฐาน เช่น กิจการจะต้องมีผลตอบแทน 20% หรือมีรายได้เพิ่มขึ้น 15% หลังจ่ายภาษี

ขั้นตอนที่ 3 กำหนดตำแหน่งในเชิงของกลยุทธ์ของธุรกิจ

เป็นขั้นของกระบวนการวางแผนก็คือการตัดสินใจเรื่องต่างๆ ที่จะทำให้ไปถึงเป้าหมายได้ โดยกำหนดและตอบคำถาม ว่าเราเป็นใคร เรากำลังทำอะไร และเราจะทำอย่างไร

การกำหนดตำแหน่งเชิงกลยุทธ์ทางธุรกิจ มีประเด็นต้องพิจารณา 4 ประการ คือ 1.คุณสมบัติของผู้ที่ตัดสินใจ 2.ลักษณะ/ธรรมชาติของธุรกิจ 3.ตำแหน่งของกลุ่มแข่งขันทาง

ธุรกิจ และ 4.ภาพพจน์ของธุรกิจ ซึ่งตำแหน่งเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจอาจเปลี่ยนแปลงได้เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของธุรกิจ

ขั้นตอนที่ 4 ประเมินจุดแข็งจุดอ่อนของธุรกิจ

การกำหนดตำแหน่งทางธุรกิจเป็นสิ่งช่วยให้ธุรกิจเติบโต ดังนั้น เพื่อที่จะตอบคำถามนี้ต้องกำหนดลงไปให้แน่นอนว่า ปัจจัยอะไรที่มีผลกระทบต่อการทำงานของธุรกิจ ธุรกิจมีทรัพยากรเพียงพอที่จะบรรลุวัตถุประสงค์ของธุรกิจหรือไม่ ซึ่งวิธีการประเมินจุดแข็ง จุดอ่อนที่มีประโยชน์ที่จะนำมาใช้ได้ก็คือ การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และข้อจำกัด (SWOT) มีการพิจารณาปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกดังนี้

ปัจจัยภายในที่ต้องมีการประเมินจุดแข็งจุดอ่อนภายในองค์กร จะต้องมีการตรวจสอบในเรื่องเหล่านี้

- พนักงาน และทักษะทางการบริหาร
- ต้นทุนค่าและความหลากหลายของสินค้า
- สัดส่วนทางการตลาด
- ความสามารถในการผลิต
- การทำกำไร
- การดำเนินงานทางการเงิน

ปัจจัยภายนอกจะช่วยให้มองเห็นโอกาสและข้อจำกัดที่จะทำให้ธุรกิจเจริญเติบโต โดยพิจารณาจากปัจจัยเหล่านี้คือ

- คู่แข่ง
- สถานะทางการเมือง
- สถานการณ์ทางเศรษฐกิจ
- สถานการณ์ทางสังคม
- เทคโนโลยี
- สุขภาพและความปลอดภัย

ขั้นตอนที่ 5 ทบทวนทางเลือกในการกำหนดกลยุทธ์

การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และข้อจำกัดจะช่วยให้มีข้อมูลเพียงพอที่จะช่วยเลือกกลยุทธ์ที่เหมาะสม เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของ กลยุทธ์อาจเป็นแบบเชิงรับ หรือเชิงรุกก็ได้ ซึ่งกลยุทธ์เชิงรับ ก็คือมุ่งที่จะพยายามแก้ไขจุดอ่อน และกลยุทธ์เชิงรุกก็คือพยายามหาประโยชน์จากจุดแข็ง และการสร้างความแข็งแกร่งให้มากขึ้น

ขั้นตอนที่ 6 การเลือกกลยุทธ์การเจริญเติบโต

การตัดสินใจเรื่องนี้มีอยู่ 2 ประเด็นคือ

- 1.เราจะเจริญเติบโตอย่างไรและ
- 2.เราจะเติบโตไปในทิศทางไหน (ลักษณะใด)

เราจะเติบโตอย่างไร มีแนวทางการเลือกดังนี้

- ขยายธุรกิจเดิมที่ทำอยู่
- ขยายโดยไปซื้อกิจการอื่น

การขยายในธุรกิจที่ทำอยู่ยังมีทางทำได้ดังนี้

- เพิ่มกำลังในการผลิต
- ให้สิทธิ์นำสินค้าไปจำหน่ายในชื่อและรูปแบบเดียวกัน
- ให้ลิขสิทธิ์ผลิตสินค้า

ในส่วนของที่จะเติบโตไปในลักษณะใดก็มีทางเลือกดังนี้

- รุกเข้าไปในตลาดเดิมและสินค้าตัวเดิม
- ผลิตสินค้าใหม่สำหรับตลาดเดิม
- รุกเข้าไปในตลาดใหม่ด้วยสินค้าเดิม
- รุกเข้าไปในตลาดใหม่ ด้วยสินค้าใหม่

การกำหนดเทคโนโลยีต้องกำหนดว่าจะยึดเทคโนโลยีเดิมหรือเทคโนโลยี

ใหม่สำหรับ

- สินค้า
- กระบวนการผลิต
- วิธีการจัดจำหน่าย

ขั้นตอนที่ 7 ความสามารถทางการเงินเพื่อกลยุทธ์การเจริญเติบโต

ความสามารถและทางเลือกในการสนับสนุนทางการเงินขึ้นอยู่กับความเข้มแข็งทางการเงินของธุรกิจ ในแง่ของกำไรและความสามารถในการจัดการเงินสดหมุนเวียน โอกาสที่จะถูกปฏิเสธในข้อเสนอ จากผู้ร่วมทุนในเรื่องเหล่านี้

- ความสามารถทางการบริหาร
- ความสามารถในการจัดการกับสิ่งที่จะเปลี่ยนแปลง
- ความสามารถในการประดิษฐ์คิดค้นสิ่งใหม่ๆ

ขั้นตอนที่ 8 การจัดทำแผนการดำเนินการ

- การตลาด
- การผลิต
- การเก็บสินค้าคงคลังเพื่อการจัดจำหน่าย
- แผนด้านบุคลากร
- การทำบัญชี การทำงานกำไรขาดทุน
- การทำงานกระแสเงินสด

ขั้นตอนที่ 9 การรวบรวมเงินทุนตามที่ต้องการ

การพิจารณาการขยายกิจการ ควรพิจารณารวบรวมแหล่งเงินทุน พิจารณาเงื่อนไขในการสนับสนุนทางการเงินและต้นทุนของเงินทุน และพิจารณาแผนทางการเงินอย่างจริงจัง แหล่งเงินทุน

■ จากสภาพคล่องของผู้ประกอบการ หรือผู้ร่วมทุนหรือ
 สาธารณะชนถ้าบริษัทเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์

- เงินกู้ระยะสั้น
- เงินกู้เพื่อซื้ออสังหาริมทรัพย์

ขั้นตอนที่ 10 การปฏิบัติตามแผน

ดำเนินกิจกรรมตามแผนที่ได้กำหนดกิจกรรมและรายละเอียดต่างๆ ไว้แล้ว จนกระทั่งประสบความสำเร็จตามแผนที่ได้วางไว้

สรุปได้ว่า เมื่อกิจการต้องการขยายกิจการ จะต้องมีการวางแผนที่รอบคอบ ศึกษาจุดดีและจุดด้อยของการขยายตัว พิจารณาถึงความพร้อม ความสามารถ แหล่งเงินทุน การตัดสินใจเชิงกลยุทธ์

นอกจากแนวทางการขยายกิจการแล้ว ยังมีปัจจัยต่างๆ ที่จะทำให้อุรกิจด้านอาหารประสบความสำเร็จ อีกคือ

2.3 ปัจจัยที่จะทำให้ธุรกิจอาหารประสบความสำเร็จ

นอกจากธุรกิจร้านอาหารจะมีการบริหารเงินทุนที่ดีแล้ว ยังมีปัจจัยพื้นฐานที่จะทำให้ธุรกิจบริการด้านอาหารประสบความสำเร็จอีก ตามที่ Geoff Wilson (อ้างถึง สุปราณี วิชาสกาญจน์, 2545) กล่าวไว้ว่า

1. การมีกรอบความคิดเกี่ยวกับรูปแบบของร้านอาหาร

ผู้ประกอบการจะต้องตอบให้ได้ว่าตนเองต้องการที่จะนำเสนออะไรให้กับลูกค้าที่จะเข้ามาใช้บริการ สินค้าหลักคืออะไร รวมถึงรูปแบบของการให้บริการเป็นอย่างไร หากไม่สามารถตอบคำถามเหล่านี้ได้ แสดงว่าผู้ประกอบการยังไม่ทราบแน่ชัดว่าร้านอาหารของตนเองจะเป็นอย่างไร อาจจะเป็นสาเหตุให้ลูกค้าที่จะเข้ามาใช้บริการสับสนได้เช่นกัน และเป็นการตีความผิดแนวคิดใหม่ๆ ในการดำเนินกิจการ เช่นการดำเนินกิจการในช่วงฤดูร้อน และฤดูหนาว อาจมีความแตกต่างกัน ทั้งนี้เพื่อสร้างความแปลกใหม่ให้กับลูกค้า เป็นต้น

2. สถานที่ตั้ง

ลูกค้าต้องสามารถที่จะมองเห็น หรือค้นหาได้ง่าย รวมถึงต้องมีสถานที่จอดรถที่กว้างขวางและสะดวกสบาย

3. สร้างความแตกต่าง

ผู้ที่จะลงทุนในธุรกิจร้านอาหาร จำเป็นต้องหาสิ่งที่เป็นเอกลักษณ์ของตนเองและต้องไม่เหมือนกับผู้ประกอบการเดิม โดยจำเป็นต้องค้นพบให้ได้ว่า สิ่งใดที่จะทำให้ธุรกิจของตนเองโดดเด่นกว่าคู่แข่ง

4. ทำให้เหนือความคาดหวัง

หากผู้ประกอบการสามารถให้บริการ หรือมีสินค้าที่นอกเหนือจากที่ผู้บริโภคคาดหวังไว้ หรือสามารถทำได้ดีเกินความคาดหวังของผู้บริโภคที่ในปัจจุบันมีประสบการณ์และมีการศึกษามากขึ้น รวมถึงมีความต้องการมากขึ้นด้วย โดยการมีตัวเลือกหลากหลาย รวมทั้งความสะดวกสบาย และที่สำคัญคือสามารถที่จะทำให้ผู้บริโภคมีความต้องการที่จะจ่ายเงินออกไปในระดับที่ตนเองพึงพอใจ เป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการดำเนินธุรกิจร้านอาหารในปัจจุบัน

5. วิธีทำการตลาด

ผู้ประกอบการจำเป็นต้องเข้าใจและมุ่งทำการตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่อยู่ในบริเวณที่ร้านอาหารตั้งอยู่ หรืออยู่ในเขตที่ทำการค้า นั่นคือ ต้องศึกษาลักษณะ

ประชากรศาสตร์ นอกจากนี้ จำเป็นต้องเรียนรู้ถึงพฤติกรรมการซื้อของประชากรที่อาศัยอยู่ในบริเวณนั้น และพยายามค้นหาวิธีการที่จะสื่อได้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายมากที่สุด

6. คุณภาพ

ในที่นี้หมายถึง คุณภาพของอาหารและคุณภาพของการบริการ มีหลักการง่ายๆ ว่าผู้ประกอบการต้องปฏิบัติเสมือนหนึ่งว่า การประกอบอาหารและการบริการในแต่ละครั้งจะทำได้เป็นครั้งสุดท้าย ซึ่งเป็นหลักจิตวิทยาที่คอยย้ำเตือนผู้ประกอบการให้คำนึงถึงคุณภาพในทุกๆ ด้านอยู่เสมอ

7. ไม่มีที่ติ

ประเด็นนี้หมายถึง พยายามดำเนินการทุกอย่างโดยให้มีข้อบกพร่องน้อยที่สุดหรือไม่มีเลย

8. รู้จักลูกค้า

ผู้ประกอบการจะได้เปรียบคู่แข่งมากขึ้น หากผู้ประกอบการใส่ใจที่จะทำความรู้จักลูกค้าที่มาใช้บริการ ในเรื่องของความต้องการและความชอบส่วนตัวของลูกค้าแต่ละราย ทั้งนี้รวมถึงการยินดีรับฟังคำติชมจากลูกค้าและสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างทันที

9. อำนาจพนักงาน

ให้อำนาจพนักงานให้รู้จักแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้า ในกรณีที่ลูกค้าไม่พอใจในการบริการหรืออาหาร รวมถึง ฝึกให้พนักงานมีความรับผิดชอบในหน้าที่ของตนเอง และสามารถทำหน้าที่แทนเพื่อนร่วมงานได้ในกรณีที่จำเป็น

10. การเงิน

ผู้ประกอบการต้องอยู่ในโลกของความเป็นจริงเกี่ยวกับด้านการเงิน และต้องมีความมั่นใจว่าธุรกิจของตนจะมีรายรับมากพอที่จะครอบคลุมรายจ่ายทั้งหมด รวมถึงมีกำไรด้วย

11. รายการอาหาร

ผู้ประกอบการต้องมั่นใจว่า รายการอาหารแต่ละรายการจะทำให้เกิดรายรับสูงสุด ในเทอมของรายได้ที่แท้จริง ไม่ใช่ตัวเลขรายได้ในทางบัญชี โดยผู้ประกอบการต้องมั่นใจว่า รายการอาหารแต่ละรายการจะเป็นแนวทางให้ผู้บริโภคยินดีจ่าย เพื่อก่อให้เกิดกำไรขั้นต้นสูงที่สุด

12. บริการการซื้อ

ผู้ประกอบการต้องบริหารการจัดซื้อวัตถุดิบเพื่อให้ได้ประโยชน์มากที่สุด (Maximum Buying Leverage) โดยคำนึงถึงการซื้อของในปริมาณและราคาที่เหมาะสมในแต่ละครั้ง และต้องแน่ใจว่าตนเองไม่ได้จ่ายค่าสินค้าในราคาตลาด

13. แรงงานและความต้องการ

ควรจ้างแรงงานให้เหมาะสมกับตำแหน่งงาน ซึ่งส่งผลต่อการควบคุมรายจ่ายสำหรับเงินเดือนพนักงาน กำไรของผู้ประกอบการบางครั้งอาจลดน้อยลงได้จากการที่มีการจ่ายค่าแรงสูงหรือมากเกินไป เมื่อเทียบกับจำนวนลูกค้าที่คาดว่าจะเข้ามาใช้บริการ โดยการจ้างแรงงานมากเกินไปจนจำเป็น ดังนั้น ผู้ประกอบการควรทราบว่า เวลาใดจำเป็นต้องใช้แรงงานเป็นจำนวนเท่าใด และการจัดทำตารางการทำงานของพนักงานแต่ละคนเป็นสิ่งที่ควรกระทำ

14. การใช้เงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

โดยปกติวงจรชีวิต (Life Cycle) ของร้านอาหาร เท่ากับ 5 ปี ในปีแรกเป็นการสร้างธุรกิจ ปีที่สองและสามเป็นการปรับธุรกิจ (Fine-tune Business) ปีที่สี่และห้าเป็นปีของการทำกำไร หลังจากนั้นผู้ประกอบการจำเป็นต้องทำการปรับปรุงหรือสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ ให้กับลูกค้า เพื่อไม่ให้เกิดความจำเจ และต้องไม่ลืมว่าในปีที่ 1 ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีเงินทุนหมุนเวียน (Working Capital) ให้เพียงพอสำหรับการสร้างธุรกิจ อย่างน้อยเป็นเวลา 6 เดือน

15. ประสบการณ์

การมีเงินทุนไปทำสัญญาเช่าสถานที่ ซื้ออาหาร จ้างพนักงาน เพื่อทำการเปิดร้านอาหาร เป็นเรื่องที่ทำได้ง่าย แต่การที่ธุรกิจจะประสบความสำเร็จหรือไม่ขึ้นอยู่กับประสบการณ์ หากผู้ลงทุนไม่มีประสบการณ์ ควรที่จะได้ลองไปทำงานอยู่ในร้านอาหารมาก่อนหรือทำการศึกษาเพิ่มเติมจากสถานศึกษาที่เปิดสอน หรือขอรับคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญ

16. เข้าร่วมกิจกรรม

การพลาดหรือไม่เข้าร่วมกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอาหาร หรือบางครั้งไม่เกี่ยวข้องแต่กระทำเพื่อการอยู่ร่วมกันในสังคม เป็นอีกสาเหตุหนึ่งที่ทำให้การดำเนินธุรกิจล้มเหลว

17. มีทัศนคติที่ดี

คงปฏิเสธไม่ได้ว่า ไม่มีลูกค้าคนใดที่ต้องการเข้ามาใช้บริการในร้านอาหารที่ให้ความรู้สึกว่างเปล่า ผู้ประกอบการและพนักงานทุกคนควรมีส่วนร่วมและสามารถถ่ายทอดความรู้สึกที่ดีหรือทัศนคติที่ดีทุกอย่างของร้านอาหาร ส่งผ่านไปยังลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ ซึ่งสิ่งนี้จะเป็นสิ่งดึงดูดให้ลูกค้ากลับมาใช้บริการเอง

2.4 โอกาสที่ทำให้ธุรกิจบริการด้านอาหารมั่นคงต่อไปในอนาคต

นอกจากปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจบริการด้านอาหารประสบความสำเร็จดังที่กล่าวมาข้างต้นแล้ว การรักษาความสำเร็จนั้นให้อยู่ได้ในระยะยาวเป็นสิ่งที่สำคัญไม่ควรมองข้าม ผู้ประกอบการจำเป็นต้องศึกษาถึงโอกาสที่ทำให้ธุรกิจบริการด้านอาหารมั่นคงต่อไปในอนาคต โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้ (มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช, 2540)

1. การตั้งใจจริงของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการต้องทุ่มเททั้งร่างกายและแรงใจ และรักงานด้านบริการ มีความซื่อสัตย์ต่อผู้บริโภค ผู้ประกอบการต้องไม่เอาเปรียบ และสร้างความประทับใจให้ผู้บริโภค รวมถึงมีการบริการและมนุษยสัมพันธ์ที่ดี การต้อนรับด้วยใบหน้าที่ยิ้มแย้ม ทำให้ผู้บริโภคกลับมาใช้บริการนอกเหนือจากอาหารที่อร่อย สะอาด และราคาที่เหมาะสม

2. ความต่อเนื่องทางการเงิน

สายป่านในการทำธุรกิจนี้จำเป็นต้องได้รับการอุดหนุนอย่างต่อเนื่องจากผู้บริโภค โดยเฉพาะผู้ประกอบการรายเล็กหากมีสภาพการเงินไม่คล่องตัว สะดุด หรือไม่ราบรื่นแล้ว จะทำให้มีปัญหาต่อการอยู่รอด หรือมีโอกาสเติบโตในธุรกิจนี้ค่อนข้างยาก

3. แหล่งวัตถุดิบที่ดี

ผู้ประกอบการมีแหล่งที่จะซื้อหรือจัดหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพดีและราคาถูกไว้บริการผู้บริโภคได้อย่างสม่ำเสมอและทำฤดูกาล เนื่องจากราคาวัตถุดิบมีผลต่อต้นทุนของการดำเนินธุรกิจ

4. ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์

หมายถึงการรู้จักคิดทำสิ่งใหม่ เนื่องจากธรรมชาติของผู้บริโภคจะชอบความแปลกใหม่ ไม่ว่าจะเป็นการตกแต่งบรรยากาศของร้าน หรือการเสนอความบันเทิงให้กับผู้บริโภค

5. ความประทับใจของผู้บริโภค

ผู้ประกอบการควรพยายามรักษาผู้บริโภคที่เคยมาใช้บริการให้กลับมาใช้บริการอีก เนื่องจากผู้ที่เคยรู้จักและประทับใจคุณภาพอาหารและการบริการของสถานประกอบการแล้ว ทำให้ไม่ต้องโฆษณาชักชวนหรือพูดจูงใจนาน

6. ความยืดหยุ่นของรายการอาหารและราคา

ผู้ประกอบการควรจัดรายการอาหารที่สามารถยืดหยุ่นได้ โดยกำหนดให้มีอาหารหลักเป็นจุดขาย แล้วจึงจัดอาหารที่มีความแปลกใหม่เพิ่มเติมในรายการ เพื่อที่จะตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคที่แตกต่างกัน ในราคาที่เหมาะสม ไม่แพงเกินไปในความรู้สึกของผู้บริโภค

7. บุคลากรของธุรกิจ

ผู้ประกอบการคัดเลือกบุคลากรที่มีคุณภาพและเหมาะสม รวมถึงการเอาใจใส่ดูแลทุกข์สุข สร้างขวัญและกำลังใจแก่บุคลากร เพื่อให้ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีความรักดีต่อองค์กร เนื่องจากการเปลี่ยนบุคลากรบ่อย มักสร้างปัญหาให้กับผู้ประกอบการเสมอ โดยเฉพาะต้นทุนของการอบรม

โดยสรุปแล้วผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารต้องมีศักยภาพในการบริหารเงินทุนหมุนเวียน และเมื่อกิจการต้องการขยายกิจการ ควรมีการวางแผนกลยุทธ์ทางการเงิน เนื่องจากปัญหาที่ธุรกิจส่วนใหญ่ประสบปัญหาทางการเงิน คือ ธุรกิจส่วนใหญ่ขาดการวางแผนและเป้าหมาย รวมทั้งมีการขยายธุรกิจที่เร็วเกินไป ทำให้ธุรกิจขาดสภาพคล่อง หรืออาจมีการใช้เงินกู้ยืมมากเกินไป นอกจากนี้ผู้ประกอบการควรที่จะศึกษาถึงสภาพทั่วไป และลักษณะโครงสร้างของธุรกิจ ตลอดจนนำหลักปฏิบัติพื้นฐานที่กล่าวมาข้างต้นมาปรับใช้ โอกาสที่ธุรกิจร้านอาหารจะก้าวเดินไปข้างหน้าและประสบความสำเร็จมีมากขึ้น

3. แนวคิดการส่งเสริมการลงทุนธุรกิจร้านอาหารของภาครัฐ

นโยบายของรัฐบาลที่ส่งเสริมธุรกิจร้านอาหารที่สำคัญในปัจจุบัน คือการรณรงค์เผยแพร่ภาพลักษณ์ด้านคุณภาพ และมาตรฐานด้านสุขอนามัยของร้านอาหาร ซึ่งดำเนินการมาอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2547 เนื่องจากปัจจัยเสี่ยงต่อความปลอดภัยด้านอาหารเกิดขึ้นได้ในทุกขั้นตอน ตั้งแต่การผลิตวัตถุดิบไปจนกระทั่งอาหารถึงมือผู้บริโภค ซึ่งร้านอาหารนั้นอยู่ในขั้นตอนของการปรุงและจำหน่าย มาตรการตรวจสอบสถานที่จำหน่ายอาหารแยกเป็นร้านอาหาร แผงลอยจำหน่ายอาหาร และรถเร่จำหน่ายอาหาร ในปัจจุบันจำนวนสถานที่จำหน่ายอาหารมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น เนื่องจาก

ประชาชนหันมาประกอบธุรกิจด้านการจำหน่ายอาหารมากขึ้น จากการสำรวจมาตรฐานร้านอาหารในเดือนกันยายน 2550 ของกองสุขาภิบาลอาหารและน้ำ กรมอนามัยกระทรวงสาธารณสุขพบว่าจำนวนร้านอาหารทั้งหมดที่ได้มีการสำรวจปรากฏว่ามีร้านอาหารที่ได้มาตรฐานและได้รับป้าย Clean Food Good Taste 68.1% ซึ่งนับว่าเพิ่มขึ้นอย่างมากเมื่อเทียบกับในปี 2547 ที่มีสัดส่วนเพียง 29.4% เท่านั้น

จาก ข้อมูล กรม พัฒนา ธุรกิจ การค้า กระทรวง พาณิชย (http://www.dbd.go.th/mainsite/index.php?id=6) ยังได้ให้ข้อมูลถึง ร้านที่ขายอาหาร ข้าวราดแกง และอาหารตามสั่ง โดยจำหน่ายอาหารและ เครื่องดื่ม ในลักษณะให้บริการที่ร้าน และปรุงสำเร็จนำกลับไปรับประทานที่บ้าน มีรูปแบบวิธีการจัดตั้งและการเริ่มต้นธุรกิจ ดังมีรายละเอียด ดังนี้

3.1 วิธีการจัดตั้งและเริ่มต้นธุรกิจการจดทะเบียนพาณิชย์

ในการพัฒนากลยุทธ์การตลาด ผู้ประกอบการต้องเปลี่ยนทัศนคติในการมองเรื่องต่าง ๆ และต้องให้ความสำคัญกับข้อมูล ต้องประเมินสถานการณ์ อย่างถูกต้องและเป็นธรรม การพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาดจะประกอบด้วย 2 ประเด็นใหญ่ ๆ คือ ตลาดและผลิตภัณฑ์ โดยแบ่งเป็นแต่ละประเภท คือ

3.1.1 ประเภทบุคคลธรรมดา

มีลักษณะเป็นกิจการที่มีเจ้าของเป็นบุคคลธรรมดา คนเดียวหรือหลายคน หรือห้างหุ้นส่วนสามัญ ประเภทไม่จดทะเบียนผู้ประกอบการร้านอาหาร ประเภทบุคคลธรรมดาต้องจดทะเบียนพาณิชย์สถานที่ยื่นขอจดทะเบียน

กรุงเทพฯ ยื่นขอจดทะเบียน ณ สำนักงานบริการการจดทะเบียนธุรกิจ 1-7 สำนักทะเบียนธุรกิจ และส่วนจดทะเบียนธุรกิจกลางกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ต่างจังหวัด ยื่นขอจดทะเบียน ณ ที่ว่าการอำเภอ/กิ่งอำเภอที่ตั้งสถานประกอบการ ยกเว้นอำเภอเมือง หรือ อำเภอที่มีการกำหนดให้ยื่น ณ สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัดที่ตั้งสถานประกอบการ

3.1.2 ประเภทนิติบุคคล

ผู้ประกอบการธุรกิจต้องจดทะเบียนตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ สถานที่ยื่นขอจดทะเบียน

กรุงเทพฯ ยื่นขอจดทะเบียน ณ สำนักงานบริการจดทะเบียนธุรกิจ 1 – 7 และส่งจดทะเบียนธุรกิจกลาง สำนักทะเบียนธุรกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

ต่างจังหวัด ยื่นขอจดทะเบียน ณ สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัด ที่ห้างหุ้นส่วนบริษัทมี สำนักงานแห่งใหญ่ตั้งอยู่

3.2 การยื่นเสียภาษีของบุคคลธรรมดา

- ต้องยื่นขอเป็นผู้มีบัตรประจำตัวผู้เสียภาษีอากรต่อสรรพากรพื้นที่ ที่ตั้งของสถานประกอบการ

- ต้องยื่นแบบแสดงรายการชำระภาษี เงินได้บุคคลธรรมดาประจำปีและครึ่งปี (ภ.ง.ด.90 และ 94)

- หากมีรายได้เกิน 1,200,000 ต่อปี ต้องยื่นชำระภาษีมูลค่าเพิ่มตามแบบ ภ.พ. 30

3.3 การยื่นเสียภาษีของนิติบุคคล

- ต้องยื่นขอเป็นผู้มีบัตรประจำตัวผู้เสียภาษีอากรต่อสรรพากรพื้นที่ที่ตั้งของสถานประกอบการ

- ต้องยื่นภาษีเงินได้นิติบุคคล ประจำปี และ ครึ่งปี (ภ.ง.ด.50 และ 51)
- หากมีรายได้เกิน 1,200,000 ต่อปี ต้องยื่นชำระภาษีมูลค่าเพิ่มตามแบบ ภ.พ. 3

3.4 กฎหมายและระเบียบเฉพาะธุรกิจใบอนุญาตประกอบกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ

ธุรกิจร้านอาหาร เป็นกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพตามกฎหมายว่าด้วยการสาธารณสุข ต้องขออนุญาตประกอบกิจการก่อนดำเนินการสถานที่ขออนุญาต

- กรุงเทพฯ ยื่นขอ ณ สำนักงานเขตที่ตั้งสถานประกอบการ
- ต่างจังหวัด ยื่นขอ ณ สำนักงานเทศบาล หรือ สำนักงานสุขาภิบาล หรือองค์การบริหารส่วนตำบล ซึ่งดูแลเขตพื้นที่ที่ตั้งสถานประกอบการ ค่าธรรมเนียม ไม่เกิน 10,000 บาท

3.5 การปิดป้ายแสดงราคาค่าบริการ

คณะกรรมการกลางว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ กระทรวงพาณิชย์ ได้ออกประกาศกำหนดให้ผู้จำหน่ายปลีกอาหารและเครื่องดื่ม ต้องปิดป้ายแสดงราคา ค่าบริการให้เห็นชัดเจนในที่เปิดเผย ณ สถานที่จำหน่าย การฝ่าฝืนมีโทษปรับไม่เกิน 10,000 บาท

3.6 ใบอนุญาตจำหน่าย สุรา และยาสูบ

ผู้จำหน่ายสุรา และหรือ ยาสูบ ต้องเป็นผู้ได้รับอนุญาตให้จำหน่ายสถานที่ขออนุญาต

- กรุงเทพฯ ยื่นขอ ณ กรมสรรพสามิต กระทรวงการคลัง
 - ต่างจังหวัด ยื่นขอ ณ สำนักงานสรรพสามิตอำเภอ/กิ่งอำเภอ ที่สถานประกอบการ ตั้งอยู่ค่าธรรมเนียม สุรา ฉบับละ 110 – 1,650 บาท /ปี , ยาสูบ ฉบับละ 20 บาท/ปี
- นอกจากนี้ยังมีกฎและระเบียบด้านสาธารณสุข สิ่งแวดล้อม สวัสดิการและการคุ้มครองแรงงานที่ต้องถือปฏิบัติ

3.7 ด้านรายละเอียดการลงทุน

ค่าใช้จ่ายสำหรับการลงทุนเริ่มต้น จะแตกต่างกันตามขนาดและลักษณะของกิจการ จากข้อมูลเฉลี่ยของการสำรวจการลงทุนเริ่มต้นของผู้ประกอบธุรกิจ จำแนกเป็น

- ตกแต่งอาคาร เฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้สำนักงาน อัตราส่วนร้อยละ 14
- เครื่องมือและอุปกรณ์ในธุรกิจภัตตาคารและร้านอาหาร อัตราส่วนร้อยละ 10 ประกอบด้วย ตู้เย็น ตู้แช่ เตาแก๊ส กระจก หมีอ จาน ช้อน ช่อม แก้ว และเครื่องครัวต่างๆ
- เงินทุนหมุนเวียน อัตราส่วนร้อยละ 76 ส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายในการซื้อวัสดุ สำหรับบริการลูกค้า เงินเดือนพนักงาน ค่าน้ำประปา ไฟฟ้า เป็นต้น

3.8 อัตราผลตอบแทนทางการเงิน

อัตราผลตอบแทนทางการเงินของธุรกิจภัตตาคาร/ร้านอาหารจะแตกต่างกันขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ เช่น ขนาดของกิจการ ทำเลที่ตั้ง และความสามารถ ในการบริหารธุรกิจ เป็นต้น จาก

การสำรวจพบว่า อัตรากำไรสุทธิต่อยอดขายรับจะประมาณร้อยละ 15.17 กำไรสุทธิต่อเงินลงทุนประมาณ ร้อยละ 39.22 ต่อปี โดยมีระยะเวลาคืนทุนประมาณ 1.8 ปี

3.9 การตั้งราคาและโครงสร้างราคาที่เป็นธรรม

ปัจจัยการตั้งราคา ประกอบด้วย ต้นทุน ทำเลที่ตั้ง ค่าบริการของภัตตาคารและร้านอาหารในระดับเดียวกันในท้องตลาด

โครงสร้างราคา คำนวณโดย ต้นทุน บวกกับ กำไรที่ต้องการ ต้นทุน ประกอบด้วย ต้นทุนผันแปร เช่น วัตถุดิบที่ใช้ทำอาหาร เช่น เนื้อสัตว์ ผักต่างๆ เป็นต้น และต้นทุนคงที่จัดสรร เช่น ค่าเช่า เงินเดือนพนักงาน ค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้า และค่าเสื่อมราคาสั่งปลูกสร้าง เครื่องมืออุปกรณ์

3.10 ด้านการบริหาร/การจัดการ

โครงสร้างองค์กร ประกอบด้วยงานหลักดังนี้

1. ด้านการบริหาร รับผิดชอบด้านการเงิน บัญชี จัดซื้อ บุคคล ชุมการ ดูแลความสะอาดของร้าน ต้อนรับลูกค้า และบริหารงานทั่วไป

2. ด้านการปรุงอาหาร มีหน้าที่เตรียมวัตถุดิบ ปรุงอาหารสำเร็จ หรือปรุงอาหารตามที่ถูกคำสั่ง รวมถึงการดูแลรักษาความสะอาด เครื่องมือและอุปกรณ์ ในการปรุงอาหาร เช่น จาน ชาม ช้อน ช้อนส้อม มีด และเครื่องมืออุปกรณ์ในครัว เพื่อให้สะอาด และพร้อมสำหรับการใช้งาน รวมถึงการดูแลรักษาความสะอาดในส่วนที่ใช้บริการ ลูกค้า เช่น จาน ชาม ช้อน ช่อม รวมถึงเครื่องปรุงรสอาหาร

3. ด้านการให้บริการลูกค้า มีหน้าที่ความรับผิดชอบในการต้อนรับลูกค้า รับคำสั่งรายการอาหารและเครื่องดื่ม เสิร์ฟอาหาร เก็บเงิน และอำนวยความสะดวก อื่นๆแก่ลูกค้า

นอกจากนี้การจัดการธุรกิจร้านอาหาร ยังต้องมีการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ในการดำเนินงานธุรกิจร้านอาหาร ประกอบด้วย

3.11 วิเคราะห์ข้อดี ข้อด้อย โอกาส และอุปสรรค

ข้อดี

1. เป็นธุรกิจที่ไม่ซับซ้อน เน้นในด้านความรู้หรือประสบการณ์
2. ใช้เงินลงทุนไม่สูง ให้ผลตอบแทนดี
3. แรงงานอื่นๆ (ยกเว้นแม่ครัว) หาได้ง่าย

ข้อด้อย

1. แม่ครัวฝีมือดีหายาก เข้าออกบ่อย
2. ต้องการทำเลที่ตั้งที่ดี ซึ่งหายาก และค่าเช่าสูง

โอกาส

1. คนไทยนิยมบริโภคคนนอกบ้านมากขึ้น และนิยมซื้ออาหารจากภายนอกมาบริโภคในบ้าน แทนการปรุงอาหารเอง

2. คนไทยตื่นตัวในด้านสุขภาพมากขึ้น ทำให้เลือกบริโภคอาหารที่สะอาดถูกสุขลักษณะ จึงเป็นโอกาสสำหรับร้านอาหารที่ถูกสุขลักษณะ

3. ร้านอาหารมีหลากหลายประเภท สามารถเลือกประเภทที่ถนัด หรือประเภทที่ยังไม่มี ในย่านที่ต้องการเปิดร้านอาหาร

4. มีทำเลที่ตั้งร้านและมีอาคารสิ่งปลูกสร้างอีกจำนวนมากที่สามารถเข้ามาดำเนินธุรกิจภัตตาคาร/ร้านอาหาร

5. มีแหล่งให้เรียนรู้ด้านการปรุงอาหารจำนวนมาก

อุปสรรค

1. มีผู้ประกอบการร้านอาหารจำนวนมาก การแข่งขันสูง

2. ต้นทุนค่าวัสดุในการปรุงอาหารสูงขึ้น

3.12 ข้อเสนอแนะด้านการบริหารจัดการ

1. ต้องมีความรู้พื้นฐานในธุรกิจให้บริการของตนเอง และติดตามความเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา

2. ต้องมีความเป็นผู้นำและพื้นฐานความรู้ด้านการบริหารจัดการ

3. ส่งเสริมและให้โอกาสพนักงานเข้ามามีส่วนร่วมในธุรกิจในลักษณะแบ่งปันผลประโยชน์จากรายได้

4. ให้ความสำคัญกับการสรรหาและฝึกอบรมพัฒนาบุคลากร

5. ให้ผลตอบแทนและสิ่งจูงใจที่เหมาะสมเพื่อให้แรงกระตุ้นในการปฏิบัติงานของพนักงาน

6. ให้พนักงานมีส่วนร่วมในการบริหารหรือเสนอความคิดเห็น มีความรักและภักดีต่อองค์กร

7. ดำเนินการให้ถูกต้องต่อกฎหมายและระเบียบข้อบังคับ

8. จัดทำแผนธุรกิจที่เหมาะสม ทั้งภายในและภายนอกองค์กร

9. ต้องให้ความสำคัญและเวลากับการบริหารอย่างใกล้ชิด

3.13 ด้านการตลาด การบริการ

1. ให้บริการที่ดีและเป็นกันเองกับผู้มาใช้บริการ

2. สร้างตราหรือเครื่องหมายเพื่อให้ลูกค้าระลึกถึงและจดจำได้ง่าย

3. สร้างมาตรฐานด้านการให้บริการและอัตราค่าบริการ

4. ให้บริการที่รวดเร็วแก่ผู้มาใช้บริการ

5. เสนอบริการรูปแบบอาหารใหม่ๆที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการได้ดีขึ้น

6. เสนอรูปแบบบริการใหม่ๆ เช่น การส่งอาหารถึงบ้านและสำนักงาน เป็นต้น

3.14 สถานที่ให้บริการ

1. ใช้เครื่องมืออุปกรณ์ที่ทันสมัย, สะอาด และอยู่ในสภาพพร้อมใช้งาน

2. เลือกทำเลที่ตั้งให้เหมาะสม สะดวกต่อการติดต่อ เดินทางสะดวก

3.15 การส่งเสริมการขาย

1. ทำป้ายโฆษณาหน้าสถานบริการให้สะดุดตา

2. ลงโฆษณาในสื่อที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายด้วยต้นทุนที่ต่ำ

3. ทำโบว์ชัวร์ แผ่นพับ แนะนำบริการ แจกแก่กลุ่มเป้าหมาย

3.16 ด้านบัญชีและการเงิน

1. ไม่สร้างภาระค่าใช้จ่ายประจํามากเกินไป
2. มีโครงสร้างเงินลงทุนที่เหมาะสม ไม่ก่อภาระหนี้มากเกินไป
3. บริหารการเงินอย่างเหมาะสมให้ธุรกิจมีสภาพคล่องทางการเงินสูง
4. นำกำไรจากการดำเนินงานเป็นเงินทุนสำรองหรือสำหรับการขยายธุรกิจ
5. แยกบัญชีระหว่างธุรกิจและส่วนตัว
6. ควรจัดทำงบการเงินให้ถูกต้อง
7. นำระบบคอมพิวเตอร์และโปรแกรมสำเร็จรูปทางบัญชีมาช่วยเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานและลดค่าใช้จ่ายด้านแรงงาน

(ข้อมูลจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ,
(<http://www.dbd.go.th/mainsite/index.php?id=6>, 22 กันยายน 2554)

สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารควรศึกษา รูปแบบวิธีการจัดตั้งและการเริ่มต้นธุรกิจ เพื่อเป็นไปตามกฎหมาย ข้อบังคับ รวมทั้งควรวิเคราะห์ถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค ในธุรกิจของตนเอง ก่อนการดำเนินธุรกิจ หรือการขยายธุรกิจในอนาคต

4.แนวคิดความเป็นมาของธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราช

การศึกษาครั้งนี้มุ่งที่จะศึกษาธุรกิจร้านอาหารเฉพาะในเขตสัมพันธวงศ์หรือเขตไชน่าทาวน์ (เยาวราช) เท่านั้น เหตุผลในการเลือกศึกษาในเขตนี้ก็เนื่องมาจากประวัติศาสตร์ที่มีมาอย่างยาวนาน ซึ่งเมื่อนึกถึงเรื่องอาหารการกินที่มีหลากหลายโดยเฉพาะอาหารจีน คงหนีไม่พ้นร้านอาหารในย่านเยาวราช ดังนั้นจึงจำเป็นต้องศึกษาถึงความเป็นมาในการดำเนินธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราช เพื่อจะได้ทราบถึงแนวทางในการส่งเสริมการลงทุนต่อไป

4.1 กำเนิดเยาวราชหรือไชน่าทาวน์

โดยที่แนวคิดความเป็นมาของการดำเนินธุรกิจร้านอาหารนั้น พจน์ สัจจะ (อ้างถึงใน ยอดแก้ว อักษรา, 2542) ได้กล่าวไว้ว่าคนจีนและประเทศจีนมีความสัมพันธ์กับประเทศไทยมาช้านาน ตั้งแต่ครั้งอาณาจักรสุโขทัย ในสมัยอยุธยาตอนกลางจนถึงสมัยรัตนโกสินทร์ตอนต้น เริ่มมีชาวจีนอพยพเข้ามาอยู่ในเมืองไทยมากขึ้น สาเหตุสำคัญเพราะเมืองไทยเริ่มสนใจทำการค้าขายกับต่างประเทศ ซึ่งในขณะนั้นยังมีพลเมืองน้อย กษัตริย์ไทยจึงทรงถือเป็นนโยบายอันที่จะส่งเสริมให้ชาวจีนอพยพเข้ามาทำมาหากิน มาพึ่งพระบรมโพธิสมภาร

ด้วยเหตุนี้ จึงทำให้คนจีนในไทยมีจำนวนเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จริงๆ แล้วคนจีนมิได้มีเฉพาะในไทยเท่านั้น แต่กระจายไปทั่วในเอเชียอาคเนย์ที่คนจีนเรียกว่า “หนานยาง” ในคริสต์ศตวรรษที่ 16 ที่ฝรั่งเศสเริ่มเดินเรือเข้ามาการค้าขายกับอาณาจักรต่างๆ ในภูมิภาคนี้ ก็ปรากฏมีชาวจีนตั้งหลักแหล่งอยู่แล้วพอสมควร การค้าขายกับจักรวรรดินิยมตะวันตกยิ่งทำให้บทบาทของพ่อค้าคนจีนสูงเด่นขึ้น กรุงเทพฯอยุธยาสมัยศตวรรษที่ 17 (โดยเฉพาะรัชกาลพระเจ้าปราสาททองและสมเด็จพระนารายณ์) ที่ราชสำนักหันมาให้ความสนใจแต่งตั้งเจ้าการค้าขายกับจีนและชาติตะวันตกอื่นๆ บทบาทของพ่อค้าชาวจีนก็ยิ่งสูงเด่น ชาวจีนจำนวนมากได้เข้ามาตั้งหลักแหล่งค้าขาย ราชสำนักเองก็ส่งเสริมให้คน

จีนเข้ามามีบทบาททำการค้า หลายคนได้รับแต่งตั้งให้เป็นข้าราชการดูแลการค้าของพระคลังด้วย จดหมายเหตุลาลูแบร์ระบุว่า มีคนจีนอยู่ในกรุงศรีอยุธยาถึง 4,000 คน ทั้งที่อยู่ในและนอกกำแพง พระนคร ส่วนใหญ่ชาวจีนจะอยู่รวมกันเป็นย่าน ในเขตพระนคร ย่านคนจีนอยู่ตรงทำน้ำทางทิศ ตะวันออกเฉียงใต้ โดยมีบ้านเรือนและร้านค้าคนจีนเรียงรายสองข้างถนนซึ่งฝรั่งเรียกว่า “China Row” คนจีนในสมัยกรุงศรีอยุธยานอกจากเป็นพ่อค้าแล้ว ยังเป็นบัณฑิต หมอ ช่างต่างๆ คนแสดงงิ้ว ทำสวนผัก และเลี้ยงหมู

สมัยกรุงธนบุรี คนจีนได้รับการสนับสนุนอย่างดีเป็นพิเศษจากพระเจ้าตากสิน เพราะคนจีนในไทยมีส่วนช่วยในการต่อสู้ขับไล่กองทัพพม่าออกจากกรุงศรีอยุธยา และฟื้นฟูเศรษฐกิจของสยามช่วงย้ายราชธานีมาที่กรุงธนบุรี พระบาทสมเด็จพระเจ้าตากสินเองก็เป็นลูกครึ่งจีน บิดาเป็นจีนแต่จิวอพยพ มารดาเป็นคนไทย ในสมัยนี้ย่านคนจีนซึ่งเป็นทั้งท่าเรือ ชุมชนบ้านเรือน และตลาดได้ ก่อกำเนิดและขยายตัวอย่างรวดเร็วบนฝั่งขวาของแม่น้ำเจ้าพระยา ตรงบริเวณพระบรมมหาราชวังในปัจจุบัน ตรงข้ามพระราชวังธนบุรีบนฝั่งซ้ายของแม่น้ำ

สมัยกรุงรัตนโกสินทร์ ในการย้ายพระนครจากธนบุรีมายังฝั่งตรงกันข้ามของแม่น้ำ เจ้าพระยา พระบาทสมเด็จพระพุทธยอดฟ้าจุฬาโลกมหาราชทรงโปรดให้ย้ายชุมชนชาวจีนจากที่เดิม ซึ่งจะใช้เป็นที่ตั้งสร้างพระบรมมหาราชวังไปนอกประตูพระนครทางทิศตะวันออกเฉียงใต้ ขนานไปกับลำ น้ำเจ้าพระยา บริเวณตั้งแต่คลองวัดสามปลื้ม (วัดจักรวรรดิราชาวาสถึงคลองวัดสามเพ็งและต่อไปถึง ตลาดน้อย) อีกทั้งให้ตัดถนนสามเพ็งขึ้นเป็นทางสัญจร นับเป็นถนนสายแรกที่สร้างขึ้นนอกพระนคร (เขตพระนครชั้นในคือบริเวณที่ล้อมรอบด้วยคลองรอบกรุง ตั้งแต่คลองบางลำพูถึงคลองโอ่งอ่าง) สาย แรกที่เชื่อมตัวพระนครกับท่าน้ำเจ้าพระยา ทั้งนี้และทั้งนั้นก็ด้วยเหตุผลว่าย่านคนจีนทำการค้าเป็น สำคัญ จึงต้องการที่ริมแม่น้ำสำหรับเป็นที่จอดแพและเรือ ต่อมาย่านคนจีนจึงขยายไปตามสองฝาก ถนนสามเพ็ง สามเพ็งได้ชื่อว่าเป็นย่านคนจีนที่ตลาดค้าขายที่สำคัญของกรุงเทพฯ ตั้งแต่เริ่มแรก สมัย รัชกาลที่ 3 ฝรั่งเรียกย่านสามเพ็งว่า “ตลาดจีน” หรือ “Chinese bazaar” กล่าวได้ว่ายุคนั้นสามเพ็ง เป็นตลาดการค้าที่ใหญ่ที่สุดในกรุงเทพฯ ดิน(Dean) มิซซันนารีคนหนึ่งซึ่งได้เข้าไปเดินดูแถวสามเพ็ง ในปี ค.ศ.1835 บันทึกความทรงจำไว้ว่า

“ตลาดทั้งหมดดูแล้วน่าจะเรียกเป็น เมืองการค้า (Trading Town) มากกว่าตลาด ที่มีทั้งร้านขายของแห้ง ร้านขายอุปกรณ์เครื่องมือ ร้านขายกระป๋อง ร้านตัดเสื้อ ร้านเครื่องจักรสาน ร้านตีเหล็ก ร้านช่างไม้ ร้านทำถังไม้ บ่อนการพนัน ร้านชำ บ้านโคมเซียว (โสเภณี) แผงผลไม้ แผงขาย ผัก แผงขายปลา แผงขายเป็ดไก่ ขายเนื้อหมู ร้านขายยา และร้านเหล้า ร้านทั้งหมดอยู่สองฟากถนน ยาวเหยียดราวสองไมล์ แต่ร้านค้าตั้งปะปนกันเดินเพียงไม่กี่หลาก็หาซื้อของเกือบทุกอย่างที่ต้องการได้ ครบ”

ย่านชุมชนและเขตการค้าของคนจีนยุคแรกที่สามเพ็ง ต่อมาเรียกเพี้ยนไปเป็น “สำ เพ็ง” เริ่มเรียกเพี้ยนตั้งแต่เมื่อใดไม่ปรากฏหลักฐานชัดเจนแต่คงไม่นานมานี้ เพราะแผนที่กรุงเทพฯ ปี พ.ศ. 2458 (สมัยรัชกาลที่ 6) ก็ยังสะกดเป็น “สามเพ็ง” อยู่ แม้คนจีนจะอพยพเข้ามาในไทยอย่าง ต่อเนื่องนานมาแล้ว แต่คลื่นการอพยพที่ใหญ่โตที่สุดเกิดขึ้นในช่วงครึ่งหลังของคริสต์ศตวรรษที่ 19 ซึ่ง คนจีนต้องเผชิญกับการทำสงครามกับจักรวรรดินิยมตะวันตก แต่ในเมืองไทยสมัยรัชกาลที่ 4 เศรษฐกิจการค้ากำลังรุ่งเรืองหลังการทำสนธิสัญญาบาวริงกับอังกฤษใน ค.ศ.1855 ประมาณว่าในช่วง

ระหว่าง ค.ศ.1825-1855 มีชาวจีนในกรุงเทพฯ เป็นเรือนหมื่นเรือนแสนแล้ว และทวีจำนวนขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจากมีชาวจีนอพยพเข้ามามากกว่าออก สมัยรัชกาลที่ 4 ยานคนจีนซึ่งเดิมเคยอยู่หนาแน่นเฉพาะสองฟากถนนสำเพ็ง (ซอยวานิชในปัจจุบัน) ได้ขยายออกมาสองฟากถนนเจริญกรุง ซึ่งพระบาทสมเด็จพระจอมเกล้าเจ้าอยู่หัวทรงพระกรุณาโปรดเกล้าฯ ให้สร้างขึ้นในปี พ.ศ. 2404 ถึงสมัยรัชกาลที่ 5 ก็ทรงมีพระบรมราโชบายให้ความสำคัญกับบทบาททางเศรษฐกิจของคนจีน ทรงพระกรุณาโปรดเกล้าฯ ให้ตัดถนนในย่านสำเพ็งเพิ่มขึ้นอีกหลายสายเช่น ถนนทรงวาด ถนนพาดสาย ถนนอนุวงศ์ ถนนทรงสวัสดิ์ แต่ที่สำคัญที่สุด คือ ถนนเยาวราชที่สร้างเมื่อปี พ.ศ.2434 ขึ้นระหว่างกลางถนนเจริญกรุงกับถนนสำเพ็ง ตั้งแต่ป้อมมหาชัย คลองรอบกรุง ไปบรรจบถนนเจริญกรุงตรงสะพานวัดสามจีน (วัดไตรมิตรฯ) พร้อมกับสร้างอาคารพาณิชย์สองฟากถนน ส่งผลให้ตลาดการค้าและธุรกิจคนจีน ตลอดจนชุมชนที่อยู่อาศัยขยายเข้ามาอยู่สองฟากถนนเยาวราชด้วย

ชาวจีนโพ้นทะเลส่วนใหญ่มาจากกวางตุ้งและฟูเจี้ยน อันเป็นจังหวัดชายทะเลของจีนตอนใต้ พวกที่เข้ามาในประเทศไทยส่วนใหญ่เป็นจีนแต้จิ๋ว โดยเฉพาะจากย่านใกล้ๆ เมืองท่าซัวเถา รองลงมาเป็นจีนกวางตุ้ง จีนฮกเกี้ยน ไทหล่า และจีนแคะ ทุกวันนี้คนจีนและคนไทยเชื้อสายจีนส่วนใหญ่ก็ยังเป็นแต้จิ๋ว

ในสมัยรัชกาลที่ 6 เริ่มมีกระแสชาตินิยมต่อต้านบทบาทการครอบงำทางเศรษฐกิจของคนจีน หลังสงครามโลกครั้งที่ 2 เริ่มนโยบายจำกัดโควตาจำนวนคนจีนที่อนุญาตให้อพยพเข้าประเทศไทย ตั้งแต่นั้นมาจำนวนจีนตั้งหรือจีนอพยพรายใหม่ก็เริ่มลดลงไปเรื่อยๆ แต่นั่นก็ไม่อาจหยุดยั้งการเจริญเติบโตของย่านการค้าของคนจีนหรือไชน่าทาวน์แห่งบางกอก สมัยรัชกาลที่ 6 แม้จะมีย่านการค้าของคนไทยที่บางลำพู และย่านการค้าของฝรั่งที่บางรักเกิดขึ้น แต่ย่านการค้าของคนจีนที่สำคัญและเยาวราชก็ยังดำรงความสำคัญตลอดมาอย่างไม่ลดถอย ไชน่าทาวน์เยาวราชยังคงเป็นย่านการค้าและธุรกิจสำคัญของกรุงเทพฯ จนถึงทุกวันนี้

4.2 ขอบเขตพื้นที่เยาวราชหรือไชน่าทาวน์

ขอบเขตย่านเยาวราชหรือไชน่าทาวน์แสดงได้คร่าวๆ เป็นพื้นที่สี่เหลี่ยมผืนผ้าด้านแคบจากฝั่งแม่น้ำเจ้าพระยาตามแนวถนนราชวงศ์ขึ้นไปถนนสำเพ็ง ถนนเยาวราช ถนนเจริญกรุง จนถึงเขตพลับพลาไชย ส่วนด้านกว้างจากเว็งนาครเกษม วัดตึกไปจรดวงเวียนโรงหนิงโอเดียน และวัดไตรมิตรฯ (วัดสามจีน) อาณาเขตไชน่าทาวน์ที่กล่าวถึงนี้อาจไม่ตรงกับเขตสัมพันธวงศ์ เนื่องจากเป็นลักษณะเขตชุมชนไม่ใช่เขตการปกครอง

ย่านคนจีนทุกที่อาจจะไม่จัดว่าเป็น “ไชน่าทาวน์” เสมอไป โดยเฉพาะในเมืองใหญ่ๆ เท่านั้นที่มีไชน่าทาวน์ ซึ่งมักมีขนาดใหญ่ เป็นแหล่งรวมคนจีนอยู่หนาแน่น เป็นทั้งที่อยู่อาศัย เป็นแหล่งการค้าและแหล่งอุตสาหกรรม ไชน่าทาวน์ส่วนใหญ่มักเป็นย่านหรือเขตที่อยู่ในเมืองซึ่งผู้อื่นก่อตั้งมาแล้ว เป็นเหมือนเมืองเล็กในเมืองใหญ่และมักมีประวัติความเป็นมาเกี่ยวข้องกับคนจีนที่อพยพมาอาศัยตั้งแต่สองถึงสามชั่วคนขึ้นไป ในบรรดานครใหญ่ในตะวันตกไชน่าทาวน์ของกรุงนิวยอร์กจะดูเก่าแก่มากที่สุด คือตั้งมาแต่ปี ค.ศ.1844 ส่วนตะวันออก เช่นกรุงเทพฯ มีไชน่าทาวน์เยาวราชอายุกว่า 200 ปีแล้ว

ไชน่าทาวน์เยาวราช นอกจากเก่าแก่โบราณแล้ว ยังยิ่งใหญ่โอฬารหาที่ใดเปรียบไม่ได้ กล่าวกันว่าในบรรดาไชน่าทาวน์เมืองใหญ่ๆ ทั่วโลก ไม่มีที่ใดเทียบพร้อมสมบูรณ์ยิ่งไปกว่าไชน่าทาวน์

กรุงเทพฯ ในปัจจุบันไชน่าทาวน์ในมหานครตะวันตกกำลังเสื่อมโทรมลง เพราะคนจีนที่เคยอยู่อาศัย และทำอาชีพอยู่ก่อนพากันอพยพออกไปอยู่ในเขตอื่นที่ดีกว่า ปล่อยให้ผู้อยู่พหุชาติเอเชียอื่นๆ เข้ามา อยู่ทดแทน เมื่อออกมาแล้วพวกเขามักไม่ย้อนกลับเข้าไปอีกเลย ยกเว้นแต่อยากไปหาอาหารจีนรสชาติ ราคาถูกกินเท่านั้น แต่ในกรณีไชน่าทาวน์กรุงเทพฯ แม้จะมีคนจีนจากที่นี้ย้ายไปทำมาค้าขายที่อื่นอื่น บ้าง แต่ส่วนใหญ่ก็ยังคงธุรกิจการค้าที่มีกำไรไว้ได้ คนจีนเหล่านี้บางคนแม้จะมีบ้านที่สองในย่านที่อยู่ อาศัยอันหรูหราสะดวกสบายอื่นในกรุงเทพฯ แต่ก็ยังกลับไปประกอบธุรกิจการค้าของตนในไชน่า ทาวน์อยู่ ยังมีลูกหลานหรือลูกน้องอยู่ประจำค้ำคินเพื่อดูแลร้านและบ้านขอยุ่ตลอด ไชน่าทาวน์ เยวราชจึงยังเป็นย่านเศรษฐกิจการค้าที่สำคัญ

ไชน่าทาวน์เยวราชเป็นย่านธุรกิจและการค้าสำคัญแห่งแรกของกรุงเทพฯ และ ประเทศไทย ความเจริญทางวัตถุและความทันสมัยหลายอย่างเกิดขึ้นที่นี้ก่อน ตึกสูงรุ่นแรกเกิดขึ้นบน ถนนเยวราช ตึก 6 ชั้น 7 ชั้น 9 ชั้น อันเป็นที่ตื่นตาตื่นใจของชาวกรุงเทพฯ สมัยก่อนก็สร้างขึ้นตั้งแต่ สมัยปลายรัชกาลที่ 6 ในอดีตตึกทั้งสามหลังนี้เป็นแหล่งบันเทิงที่ขึ้นชื่อที่สุด โดยเฉพาะในตึกลับ ภัตตาคาร สถานที่จัดเลี้ยง ตลอดจนโรงน้ำชา ซ่องโสเภณี และบ่อนการพนัน โรงภาพยนตร์เกิดขึ้น ก่อนที่ย่านนี้และบริเวณใกล้เคียง เช่น โรงหนังเท็กซัส พัมณากร เทียนแก้วเทียน ฯลฯ ที่บริเวณชาย ขอบของไชน่าทาวน์ก็ยังมีโรงหนังไอเดียน กรุงเกษม เฉลิมกรุง โรงหนังแกรนด์ คิงส์และควีนที่ย่านวัง บูรพา ห้างสรรพสินค้าก็เกิดขึ้นบนถนนเยวราชก่อน เช่น ห้างใต้ฟ้า คำว่า “รูสสต็อก” เกิดขึ้นจาก การขายเลหลังลดราคาของห้างสรรพสินค้าในย่านนี้เอง

แม้ธุรกิจบริการและแหล่งบันเทิงหลายอย่างจะเกิดขึ้นก่อนไชน่าทาวน์เยวราช แต่ เมื่อความเจริญและความทันสมัยแผ่กว้างออกไป เยวราชก็ค่อยๆ สูญเสียฐานะการเป็นแหล่งการค้า ปลีกและธุรกิจบันเทิงให้กับย่านอื่นๆ ที่พัฒนาขึ้นมาในภายหลัง อย่างไรก็ตาม ไชน่าทาวน์เยวราชก็ ยังคงครองความโดดเด่นในธุรกิจการค้าหลายอย่าง การค้าทองรุ่งเรืองอย่างไรในเยวราช เป็นเรื่องที่รู้ กันดีอยู่แล้ว แม้จะมีร้านทองกระจายไปอยู่ตามที่อื่นในกรุงเทพฯ มากขึ้น แต่เยวราชก็ยังคงเป็น แหล่งรวมร้านทอง มีร้านทองไม่น้อยกว่า 40 ร้านบนถนนสายนี้ ร้านที่เก่าแก่ที่สุด คือ ตั้งโต๊ะกัง มีอายุ กว่า 100 ปีมาแล้ว ธุรกิจการค้าทองส่วนใหญ่เป็นของจีนแต่จิว ถนนทรงวาดเป็นแหล่งค้าส่งผลิต การเกษตรมาช้านานจนถึงวันนี้ เพราะเป็นถนนเลียบริมแม่น้ำ มีถนนซอยสู่ท่าเรือกลไฟบรรทุกสินค้า ทะเลและผลิตผลการเกษตรขึ้นล่องระหว่างพระนครกับหัวเมืองชายทะเล หัวเมืองภาคเหนือและเมือง อื่นๆ ถนนราชวงศ์โดยเฉพาะส่วนใกล้ทำน้ำก็ยังคงเป็นแหล่งขายส่งสินค้าที่มาจากต่างประเทศ และย่าน ที่ตั้งของธนาคารต่างๆ แต่เก่าก่อน เวียงนครเขมมในอดีตขึ้นชื่อเป็นตลาดซื้อขายของโจร เป็นแหล่ง ขายแผ่นเสียงและเครื่องดนตรีสากล ปัจจุบันเวียงนครเขมมเป็นแหล่งค้าขาย เครื่องสูบน้ำ อะไหล่ และเครื่องจักรทางการเกษตรนานาชนิด ถนนเยวพานิชและถนนพาดสายเป็นแหล่งขายส่งผลิตภัณฑ์ เครื่องหนังและพลาสติกที่สำคัญ ส่วนสำเพ็งหรือที่เรียกขอยวานิชในปัจจุบันก็ยังคงเป็นแหล่งขายผ้า แพรพรรณอันเนื่องแน่น เป็นแหล่งร้านขายปลีก ร้านชำ และสินค้าจิปาถะอื่นๆ เหมือนเดิม

พื้นที่ระหว่างทรงวาดกับสำเพ็ง สำเพ็งกับเยวราช เยวราชกับเจริญกรุง เจริญกรุง กับพลับพลาไชย เป็นตรอกซอยแคบๆที่คลาคล่ำด้วยตึกแถวบ้านเรือนของชาวจีน เนื่องแน่นด้วยคน จีนซึ่งยังคงพูดจากันด้วยภาษาจีน หาเสียงพูดภาษาไทยฟังได้ยาก ตรอกซอกซอยบางส่วนเป็นตลาด มี ร้านกาแฟ มีแผงขายอาหาร บรรยากาศทั่วไปเป็นแบบจีนมากๆ บนถนนเยวราชและถนนการค้า

อื่นๆใกล้เคียงกัน บรรยากาศเป็นจีนผสมไทย เป็นบรรยากาศการค้าและธุรกิจท่ามกลางรถติด เสียงจอบแจ และควั่นเสี้ยน คนไทย คนอีสานก็มาก ทั้งที่มาทำงานและติดต่อซื้อขาย แต่ในตรอกซอกซอยยังเป็นบรรยากาศเก่าแบบชุมชนคนจีนอยู่

คนจีนเป็นคนชอบกิน ชอบกินอาหารอร่อยเป็นชีวิตจิตใจ ไม่ว่าจะชาวนา กุลี เศรษฐี หรือจักรพรรดิก็ชอบสรรหาอาหารอร่อยมากินกันทั้งนั้น ด้วยเหตุนี้การทำอาหารขายในลักษณะหาบเร่ แผงลอย ร้านอาหาร และกระทั่งภัตตาคาร จึงมีมาแต่ครั้งจีนโบราณแล้วร้านหรือแผงขายอาหารข้างถนนที่ผู้คนสัญจรระหว่างจังหวัดเริ่มมีขึ้นตั้งแต่สมัยราชวงศ์ถัง ประมาณ 1,400 ปีมาแล้ว ต่อมาจึงพัฒนาเป็นร้านอาหารและภัตตาคาร นอกจากนั้นตามตลาดและแหล่งชุมชนมักมีหาบเร่แผงลอยขายอาหารเฉพาะอย่างอยู่ทั่วไป คนจีนนิยมกินอาหารอร่อย แต่อาหารโอชะก็มิได้มีแต่ในร้านอาหารภัตตาคารเท่านั้น หาบเร่แผงลอยขายก๋วยเตี๋ยวหรืออาหารเฉพาะอย่างอื่น บางเจ้าบางร้านก็อาจมีรสมือโดดเด่นมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จัก เป็นที่ติดอกติดใจของคนกินทั้งจนและรวยได้ เรียกว่าหากอร่อยจริงแม้เป็นร้านแผงลอยข้างทาง มีโต๊ะนั่งไม้ก่ตัว ก็มีเศรษฐีตุนตันไปขอซื้อกินเหมือนกัน วัฒนธรรมอาหารของฝรั่ง มักบวกรวมหรูหราของสถานที่และการเสิร์ฟไปด้วย แต่คนจีนส่วนใหญ่จะสนใจเฉพาะรสชาติแห่งอาหารนั้นๆ เท่านั้น บรรยากาศไม่เก๋

เมื่อคนชอบกินอาหารอร่อย คนที่มีรสมือในการทำอาหารก็ย่อมมีขึ้น รสชาติและความหลากหลายของอาหารก็พัฒนาขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นจึงไม่ใช่เรื่องแปลกที่เมื่อมีคนจีนอพยพเกียด่านคนจีนในที่ใด เกิดไชน่าทาวน์ในเมืองใด อาชีพที่คนจีนสามารถเริ่มได้ไม่ยากก็คือทำอาหารขาย ดังนั้นในไชน่าทาวน์แบบฉบับโดยทั่วไป ภัตตาคารร้านอาหารจีนจึงเป็นองค์ประกอบพื้นฐานแสดงความเป็นจีนที่ขาดไปเสียมิได้ ในบรรดาชาวจีนอพยพ คนกวางตุ้งขึ้นชื่อว่าประกอบกิจการหรือทำงานร้านอาหารภัตตาคารกันมาก มีอาหารกวางตุ้งหลายชนิดที่รู้จักกันทั่วไป อาทิ เกี้ยวซ่า บะหมี่เป็ดย่าง ผัดเปรี้ยวหวาน และจานผัดต่างๆ ขนมไหว้พระจันทร์หรือเมนูเค้กที่นิยมในปัจจุบัน แท้ที่จริงก็เป็นขนมไหว้พระจันทร์แบบกวางตุ้ง ขนมแบบแต้จิ๋ว คือ ขนมโก๋ ขนมเปี๊ยะ ไม่ได้ได้รับความนิยมเท่าคนจีนไหหลำก็เชี่ยวชาญด้านทำอาหารขายมากเหมือนกัน เป็นเจ้าของร้านอาหารภัตตาคารไม่น้อยอย่าง “ข้าวมันไก่” หรือ “Chicken rice” ที่นิยมกว้างขวางในเอเชียอาคเนย์ก็เป็นฝีมือของครัวไหหลำแต่เดิม นอกจากนั้นจีนไหหลำยังเปิดกิจการร้านน้ำชา กาแฟกันมาก ร้านกาแฟเป็นสิ่งที่ขาดมิได้ในชุมชนชาวจีนโพ้นทะเลในเอเชียอาคเนย์ เพราะทำหน้าที่เป็นเสมือนสภากาแฟที่ผู้คนในละแวกบ้านจะได้มานั่งสนทนาพูดคุยกัน ปัจจุบันเมื่อสภาพเศรษฐกิจและชีวิตชุมชนเปลี่ยนไปมาก ร้านกาแฟเหล่านี้ก็ค่อยๆ ปิดตัวเองไปเรื่อยๆ ที่ยังพอหลงเหลือให้เห็นบ้างก็เป็นส่วนน้อยแล้ว เช่นร้านเอี้ยแซ่ ที่ถนนพาดสาย เจ้าของเป็นคนจีนไหหลำ เปิดขายมาเกือบร้อยปีแล้ว อยากรู้จักบรรยากาศร้านกาแฟในย่านชุมชนจีนต้องลองมานั่งตมกาแฟที่นี่ ในเยาวราชที่บริเวณตลาดใหม่ซอยอิศราณภาพ ก็ยังมีร้านกาแฟหลงเหลืออีก 2 ร้าน

4.3 จุดเริ่มต้นการก่อตั้งภัตตาคารจีนในเยาวราชหรือไชน่าทาวน์

การก่อตั้ง “เหลา” หรือภัตตาคารจีนในเยาวราชที่อายุเก่าแก่และมีชื่อเสียงมากที่สุดรุ่นห้อยเทียนเหลา กกจีเหลา เยาวฮิ้น ซี่จิ้นเหลา ไส้กั ซึ่งอายุอานามตกประมาณ 80-90 ปี การที่ภัตตาคารจีนเพิ่งมาเกิดขึ้นในช่วงหลัง เป็นเพราะมีเจ้าสัวจีนเกิดขึ้นมากในช่วงหลังนี้ ซึ่งมีเงินพอจะกินอาหารเหลาที่ราคาแพงได้ อันที่จริงแม้แต่การก่อตั้งภัตตาคารแรกๆ อย่างห้อยเทียนเหลาในปี

พ.ศ.2455 ก็เป็นตระกูลเจ้าสัว “ล่าช้า” และ “หวังหลี่” ที่ริเริ่มหาเพื่อนเจ้าสัวด้วยกันมาร่วมลงทุน ภัตตาคารจีนรุ่นแรกที่ย่านเยาวราชเป็นจุดเริ่มต้นของธุรกิจร้านอาหารภัตตาคารในประเทศไทย ซึ่ง ต่อมาได้พัฒนาขยายตัวโดยกระจายไปเปิดกิจการในพื้นที่อื่นในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดที่พัฒนาขึ้นมาใหม่

ในบรรดาภัตตาคารจีนรุ่นแรกของย่านเยาวราชที่กล่าวถึงนั้น คนเก่าแก่ที่เคยกินบอกรว่ารสชาติอาหารไม่ต่างกันนัก แต่ห้อยเทียนเหลาโด่งดังกว่าเพื่อน เพราะหุ้รหามาก ที่ชั้นดาดฟ้าของ ห้อยเทียนเหลาเป็นไนท์คลับมีระดับ จ้างนักร้องฮองกงมาขับกล่อมเป็นประจำกันทีเดียว แต่ในปัจจุบันภัตตาคารรุ่นบุกเบิกเหล่านี้ได้ปิดกิจการไปมากแล้ว ที่ยังเหลืออยู่ เช่น ไส้กี ก็ต้องเผชิญกับการ แข่งขันของภัตตาคารจีนใหม่ๆ นอกย่านเยาวราชมากขึ้น

ในย่านเยาวราชปัจจุบัน แม้ภัตตาคารจีนรุ่นน้องห้อยเทียนเหลาก็ยังมีหลงเหลือเพียงไม่กี่แห่ง ที่พอมีชื่อเสียงก็เช่น ยิ้ม ยิ้ม ภัตตาคาร อายุประมาณ 70 ปี อยู่ตรงหัวมุมถนนเยาวพานิชกับ ถนนพาดสาย ใกล้ๆ กันเป็นร้านกวงเม้ง และร้านตั้งใจอยู่ ซึ่งมีอายุอานามน้อยกว่าเล็กน้อย และ รองลงมาคือทองกีและสีฟ้า ซึ่งแต่ก่อนเป็นร้านอยู่แถวราชวงศ์

อย่างไรก็ตาม ไม่ว่าจะมียุ่ยาวนานแค่ไหน ธุรกิจภัตตาคารในไชน่าทาวน์เยาวราชก็ซบเซาไปมาราวกับว่ากำลังจะหมดอายุขัยลงแล้ว เหตุผลสำคัญก็คือ รถติดมากที่เยาวราช ค่าจอดรถก็แพง ทำให้ไม่สะดวกที่คนภายนอกจะเดินทางมากินอาหารเหล่านี้ นอกจากนั้น ภัตตาคารจีนและร้านอาหารหุ้รหาที่อื่นๆ ก็เกิดขึ้นมาก หากคนจีนหรือคนไทยนี้ก็อยากกินอาหารจีนระดับเหล่า คงมีไม่กี่รายที่อยากดันดันเดินทางมากินที่เยาวราช

แม้จะหมดสิ้นชื่อเสียงทางเหล่าหรือภัตตาคารจีนไปแล้ว แต่ไชน่าทาวน์เยาวราชก็ยังมีชื่อเสียงในฐานะแหล่งอาหารจีนรสเยี่ยม ซึ่งหลายอย่างเป็นอาหารโบราณ เช่น ก้วยเตี่ยวลูกชิ้นปลา หอยทอด ข้าวแกงกะหรี่ ข้าวเหนียวหมูแดง ข้าวต้ม ก้วยเตี่ยวเนื้อ ก้วยเตี่ยวเป็ดตุ๋น บะหมี่จับกัง ตี อฮวน เย็นตาโฟแคะ ก้วยจี่บน้ำซัน ขนมจีบแต่จี๊ จู๊ยก้วยหรือขนมถ้วยเงิน ฯลฯ ที่น่าสังเกตคือร้านอาหารเฉพาะอย่างเหล่านี้มักเป็นเพียงร้านเล็ก ๆ คูหาเดียวในถนนเล็กๆ หรือในซอย ซึ่งเสียค่าเช่า และแป๊ะเจี๊ยะไม่แพงนัก หรือไม่ก็เป็นเพียงแผง รถเข็น หรือหาบเร่ด้วยซ้ำไป อย่างรถเข็นขายข้าวแกงกะหรี่ปนทางเท้าหัวถนนพาดสาย ทำขายกันมานานกว่า 40 ปีแล้ว แต่เพียงเขยิบจากคอนหาบมาเป็นใส่รถเข็นเท่านั้น แต่เดิมคนขายก็เช่าบ้านอยู่ในเยาวราช แต่สู้ค่าเช่าที่ถูกเก็บเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ ไม่ไหว จึงย้ายออกไปอยู่สวนมะลิ แต่ก็ยังทำข้าวแกงกะหรี่ปนขายที่หัวถนนพาดสายเป็นประจำ

ร้านอาหารเล็กๆ แผงลอย และรถเข็นที่ขายอาหารเยี่ยมเฉพาะอย่างในเยาวราชก็ยังคงขายได้ เพราะราคาถูกคุ้มค่าความอร่อยคนจีนและคนไทยที่ต้องทำงานทำมาค้าขายในย่านเยาวราชก็ยังคงเป็นลูกค้าผู้ซื้อสัตย์ของร้านอาหารเหล่านี้ หลายๆร้านขายอยู่ที่นั่นมากกว่า 40 ปีแล้วบางร้านอายุเก่าแก่เป็นสองชั่วอายุคนทีเดียว อาหารเหล่านี้จึงเป็นอาหารโบราณรสพิเศษของคนจีนเยาวราช ในปัจจุบันใครอยากมาหาของอร่อยๆ กินต้องมาหาร้านเล็กๆ เหล่านี้ไม่ใช่อาหารเหล่าอย่างในอดีต

สำหรับไชน่าทาวน์กรุงเทพฯ คุณลักษณะอันโดดเด่นเฉพาะตัวที่ทำให้ไม่เหมือนไชน่าทาวน์ที่อื่น อยู่ตรงที่ขายอาหารมากกว่าที่กินอาหาร ตลาดเก่า ตลาดที่มีอายุเกือบ 200 ปี ตั้งอยู่ที่หัวมุมซอยอิศราณภาพกับถนนเยาวราชเป็นตลาดขายส่งปลาและอาหารทะเลมาแต่โบราณ เพราะมีเรือ

กลไฟนำปลาและสัตว์ทะเลมาส่งที่ทำเรือแถวทรงวาดเป็นประจำ เรียกว่าสมัยก่อนสะพานปลาที่อยู่ที่นี่เอง ตลาดเก่าในสมัยก่อนจะคึกคักมากในช่วงเช้ามืดตี 2 ถึงตี 4 เพราะพ่อครัวจากภัตตาคารต่างๆ มาจับจ่ายซื้อปลาทะเลตัวใหญ่ๆ เนื้อหมูตลอดจนผักผลไม้ต่างๆ จากที่นี่ ปัจจุบันนี้ตลาดเก่าชบเขาไปมากแล้ว แต่กระนั้นที่นี้ก็ยังเป็นแหล่งปลาจืดตัวใหญ่ๆ ปลาจะละเม็ดตัวใหญ่และปลาทะเลคุณภาพดีอื่นๆ

พูดถึงอาหารทะเลก็ต้องเอ่ยถึง “หูดลาม” อาหารจานเกียรติดียศของคนจีน ค่าที่มีราคาแพงหูดี้ คนจีนจึงถือว่าหูดลามเป็นอาหารแสดงหน้าตาของผู้จัดเลี้ยงไปด้วย การจัดเลี้ยงจะยิ่งใหญ่สะท้อนฐานะของเจ้าภาพเพียงใด ส่วนหนึ่งก็อยู่ที่มีจานหูดลามหรือไม่ คนกวางตั้งนำหูดลามเข้ามาเผยแพร่ในเยาวราชเมื่อ 50 กว่าปีก่อน โดยเสิร์ฟ “หูดลามน้ำแดง” เป็นอาหารจานแรกของโต๊ะจีน ต่อมาคนจีนแต่จิวทำใส่หีบ ตักขายเป็นถ้วยในตลาดสำเพ็ง ตอนนั้นต้นทุนหูดลามยังต่ำ จึงทำได้ ต่อมาราคาหูดลามแพงขึ้นเป็นลำดับ ภายหลังจึงเกิดร้านเชี่ยวชาญเฉพาะหูดลาม และอาหารจานแพงๆ อย่างปลิงทะเล กระเพาะปลา เป้าอื้อ ฯลฯ ตั้งกระจายไปตามท้องที่ต่างๆ นอกเยาวราชอย่างไรก็ตาม เยาวราชก็ยังเป็นแหล่งขายหูดลามที่สำคัญที่สุดในประเทศ มีทั้งหูดลามสดที่ยังไม่ทำและที่แปรเป็นหูดลามสำเร็จที่พร้อมนำไปปรุง

นอกจากนี้ในย่านเยาวราช นอกจากตลาดเก่าแล้วยังมี “ตลาดใหม่” หรือตลาดเล่งบ้วยเอี้ย ในซอยอิศรานุภาพ ด้านติดไปทางถนนเจริญกรุง ตลาดใหม่มีอายุราว 80-90 ปี เจตนาคงให้เป็นตลาดสดขายปลีกเป็นหลัก เดิมทีตลาดใหม่คึกคักมากเพราะเป็นตลาดผักขนาดใหญ่ สมัยนั้นรอบๆ ย่านคนจีนออกไปยังเป็นที่สวน มีสวนผักอยู่มาก ชาวสวนผักเก็บเกี่ยวได้ก็นำมาขายที่ตลาดใหม่ ต่อมาราวกว่า 40 ปีที่แล้ว เมื่อปากคลองตลาดสร้างเสร็จได้ย้ายการขายส่งผักไปอยู่ที่นั่น

ทุกวันนี้ตัวตลาดใหม่เงียบเหงาลงมาก ส่วนที่ยังคึกคักคับคั่งกลับเป็นร้านรวงสองฝากซอยอิศรานุภาพ ตั้งแต่ด้านถนนเยาวราชไปจรดถนนเจริญกรุง สำหรับคนจีน การเสาะหาอาหารและของจีนแท้ๆ ไม่ว่าจะของสด ของแห้ง ต้องไปที่เยาวราช ยิ่งในช่วงเทศกาลต่างๆ ของจีนด้วยแล้ว ถนนทุกสายมุ่งสู่เยาวราชเป็นพิเศษทีเดียว ตั้งแต่ตรุษจีน เทศกาลหยวนเซียว เซ็งเม้ง เทศกาลขนมจ้าง สารทจีน ไหว้พระจันทร์ กินเจ ถึงการไหว้เจ้าประจำปี นอกจากนี้ยังมีพิธีกรรม 5 อย่างซึ่งจะเกิดขึ้นกับครอบครัวเป็นครั้งคราวต่างหากอีก ได้แก่ การรับขวัญเด็ก การผ่านช่วงอายุ การแต่งงาน แซยิด และกงเต็ก ดังนั้นหากใครเป็นคนจีนเลือดเข้มข้นก็ต้องไปจับจ่ายที่ไชน่าทาวน์เยาวราชกันเกือบตลอดปีที่เดียว

ประวิทย์ พันธุ์โรจน์ (2545) ยังได้กล่าวเพิ่มเติมถึงอาหารการกินในถิ่นไชน่าทาวน์ไว้ว่า การปรุงอาหาร ชาวจีนนับได้ว่าไม่เป็นรองชนชาติใด เพราะฉะนั้นไม่ว่าจะเป็นโรงแรมชั้นนำหรือสถานที่ท่องเที่ยวสำคัญๆ ทุกหนแห่งในโลก ล้วนแล้วแต่ต้องมีภัตตาคารอาหารจีน มิฉะนั้นจะขาดความสมบูรณ์ไป ด้วยความอาหารจีนเป็นอาหารยอดนิยมอันดับหนึ่งของโลก จึงไม่ใช่เรื่องแปลกที่ไชน่าทาวน์แห่งนี้จะเป็นแหล่งรวมความสุดยอด ที่หลากหลายครบถ้วน และยังเป็นต้นตำรับอาหารจีนในเมืองไทย ความอร่อยกว่าประเทศแม่ที่เป็นต้นตำรับเสียด้วยซ้ำ

สืบเนื่องจากความอุดมสมบูรณ์ของไทย ทำให้มีวัตถุดิบในการปรุงอาหารชั้นเลิศ ทั้งข้าวหอมมะลิ พืชผักผลไม้ ตลอดจนเนื้อสัตว์ชนิดต่างๆ โดยเฉพาะอาหารทะเล ประเทศไทยผลิตอาหารทะเลติดอันดับ 1 ใน 10 ของโลก เพราะฉะนั้นวัตถุดิบที่นำมาปรุงอาหารของไทยจึงได้เปรียบ

ทั้งเรื่องคุณภาพและราคาถึงแม้ประเทศจีนแผ่นดินใหญ่จะมีวัตถุดิบมากแต่พลเมืองก็มากด้วย ประกอบกับช่วงเวลาที่ปกครองแบบคอมมิวนิสต์ เมนูอาหารที่หรูหราถือเป็นความฟุ่มเฟือย ด้วยเหตุนี้ การสืบทอดฝีมือครัวและการพัฒนาด้านการปรุงอาหารจึงขาดตอนไป ขณะเดียวกัน แม้ชาวจีนเมืองอื่นๆ เช่น ฮองกง สิงคโปร์ ไต้หวัน ฯลฯ จะยังมีการสืบทอดมรดกการปรุงอาหารอย่างต่อเนื่อง แต่ก็ด้วยค่าครองชีพที่สูง ราคาอาหารจึงค่อนข้างแพง เป็นเหตุให้อาหารจีนในถิ่นไชน่าทาวน์เป็นอาหารจีนที่มีคุณภาพและราคาย่อมเยาที่สุดเป็นที่หมายปองของชาวจีนจากทั่วโลกที่ต้องการมาลิ้มลอง นับตั้งแต่ระดับภัตตาคารไปจนถึงอาหารริมบาทวิถี โดยเฉพาะอาหารริมบาทวิถีในยามค่ำคืนบนถนนเยาวราชนั้น เป็นที่รู้จักและยอมรับในระดับนานาชาติไปแล้ว

กล่าวโดยสรุปจะเห็นว่าเยาวราชหรือไชน่าทาวน์มีประวัติศาสตร์มายาวนานกว่า 200 ปี ภัตตาคารจีน หรือที่สมัยก่อนเรียกกันว่า เหลา ก็กำเนิดขึ้นในเยาวราช เนื่องจากคนจีนเป็นคนชอบกิน ทำให้ถ้าพูดถึงอาหารต้องนึกถึงวัฒนธรรมด้านอาหารการกินที่ไชน่าทาวน์หรือเยาวราช งานวิจัยนี้ ผู้วิจัยจะทำการศึกษากลุ่มตัวอย่างเฉพาะในเขตสัมพันธวงศ์ ที่เป็นที่ตั้งของไชน่าทาวน์ที่เก่าแก่และเป็นชุมชนชาวจีนที่ใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่งของโลก ประกอบไปด้วยร้านและบริษัทที่จดทะเบียน ดังนี้

ตารางที่ 2.1 รายชื่อร้านอาหารในเขตสัมพันธวงศ์

ที่	ชื่อร้าน	ชื่อผู้ถือใบอนุญาต	ที่อยู่	ทุนจดทะเบียน	หมายเหตุ
1	เล่าลีหูลาม	น.ส.ชนิตา ลีลาสุขสันติกุล	457-461 ถ. ผดุงด้าว		อาหาร-เครื่องดื่ม
2	นิวกวงมั่ง	นายเกษม ดินธาราแก้ว	4-8 ถ.พาดสาย	800,000	อาหาร-เครื่องดื่ม
3	ภัตตาคารตงไห้	นายอภิชาติ กิตติเดชทรง พล	663-665 ถ. มังกร		อาหาร-เครื่องดื่ม
4	บ.ไชน่าทาวน์ จำกัด	บ.ไชน่าทาวน์ จำกัด	526 ชั้น1 ถ. มังกร		อาหาร-เครื่องดื่ม
5	ภัตตาคาร ตั้งใจอยู่	นายศุภชัย ตั้งใจอยู่	85-87 ถ. เยาวพานิช		อาหาร-เครื่องดื่ม
6	หจก. ยิ้ม ยิ้ม ภัตตาคาร	นายประภาพร ขวาลากุล นางสมจิตร ขวาลากุล นายแหล่ แซ่เซียว	89 ถ.เยาวพา นิช	400,000	อาหาร-เครื่องดื่ม
7	คิทซิ่น กั่มหลังฮองกง	นายเศรษฐสิริ อภิรมย์วารี	519-523 ถ.เยาวพานิช		อาหาร
8	ห้องอาหาร ลักกี้	นางกานดา จีระแพทย์	572 ชั้น 5 ถ.เยาวพานิช		อาหาร-เครื่องดื่ม
9	หูลามอาจิ๋ว	นางจิววรรณ โสภณวัฒน์	119-497 ถ. เยาวราช		อาหาร-เครื่องดื่ม
10	เซียงปิงเหลา	บ. แกรนด์ไชน่าเทรตติ้ง จำกัด	215/1 ชั้น 8 ถ.เยาวราช		02-2249977 อาหาร และเครื่องดื่ม
11	เซียงปิงเหลา	บ. แกรนด์ไชน่าเทรตติ้ง จำกัด	215/1 ชั้น 10 ถ.เยาวราช		02-2249977 อาหาร และเครื่องดื่ม

ที่	ชื่อร้าน	ชื่อผู้ถือใบอนุญาต	ที่อยู่	ทุนจดทะเบียน	หมายเหตุ
12	คลับเลาจน์	บ. แกรนด์ไชน่าเทรดดิ้ง จำกัด	215/1 ชั้น 25 ถ.เยาวราช		อาหาร 02-2249977
13	ภัตตาคารฮั่ว เซ่งฮง (อาต้ง)	นาววราภรณ์ พิริยเลิศศักดิ์	371-373 , 309-311 ถ. เยาวราช	50,000	
14	ร้านสุนกวง (หจม.)	นายเหยียกจิว แซ่ฉั่ว นายอัมพร โอเฮงกุล นางกุยเหงา แซ่วัง	381 ถ. เยาวราช	500,000	ก๋วยเตี๋ยว
15	เยาวราช โภชนา	นางปภาดา แซ่ตั้ง	383 ถ. เยาวราช		ก๋วยเตี๋ยว
16	บ.ลักกี้โฮเต็ล		409 – 415 ชั้น ลอย ถ. เยาวราช		อาหาร – เครื่องดื่ม 02-2260026
17	บ.ลักกี้โฮเต็ล		409 – 415 ชั้น 2 ถ.เยาวราช		อาหาร – เครื่องดื่ม 02-2260026
18	หุฉลาม	นางเอมอร อุทัยนัง	431 ถ. เยาวราช		หุฉลาม 089-0815900
19	เจริญไทยซีฟู้ด	นายวิญญู เหล่าเศรษฐศาสตร์	463 ถ. เยาวราช		อาหาร
20	ร้านเล่าต้ง	นายวสันต์ แซ่ต้ง	467 ถ. เยาวราช	20,000	ข้าวต้ม-ห่านพะโล้
21	นำซิง	นางเซียมจู้ แซ่ต้ง	471-473 ถ. เยาวราช		หุฉลาม
22	ไชน่าทาวน์ สกาล่า	นายลภัสกิตต์ เกียรติกนก กุล	475-477 483-485 ถ.เยาวราช		อาหารตามสั่ง
23	ภัตตาคารหุ ฉลามไชน่า ทาวน์สกาล่า	นายลภัสกิตต์ เกียรติกนก กุล	483-485 ถ. เยาวราช	200,000	อาหาร-เครื่องดื่ม
24	ร้านอาหาร แต่จิว	นายสุทิน แซ่เล่า	531 ถ. เยาวราช		อาหารตามสั่ง
25	คิดซิ่นกัมหลง ฮ่องกง	นางลุยซ่า ฟาติมา ลำเลิศ สว่างรัตน์	517 ถ. เยาวราช		หุฉลาม
26	นายเอ็ก	นายประพฤษดิ์ ลำภศิริวัฒน์กุล	442 ถ. เยาวราช		ก๋วยจั๊บน้ำ
27	เดอะ แคน ตัน	นายวิชัยยุทธ วิชญพล	530 ถ. เยาวราช		ต้มยำ
28	เพียนเล้งหุ ฉลาม	นายกิตติธรรม มงคลพร อุดม	534-536 ถ. เยาวราช		อาหาร-เครื่องดื่ม

ที่	ชื่อร้าน	ชื่อผู้ถือใบอนุญาต	ที่อยู่	ทุนจดทะเบียน	หมายเหตุ
29	หุศลามเฉลิมบุรี (ต้าชิน)	นายวัลลภ อมรรัตน์พรรณ	540 ถ.เยาวราช		อาหาร-เครื่องดื่ม
30	หุศลามมหาชน	นายศุภรัษฎ์ วินัยแพทย์	570 ถ.เยาวราช	500,000	อาหาร-เครื่องดื่ม
31	หุศลามมหาชน	นายศุภรัษฎ์ วินัยแพทย์	570/ 2 ถ.เยาวราช	500,000	อาหาร-เครื่องดื่ม
32	ไต้เฮง	นายรณเชษฐ เจริญวิจิตร	67/4 ถ.วัดกัน 1	10,000	สุกี้ ยากี้
33	โรงแรมแกรนด์ไชน่าปรีนเซส	บ.แกรนด์ไชน่าเทรดดิ้ง จก.	215/1 ชั้น 8 ถ.เยาวราช แขวงสามพันวังค์		อาคาร เครื่องดื่ม
34	หมุยเลี้ยง	น.ส.ยูช้วน แซ่ตั้ง	507-509 ถ.เยาวราช แขวงสามพันวังค์		อาหาร เครื่องดื่ม
35	อึ้งเป็งซุง ลูกชิ้นปลา	นางกัลยา โชคบุญล้ำ	420 ถ.เยาวราช แขวงสามพันวังค์		ก๋วยเตี๋ยว
36	โรงแรมไชน่าทาวน์	บ.ไชน่าทาวน์ จก.	526 ชั้น 1 ถ.เยาวราช แขวงสามพันวังค์		อาคารและเครื่องดื่ม
37	บจ.ก๊วด ฟอ์ จูน ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	นายเจริญ คานีเยาว์ นายรานา ซิงห์ พาสรีชา	260 ถ.วานิช 1	200,000,000	ประกอบธุรกิจโรงแรมและภัตตาคาร
38	บจ.บาแลนน่า จำกัด	นายบรรภพ วงศ์เกียรติอรุณ	265 ถ.วานิช 1	1,000,000	ประกอบกิจการโรงแรม ภัตตาคาร บาร์ไนท์คลับ
39	บจ.พาร์ค รอยัล จำกัด	นายชัยยุทธ ศักดิ์จิระพงศ์ นายเทพฤทธิ์ ศักดิ์ถิ่นถุหล้า	266 ถ.วานิช 1	100,000,000	ประกอบธุรกิจโรงแรม ภัตตาคาร ธุรกิจให้เช่าห้องพัก เรือนพัก พร้อมอุปกรณ์ของใช้ต่างๆ
40	บจ.ศรีเกษนันท์ บรีวเวอรี่ จำกัด	นายวิชัย แสงเจริญตระกูล	274 ถ.วานิช 1	10,000,000	ภัตตาคาร
41	หจ.ภัตตาคารกรุงเทพ	ขาดส่งงบการเงิน ตั้งแต่ปี 2546	275 ถ.วานิช 1	100,000	ทำกิจการภัตตาคาร ซื้อขายเครื่องดื่มทุกชนิด
42	หส.หย่อมแก้ง หล่อภัตตาคาร	ขาดส่งงบการเงิน ตั้งแต่ปี 2542	277 ถ.วานิช 1	10,000	ประกอบกิจการค้าอาหารจีน

ที่	ชื่อร้าน	ชื่อผู้ถือใบอนุญาต	ที่อยู่	ทุนจดทะเบียน	หมายเหตุ
43	บจ.บ้านบาง เก่า จำกัด	นายอนันต์ ศรีโสมะสังข์จะ กุล	279 ถ.วานิช 1	30,000,000	ประกอบกิจการ โรงแรมภัตตาคาร บาร์ ไนท์คลับ โบว์ลิ่ง อาบ อบนวด โรงภาพยนตร์และโรง มโหรีสหพันธ์
44	บจ.เอ เจ้าพระยา ชาร์เตอร์ด จำกัด	นายพิเชษฐ เทิดเกียรติ มงคล	282 ถ.วานิช 1	5,000,000	ภัตตาคาร
45	บจ.อาร์เอช แอสโซซิเอตส์ จำกัด	เพิกถอนการจดทะเบียน และขาดส่งงบการเงิน ตั้งแต่ปี 2546	287 ถ.วานิช 1	3,000,000	ประกอบธุรกิจโรงแรม ภัตตาคาร
46	บจ.แกรนด์ไฮ น่า เทรดิง จำกัด	นางมนทกานต์ ธนิกวสิน (แก้วมีแสง)	288 ถ.วานิช 1	4,000,000	โรงแรม ที่พัก ที่มี บริการขายอาหาร
47	บจ.แอปปี เบล ลี จำกัด	น.ส.ชมพูนุท ทุดิยะกุล	290 ถ.วานิช 1	1,000,000	ให้บริการร้านอาหาร และเครื่องดื่ม
48	หจ.ภัตตาคาร ไต้รักอึ้ง	ขาดส่งงบการเงิน ตั้งแต่ปี 2546	291 ถ.วานิช 1	60,000	จำหน่ายอาหารและ สุราทุกชนิด
49	บจ.1818 พิริยะ จำกัด	น.ส.จิตติพร พิริยะเสาศักดิ์	292 ถ.วานิช 1	1,000,000	ประกอบกิจการ โรงแรม ภัตตาคาร บาร์ ไนท์คลับ
50	หจ.อาหาร เยาวราช	ขาดส่งงบการเงิน ตั้งแต่ปี 2546	293 ถ.วานิช 1	225,000	ขายอาหารจีน ฝรั่ง
51	หจ.ฮู่เทียน เหลา	ขาดส่งงบการเงิน ตั้งแต่ปี 2546	294 ถ.วานิช 1	110,000	จำหน่ายอาหารและ สุราทุกชนิด
52	หจ.ภัตตาคาร แก้วเทียนเหลา	ขาดส่งงบการเงิน ตั้งแต่ปี 2546	295 ถ.วานิช 1	-	จำหน่ายอาหารและ สุราทุกชนิด
53	บจ.นำ ชิง เรสเตอร์รองท์ จำกัด	น.ส.เซียงจู สิริลิ้ม	296 ถ.วานิช 1	200,000,000	ขายอาหาร รังนก หู ฉลาม
54	หจ.ภัตตาคาร กิมถะ	ขาดส่งงบการเงิน ตั้งแต่ปี 2542	301 ถ.วานิช 1	100,000	ทำการภัตตาคาร ขาย อาหาร เครื่องดื่มทุก ชนิด
55	บจ.ลักกี้ไฮเต็ล จำกัด	นายสำเร็จ บุตยบุญ	302 ถ.วานิช 1	10,000,000	โรงแรม ขายอาหาร และเครื่องดื่ม
56	บจ.เท็กซัสสุกี้ ยากิ บะหมี่ จำกัด	นายชัยยศ เตชะทวีวัฒน์	306 ถ.วานิช 1	1,460,000	ขายอาหารและ เครื่องดื่ม ภัตตาคาร

ที่	ชื่อร้าน	ชื่อผู้ถือใบอนุญาต	ที่อยู่	ทุนจดทะเบียน	หมายเหตุ
57	บจ.ภัตตาคาร นิวเท่งเทียน จำกัด	นายเชษชัย ศรีจางค์	308 ถ.วานิช 1	3,750,000	ขายอาหารและ เครื่องดืม (ภัตตาคาร)
58	หจ.ฮั่วเซ่งฮง เยาวราช	ไม่ระบุผู้ถือหุ้น	314 ถ.วานิช 1	1,000,000	ประกอบกิจการค้าขาย อาหารและเครื่องดืม ภัตตาคาร
59	บจ.เจ้าพระยา ดีเวลอปเมนต์ คอร์เปอร์เรชั่น จำกัด	นายยุทธชัย จรณะจิตต์	316 ถ.วานิช 1	120,000,000	โรงแรม ภัตตาคาร คาเฟ่ที่เรีย บาร์ ให้เช่า พื้นที่
60	บจ.จตุชล จำกัด	นายณัฐ ธนาเศรษฐวุฒิ	318 ถ.วานิช 1	10,000,000	โรงแรม ภัตตาคาร
61	หจ.สหจรรยา	ไม่ระบุผู้ถือหุ้น	321 ถ.วานิช 1	500,000	ภัตตาคาร
62	บจ.วันนะ จำกัด	นางทิพย์วรรณ จิรชนา นนท์	327 ถ.วานิช 1	30,000,000	โรงแรมและภัตตาคาร
63	หจ.ซีจันเหลา ภัตตาคาร	ขาดส่งงบการเงิน ตั้งแต่ปี 2546	328 ถ.วานิช 1	6,000	อาหารต่างๆ

ลำดับที่ 1 – 36 ข้อมูลจากเขตสัมพันธวงศ์

ลำดับที่ 37 – 63 ข้อมูลจากฐานข้อมูลนิติบุคคล สำนักข้อมูลธุรกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวง
พาณิชย์

ที่มา ผู้ให้ข้อมูล นายกิตติวัฒน์ หล้าหนัก 02-5474389 วันที่ 21 มกราคม 2554

5. แนวคิดวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

จากแผนแม่บทการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (ที่มา: <http://www.sme.go.th/SiteCollectionDocuments/>) ได้กล่าวถึงความสำคัญของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ว่าเป็นกลไกหลักในการเสริมสร้างความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจของประเทศโดยสร้างรายได้ให้แก่ประเทศ ก่อให้เกิดการจ้างงาน อีกทั้งเป็นเครื่องมือในการแก้ไขปัญหาความยากจน และในการสร้างสังคมผู้ประกอบการด้วยการสร้างผู้ประกอบการรายใหม่ จึงถือว่าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีบทบาทในการเป็นรากฐานของการพัฒนาเศรษฐกิจสังคมและวัฒนธรรมของประเทศที่มีความสำคัญ

ในปี 2553 การจ้างงานของประเทศไทยในกิจการทุกขนาดมีจำนวนรวมทั้งสิ้น 13,496,088 คน โดยร้อยละ 77.86 เป็นการจ้างงานในวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม แสดงให้เห็นถึงความสำคัญในการเป็นแหล่งการจ้างงานของประเทศเมื่อพิจารณาการจ้างงานของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจำแนกตามกลุ่มวิสาหกิจ พบว่าภาคบริการมีการจ้างงานสูงสุดคิดเป็นร้อยละ

35.82 ของการจ้างงานรวมส่วนภาคการผลิตและภาคการค้าและซ่อมบำรุงมีการจ้างงานร้อยละ 33.25 และร้อยละ 30.93 ของการจ้างงานรวมของประเทศตามลำดับ

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม ได้ให้คำจัดความวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium Enterprises) หรือ SMEs หมายถึง กิจการวิสาหกิจที่ครอบคลุมการประกอบกิจการ 3 ด้านหลักๆ คือ

1. การผลิต ครอบคลุมการผลิตภาคอุตสาหกรรม เหมืองแร่ และอาจรวมถึงการผลิตภาคการเกษตรกรรม โดยเฉพาะกิจการแปรรูปการเกษตร
2. การค้า ประกอบด้วย การค้าส่งและค้าปลีก ซึ่งรวมถึงการนำเข้าและการส่งออก
3. การบริการ เป็นกิจการที่สนับสนุนธุรกิจการผลิต การค้า และการอำนวยความสะดวกต่อการผลิต การค้าและการบริโภค เช่น การโรงแรม การท่องเที่ยว การซ่อมบำรุง การเก็บรักษา การขนส่ง บริการ เสริมสวย เป็นต้น

สรุปค่านิยามวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ได้ตามตารางที่ 2.2

ตารางที่ 2.2 นิยามของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศไทยโดยใช้เกณฑ์มูลค่าขั้นสูงของทรัพย์สินถาวร

ประเภท	ขนาดกลางและขนาดย่อม	ขนาดย่อม
การผลิต	ไม่เกิน 200 ล้านบาท	ไม่เกิน 50 ล้านบาท
การค้า		
- การค้าส่ง	ไม่เกิน 100 ล้านบาท	ไม่เกิน 50 ล้านบาท
- การค้าปลีก	ไม่เกิน 60 ล้านบาท	ไม่เกิน 30 ล้านบาท
การบริการ	ไม่เกิน 200 ล้านบาท	ไม่เกิน 50 ล้านบาท

5.1 ลักษณะของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมโดยลักษณะพื้นฐานแล้ว มีจุดเด่นและจุดด้อยเมื่อเทียบกับวิสาหกิจขนาดใหญ่ ดังนี้

5.1.1 จุดเด่นของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ความยืดหยุ่น วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไม่มีระบบการจัดการที่ซับซ้อนทำให้มีความคล่องตัวในการบริหารจัดการได้อย่างรวดเร็ว ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สามารถควบคุมดูแลกิจการของตนได้อย่างทั่วถึง ที่สำคัญคือ การดำเนินธุรกรรมในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการผลิตสินค้า การจัดจำหน่าย หรือการบริการ จะมีความยืดหยุ่นสูงสามารถปรับตัวให้เข้ากับสภาพทางการตลาดและเศรษฐกิจได้ง่าย สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคที่ต้องการการตอบสนองอย่างรวดเร็ว อีกทั้งการผลิตและการค้าที่สามารถปรับตัวให้มีความหลากหลายของรูปแบบหรือบริการมากกว่าการมุ่งเน้นปริมาณ ดังเช่น วิสาหกิจขนาดใหญ่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสามารถผลิตสินค้าจำนวนน้อยๆ ได้และผลิตสินค้าที่มีความแตกต่างจากสินค้าของผู้ผลิตรายอื่นสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเฉพาะได้

การเข้าและออกจากธุรกิจ เนื่องจากวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเป็นกิจการที่ไม่ต้องอาศัยเงินทุนมากนัก การเข้าสู่ธุรกิจนี้จึงกระทำได้ง่ายโดยเฉพาะในช่วงเริ่มต้นของการดำเนินงาน อีกทั้งเมื่อเกิดความผิดพลาดขึ้นในการดำเนินกิจการก็ไม่มีความเสี่ยงหายมากเกินไปและไม่ส่งผลกระทบต่อมากนักมีโอกาสในการฟื้นตัวได้ง่ายกว่าวิสาหกิจขนาดใหญ่

ความสามารถพัฒนาความชำนาญเฉพาะด้าน มีความสามารถในการพัฒนาความชำนาญเฉพาะด้านได้มีประสิทธิภาพมากกว่าผู้ประกอบการในวิสาหกิจขนาดใหญ่ เนื่องจากความได้เปรียบทั้งด้านขนาดและการดำเนินงาน รวมถึงการใช้เทคโนโลยีไม่ซ้ำซ้อนมาก สามารถเรียนรู้และพัฒนาได้อย่างรวดเร็วทั้งในส่วนของผู้ประกอบการและแรงงาน ทำให้สามารถพัฒนาคุณภาพและเจาะตลาดเฉพาะกลุ่มได้ง่าย

มีความอ่อนไหวต่อการเปลี่ยนแปลงต่ำกว่าวิสาหกิจขนาดใหญ่ ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมส่วนใหญ่ใช้เงินทุนของตนเองในการดำเนินธุรกิจ หากมีการเปลี่ยนแปลงทางการเงินจึงไม่มีผลกระทบเท่ากับวิสาหกิจขนาดใหญ่ซึ่งส่วนใหญ่พึ่งพิงเงินตราจากต่างประเทศ ดังนั้นหากมีปัญหาภาวะทางเศรษฐกิจ เช่น อัตราแลกเปลี่ยน ก่อให้เกิดภาระหนี้เพิ่มมากขึ้น ส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องและงบการเงินของกิจการน้อยกว่าธุรกิจขนาดใหญ่

5.1.2 จุดอ่อนของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ปัญหาทางการเงิน วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมส่วนใหญ่มีเงินทุนจำกัด และขาดหลักทรัพย์ในการค้ำประกันเงินกู้ ทำให้กิจการไม่สามารถพัฒนาในด้านต่างๆ ได้ รวมไปถึงอาจเป็นสาเหตุที่ทำให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมปิดกิจการ นอกจากนี้ยังประสบปัญหาในเรื่องความน่าเชื่อถือและความสามารถในการระดมเงินซึ่งมีอยู่ในระดับต่ำ ทำให้ส่วนใหญ่ไม่ได้รับเงินสนับสนุนจากสถาบันการเงิน

ปัญหาทางด้านการตลาดและการกระจายสินค้า ส่วนใหญ่มักตอบสนองความต้องการของตลาดในท้องถิ่นและตลาดในประเทศเป็นหลัก มีเพียงส่วนน้อยที่มีความรู้ทางด้านการตลาดต่างประเทศในระดับมาตรฐานสากล ทำให้ขาดศักยภาพในการมีตลาดเป็นของตนเอง โดยเฉพาะตลาดต่างประเทศ ซึ่งสามารถทำรายได้เป็นเงินตราต่างประเทศ เนื่องจากขาดวิสัยทัศน์ด้านการตลาด ขณะเดียวกันความได้เปรียบในเรื่องความสะดวกรวดเร็วในการคมนาคมขนส่ง ช่องทางในการจัดจำหน่าย ตลอดจนเปิดเสรีทางการค้า ทำให้อุตสาหกรรมขนาดใหญ่และสินค้าจากต่างประเทศเข้ามาแข่งขันกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเชิงของการตลาดต้นทุนและคุณภาพ

ปัญหาด้านแรงงาน ส่วนใหญ่พึ่งพิงแรงงานในระดับที่สูง ความผันผวนของปริมาณแรงงานและปัญหาการเข้าออกสูง ทำให้ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไม่สามารถใช้ศักยภาพสูงสุดของบุคลากรที่มีอยู่ได้ทันกับความต้องการและการแข่งขันของตลาดเป้าหมาย

ปัญหาด้านเทคโนโลยีการผลิต เนื่องจากเงินทุนที่จำกัด ทำให้ส่วนใหญ่ใช้เครื่องจักรเก่าซึ่งมีอายุงานนานและมีประสิทธิภาพการผลิตต่ำ ขณะเดียวกันมีปัญหาทางด้านแหล่งเงินทุนสนับสนุน จึงทำให้เกิดข้อจำกัดในการยกระดับความสามารถและการปรับตัวให้ทันกับความต้องการของตลาดโดยเฉพาะตลาดต่างประเทศ

ปัญหาทางด้านการจัดการ มักขาดความรู้ด้านการจัดการหรือการบริหารงานที่มีระบบ โดยเฉพาะด้านการตลาด กฎหมาย บัญชีและการเงิน ตลอดจนแรงงานสัมพันธ์ รวมไปถึงระบบบัญชีที่ไม่มีคุณภาพ นำไปสู่ความยากลำบากที่จะเสนองบการเงินเพื่อขอการสนับสนุนจากสถาบันการเงิน

ปัญหาทางด้านการวิจัยและพัฒนา การมีเงินทุนในการประกอบกิจการที่จำกัด ทำให้ต้องนำเงินไปใช้ในการประกอบการและเงินทุนหมุนเวียน อีกทั้งยังขาดบุคลากรที่มีความชำนาญในการวิจัยและพัฒนา จึงไม่มีการวิจัยและพัฒนาเท่าที่ควร

ปัญหาอื่นๆ นอกจากนี้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมยังประสบปัญหาในด้านอื่นๆ ได้แก่อำนาจต่อรองในการซื้อสินค้าจากผู้ผลิต ปัญหาการปรับปรุงคุณภาพสินค้า ขาดแหล่งสนับสนุนข้อมูล ข่าวสาร เทคโนโลยี ฯลฯ

5.2 การเข้าถึงแหล่งเงินทุนของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

จากการศึกษารวบรวมข้อมูลจากธนาคารแห่งประเทศไทยสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (สศค.)

กระทรวงการคลัง บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) กองทุนร่วมลงทุนเพื่อยกระดับ

ความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจไทย (บริหารจัดการโดยสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม) กองทุนรวมเพื่อร่วมลงทุนในวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวมวรรณ จำกัด) หรือ บลจ.วรรณ เป็นผู้จัดการกองทุน) และบริษัทหลักทรัพย์จัดการเงินร่วมลงทุน ข้าวกล้า จำกัด (บลท.ข้าวกล้า)

สอดคล้องกับแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ฉบับที่ 2 (พ.ศ.2550-2554) ได้ทำการวิเคราะห์สภาพปัญหาของผู้ประกอบการเดิม ไว้แต่ละด้านดังนี้

1. ปัญหาด้านการเงิน เป็นปัญหาที่ผู้ประกอบการส่วนมากประสบอยู่ ด้านหนึ่งมาจากตัวผู้ประกอบการเอง (Demand-side) คือขาดหลักทรัพย์ในการค้ำประกันสินเชื่อ ขาดเงินทุนในการเริ่มกิจการใหม่และขยายธุรกิจ ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องมาจากการขาดการบริหารจัดการที่ดี ขาดการจัดทำระบบบัญชีที่ดี ทำให้สถาบันการเงินต่างๆ ขาดความน่าเชื่อถือและมีความเสี่ยงในการปล่อยสินเชื่อ เป็นเหตุให้วิสาหกิจต้องพึ่งพาเงินกู้นอกระบบ และต้องจ่ายดอกเบี้ยในอัตราสูง วิสาหกิจส่วนหนึ่งที่เข้าถึงบริการการเงินจากสถาบันการเงินยังใช้แหล่งเงินที่เป็นสินเชื่อมากกว่าเงินทุนจากตลาดทุน จึงเป็นข้อจำกัดของการปรับปรุงกิจการหรือการเพิ่มประสิทธิภาพการลงทุนในระยะยาว รวมไปถึงการก่อให้เกิดปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ที่ยังเป็นอุปสรรคสำคัญของการเข้าถึงเงินกู้ในระบบธนาคารในปัจจุบัน ในส่วนของสถาบันการเงิน (Supply-Side) โดยทั่วไปยังไม่ให้ความสำคัญกับการปล่อยกู้ให้วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมากนัก นอกจากมองว่าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมีปัญหาดังเช่นที่กล่าวมาแล้ว ยังเนื่องมาจากการขาดหลักทรัพย์ค้ำประกัน ต้นทุนการดำเนินงานปล่อยสินเชื่อต่อรายสูง รวมทั้งกฎระเบียบจากภาครัฐในการตั้งสำรองการปล่อยกู้และการจัดทำประวัติการกู้ (Credit Bureau) ที่ค่อนข้างเข้มงวด นอกจากนี้ตลาดทุนเพื่อวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไม่ว่า จะเป็นกองทุนร่วมทุนซึ่งยังอยู่ในระยะเริ่มต้น และตลาดหลักทรัพย์ใหม่ (Mai)

ยังมีมูลค่าตลาดน้อย จึงไม่ดึงดูดนักลงทุนเท่าที่ควร และมีวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ที่มีความพร้อมเข้าสู่ตลาด Mai ไม่มากนัก

2. ปัญหาด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังขาดความรู้ในการประกอบธุรกิจ ทั้งทางด้านการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ การจัดการ การตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์และรูปแบบผลิตภัณฑ์ และขาดวิสัยทัศน์ในการพัฒนาที่ดี วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมบางส่วนขาดองค์ความรู้และคุณสมบัติที่ดีของความเป็นผู้ประกอบการ เช่น ความกล้าเสี่ยง กระตือรือร้น รักการเรียนรู้ รักความท้าทาย ความเป็นผู้นำ การควบคุมการดำเนินงานของตนเอง เป็นต้น

3. ปัญหาเทคโนโลยี ขาดการพัฒนาเทคโนโลยีให้สูงขึ้น ส่วนใหญ่ยังใช้เทคโนโลยีดั้งเดิม ไม่ซับซ้อน เนื่องจากลงทุนต่ำ หรือมีการใช้เครื่องจักรอย่างไม่มีประสิทธิภาพ จึงทำให้การผลิตของวิสาหกิจมีผลิตภาพต่ำ เสียเปรียบคู่แข่ง ทั้งนี้เพราะการใช้เครื่องจักรเก่า มีเทคโนโลยีที่ล้าสมัย ไม่สามารถสร้างนวัตกรรมของตนเองได้ ทำให้กระบวนการผลิตและการทำธุรกิจมีปัญหาและส่งผลต่อเนื่องไปถึงความสามารถในการแข่งขันด้านการตลาดที่ลดลง

4. ปัญหาด้านการตลาด กลุ่มวิสาหกิจทั่วไปประสบปัญหาทางการตลาดที่สำคัญ คือ ขาดความรู้ในการพัฒนาช่องทางการตลาด เนื่องจากวิสาหกิจทั่วไปใช้ช่องทางการตลาดแบบเดิมๆและมักไม่ได้ทำการตลาดเอง ทำให้ยากต่อการเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคที่ปัจจุบันมีความต้องการที่ซับซ้อนและหลากหลายยิ่งขึ้น ทำให้วิสาหกิจทั่วไปสูญเสียความได้เปรียบในการแข่งขัน อีกทั้งยังเป็นการผลิตเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดในท้องถิ่น หรือตลาดภายในประเทศเป็นหลัก ทำให้ไม่ทันกับยุคสมัยการเปิดเสรีทางการค้า และยังต้องเผชิญการแข่งขันจากสินค้าและบริการจากต่างประเทศที่เข้ามากับกระแสการเปิดการค้าเสรี

5. ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมส่วนใหญ่ยังมีปัญหาด้านการพัฒนาสินค้าและบริการให้ได้มาตรฐาน ทำให้มาตรฐานของสินค้าและบริการของกลุ่มวิสาหกิจทั่วไปไม่เป็นที่ยอมรับของตลาดและขาดการพัฒนาในรูปแบบสินค้าใหม่ๆ ทำให้สินค้าของกลุ่มวิสาหกิจทั่วไปไม่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงไปตลอดเวลาได้

6. ปัญหาด้านบุคลากร วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมส่วนใหญ่มีการใช้แรงงานที่มีพื้นฐานการศึกษาน้อย ไม่สามารถจ้างหรือรักษาแรงงานระดับช่างฝีมือ ช่างเทคนิคระดับกลางไว้ได้ ทำให้การพัฒนาแรงงานไม่มีความต่อเนื่อง ส่งผลกระทบต่อคุณภาพการผลิตสินค้าและบริการ จึงไม่สามารถผลิตสินค้าและบริการที่เน้นคุณภาพได้

7. ปัญหาด้านต้นทุนการผลิต โดยกลุ่มวิสาหกิจทั่วไปมีการใช้วัตถุดิบไม่มีคุณภาพ ขาดการพัฒนาวัตถุดิบ รวมทั้งไม่รู้แหล่งวัตถุดิบ และมีต้นทุนด้านโลจิสติกส์สูง มีผลให้สินค้าและบริการไม่มีคุณภาพ และมีต้นทุนในการผลิต การเก็บรักษา และการขนส่งที่สูง

8. ปัญหาในการเข้าถึงการบริการของรัฐ กลุ่มวิสาหกิจทั่วไปจำนวนมากเป็นการจัดตั้งกิจการที่มีรูปแบบไม่เป็นทางการ เช่น เป็นกิจการห้องแถว ไม่มีการจดทะเบียน ดังนั้นกิจการหรือโรงงานเหล่านี้ จึงค่อนข้างปิดตัวเองในการเข้ามาใช้การบริการของรัฐ หรือแม้แต่กิจการที่มีการจดทะเบียนถูกต้อง ก็มักไม่ค่อยจะเข้ามาเกี่ยวข้องกับหน่วยงานของรัฐ เนื่องจากปฏิบัติไม่ค่อยถูกต้องเกี่ยวกับการเสียภาษี การรักษาสภาพแวดล้อม รวมทั้งขาดข้อมูลด้านการเข้าถึงการบริการของรัฐ เช่น

ไม่รู้แหล่งที่ตั้ง ขาดความรู้เรื่องกฎระเบียบราชการ ขาดความรู้ความเข้าใจถึงบริการที่เหมาะสมกับกิจการของตน รวมทั้งมีทัศนคติที่ไม่ดีต่อระบบราชการ

สรุปได้ว่า งานวิจัยนี้จะเน้นที่ธุรกิจร้านอาหารที่ผู้ประกอบการธุรกิจมีทุนจดทะเบียนไม่เกิน 50 ล้านบาท เป็นธุรกิจขนาดย่อม ซึ่งเมื่อศึกษาข้อมูลตามแผนการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแล้วพบว่า ปัญหาส่วนใหญ่ที่ผู้ประกอบการพบคือ ปัญหาด้านการเงิน ปัญหาด้านการบริหารจัดการ ปัญหาด้านเทคโนโลยี ปัญหาด้านการตลาด ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ ปัญหาด้านบุคลากร ปัญหาด้านต้นทุนการผลิต และปัญหาในการเข้าถึงการบริการของภาครัฐ

6. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ผู้วิจัยได้ศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาแนวทางการส่งเสริมการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราช โดยนำเสนอตามหัวข้อและปีที่ตีพิมพ์ เพื่อให้เห็นความต่อเนื่องของงานวิจัยและเพื่อนำผลที่ได้มาใช้ประโยชน์ในการวิเคราะห์ และเป็นข้อมูลในการสรุปผลการวิจัยต่อไป

พัฒนา โพนไสว (2544) ได้ทำการศึกษาถึงปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการบริหารการเงินทุนหมุนเวียนของธุรกิจ SMEs : กรณีศึกษา ธุรกิจ SMEs เขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น การวิจัยครั้งนี้ มุ่งที่จะศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยและระดับของปัจจัยทางธุรกิจ พบว่า มี 5 ปัจจัย ได้แก่ บรรยากาศทางเศรษฐกิจ อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ อัตราดอกเบี้ย ภาวะการแข่งขันทางการตลาด และนโยบายภาษีอากรที่ส่งผลกระทบต่อการบริหารการเงินทุนหมุนเวียน ทั้ง 4 ประเภท ได้แก่ การบริหารเงินสด การบริหารหลักทรัพย์ระยะสั้นที่อยู่ในความต้องการของตลาด การบริหารลูกหนี้ และการบริหารสินค้าคงเหลือของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น เพื่อเป็นแนวทางในการบริหารจัดการการเงินทุนหมุนเวียนอย่างมีประสิทธิภาพในสภาพแวดล้อมทางธุรกิจปัจจุบัน เพื่อนำไปสู่ความยั่งยืนและความอยู่รอดต่อไปในอนาคตของธุรกิจ SMEs ผลการวิจัยพบว่า ภาวะการแข่งขันทางการตลาดมีผลกระทบต่อการบริหารการเงินทุนหมุนเวียนมากที่สุด และการบริหารเงินสดมีผลกระทบต่อการบริหารสินค้ามากที่สุด ดังนั้น ต้องมีการจัดงบประมาณเงินสดรายเดือน จัดระดับของเงินทุนหมุนเวียนให้เหมาะสม นำกำไรมาสร้างให้เกิดประโยชน์สูงสุด ลดการเบิกเงินเกินบัญชีธนาคาร

รชตพรรณ ยงพานิช (2544) ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านอาหารเพื่อสุขภาพ ในเขตอำเภอเมือง จ.เชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านอาหารเพื่อสุขภาพ ผลการศึกษาพบว่าธุรกิจร้านอาหารเป็นกิจการเจ้าของคนเดียว ลักษณะที่ตั้งเป็นห้องแถวชั้นเดียวขนาด 2 คูหา มีเงินลงทุนเริ่มแรกเท่ากับ 270,000 เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนค่าเช่า ค่าตกแต่งติดตั้ง และค่าซื้อวัสดุอุปกรณ์ของร้านอาหาร มีการจัดโครงสร้างองค์กรตามหน้าที่ และจากการวิเคราะห์ด้านการเงินพบว่า โครงการลงทุนร้านอาหารเพื่อสุขภาพ มีความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยมีระยะเวลาโครงการ 5 ปี จะมีความคุ้มค่าในการลงทุน คือ มีอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับ 64.99% ซึ่งมากกว่าผลตอบแทนทั่วไปในท้องตลาดในที่นี่จะใช้อัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำของธนาคารพาณิชย์ (3% ต่อปี) เป็นตัวแทนของอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนทั่วไป

ในตลาด มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 568,593 บาท ที่อัตราคิดลด 8% และมีระยะเวลาคืนทุน (PB) เพียง 1 ปีกับ 200 วัน

วันวิสา อัจฉริยวัตร (2545) ได้ทำการศึกษาในเชิงวิเคราะห์ความเสี่ยงเพื่อสนับสนุนการพัฒนาธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม มีวัตถุประสงค์จัดกลุ่มปัจจัยตามระดับความเสี่ยงและเพื่อประโยชน์ในการหาแนวทางการแก้ไขหรือลดความเสี่ยงได้อย่างเหมาะสม ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่ธนาคารใช้ในการตัดสินใจอนุมัติสินเชื่อมีค่อนข้างมาก เมื่อทำการวิเคราะห์แล้วจะพบว่า มีปัจจัยหลักๆ เพียง 3 ปัจจัย ที่ธนาคารควรจะใช้ความสนใจในการพิจารณาสินเชื่อเป็นพิเศษ คือ กฎหมายและข้อบังคับ ความรุนแรงของการแข่งขันและการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค ปัจจัยเหล่านี้นอกจากคุณสมบัติเฉพาะตัวที่มีความเสี่ยงมาก คือ ธนาคารไม่สามารถควบคุมและคาดการณ์ได้ อีกทั้งลักษณะของปัจจัยมีการเปลี่ยนแปลงบ่อยและมีความไม่ไหวมากแล้วนั้น และที่สำคัญปัจจัยดังกล่าวมีอิทธิพลต่อปัจจัยอื่น โดยสามารถส่งผลกระทบต่อปัจจัยตัวอื่นๆ อีกด้วย ดังนั้นการคัดเลือกปัจจัยที่จะนำมาเป็นปัจจัยหลักในการใช้ตัดสินใจอนุมัติสินเชื่อจึงเป็นสิ่งสำคัญ และจะนำไปสู่การบริหารสินเชื่ออย่างมีประสิทธิภาพเสริมสร้างความมั่นคงให้กับธนาคารพาณิชย์

สุปราณี วิชาสกาญจน์ (2545) ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของการลงทุนในธุรกิจสวนอาหาร บนถนนพระราม 3 มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความสำคัญและแนวโน้มการเจริญเติบโตของธุรกิจบริการด้านอาหารในเขตกรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นแนวทางในการสนับสนุนและส่งเสริมภาคธุรกิจ การศึกษาพบว่า ธุรกิจบริการด้านอาหารเป็นธุรกิจขนาดย่อมที่ใช้เงินทุนไม่มากนัก มีความสามารถในการปรับตัวให้เข้ากับภาวะเศรษฐกิจได้ดี เมื่อธุรกิจขยายตัวจะเป็นทางเลือกแก่ผู้บริโภคมากขึ้น โดยเฉพาะเขตกรุงเทพมหานครที่ผู้บริโภคมีพฤติกรรมการบริโภคอาหารนอกบ้านมากกว่าผู้บริโภคทั่วประเทศ หากพิจารณาตามศักยภาพของพื้นที่พระราม 3 ซึ่งกำลังพัฒนาไปสู่บทบาทของศูนย์กลางธุรกิจและพาณิชยกรรม จึงมีความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสวนอาหารบนถนนพระราม 3 การวิเคราะห์ทางการเงินเป็นการประเมินคุณค่าของโครงการ โดยใช้เกณฑ์การตัดสินใจลงทุน ได้แก่ จุดคุ้มทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ งวดเวลาคืนทุน และดัชนีการทำกำไร ซึ่งพิจารณาตามจำนวนผู้บริโภคที่เป็นตัวแปรสำคัญของธุรกิจ ผลการวิเคราะห์สรุปได้ว่า การลงทุนสวนอาหารจะคุ้มค่าเมื่อโครงการมีผลตอบแทนจากค่าเฉลี่ยของจำนวนผู้บริโภคในร้านอาหารสามแห่ง จำนวน 287คนต่อวัน และใช้ระยะเวลาในการดำเนินงานเพื่อให้ถึงจุดคุ้มทุนประมาณ 2.23 ปี

อกนิษฐ์ เกตุทิม (2550) ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนประกอบกิจการร้านอาหารประเภทแฟรนไชส์ “ร้านเย็นตาโฟเครื่องทรง อ.มัลลิการ์” มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนในธุรกิจอาหารประเภทก๋วยเตี๋ยว และอาหารไทยทั่วไปในห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ ในจังหวัดเชียงใหม่ การศึกษาด้านการจัดการพบว่า การดำเนินกิจการร้านเย็นตาโฟเครื่องทรง อ.มัลลิการ์ มีการดำเนินงานเป็นรูปแบบบริษัท มีการกำหนดเป้าหมาย การวางกลยุทธ์ การกำหนดวิสัยทัศน์ และพันธกิจขององค์กรในระยะสั้นและระยะยาว เพื่อที่จะบรรลุเป้าหมายขององค์กร และลักษณะงานหน้าที่ความรับผิดชอบไว้อย่างชัดเจนในแต่ละหน้าที่ เพื่อให้พนักงานแต่ละคนเข้าใจถึงหน้าที่ความรับผิดชอบของตนเอง ก่อนเริ่มปฏิบัติงาน และจากการวิเคราะห์ทางการเงินพบว่า มีความคุ้มค่าในการลงทุน เนื่องจากมีระยะเวลาคืนทุน 4 ปี 20 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิหลังสิ้นสุดโครงการ

371,460 บาทและอัตราผลตอบแทนภายในโครงการคือร้อยละ 10.38 ซึ่งสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมของธนาคารพาณิชย์ที่ปัจจุบันอยู่ในช่วงร้อยละ 8 เท่านั้น

วิศาลศรี แก้วกล้า (2551) ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจภัตตาคารไทยบนถนนสาทรใต้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงลักษณะโครงสร้างและสภาพการแข่งขันของธุรกิจภัตตาคารไทย รูปแบบของการบริหารจัดการที่เหมาะสม ตลอดจนโอกาส และความเป็นไปได้ในการลงทุนของธุรกิจภัตตาคารไทยบนถนนสาทรใต้ ผลการศึกษาพบว่าพฤติกรรมการใช้บริการภัตตาคารไทยของกลุ่มตัวอย่างทุกรายรู้จักภัตตาคารไทยโดยได้รับการแนะนำจากคนรู้จัก หรือขับรถผ่านภัตตาคารหรือค้นหาผ่านเว็บไซต์ด้วยตนเอง ปัจจัยสำคัญที่จูงใจให้ผู้บริโภคเลือกใช้บริการภัตตาคารไทยส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับรสชาติและบริการ ตลอดจนบรรยากาศและการตกแต่งร้าน ราคาไม่ใช่ปัจจัยหลักที่สำคัญในการตัดสินใจเลือกใช้บริการภัตตาคารไทย โดยเฉพาะกลุ่มตัวอย่างชาวต่างประเทศพบว่า ไม่มีผู้บริโภครายใดเลยที่ใช้ราคาเป็นปัจจัยในการตัดสินใจเลือกใช้บริการภัตตาคารไทย เมื่อพิจารณาถึงการใช้บริการภัตตาคารไทยพบว่า โดยเฉลี่ยแล้วกลุ่มตัวอย่างใช้บริการเดือนละ 1-2 ครั้ง จำนวนครั้งละ 2-3 คน โดยนิยมใช้บริการในวันเสาร์-อาทิตย์ และช่วงเวลาที่ใช้บริการคือช่วงเย็นถึงค่ำ หลังจาก 19.00 น.เป็นต้นไป

วัลลภา ศรีทองพิมพ์ และกัญญามน อินหว่าง (2552) ได้ทำการศึกษาถึงรูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมในเขตกรุงเทพมหานคร มหาวิทยาลัยเซนต์จอห์นโดยมีวัตถุประสงค์ ดังนี้ 1. เพื่อศึกษาทักษะในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม 2. เพื่อศึกษาลำดับความสำคัญของรูปแบบการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม 3. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับรูปแบบการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมและ 4. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่าง ทักษะในการประกอบธุรกิจกับรูปแบบการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม ผลการวิจัยพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 400 คน ส่วนใหญ่เป็นผู้หญิง มีอายุ 30-39 ปี อายุเฉลี่ยที่ 39 ปีส่วนใหญ่มีความชำนาญในการประกอบธุรกิจด้านการตลาดอยู่ในระดับมากที่สุดรูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความต้องการรูปแบบการพัฒนาศักยภาพอยู่ในระดับมาก 9 ประเด็นคือ 1. ท่านต้องการพัฒนาศักยภาพการประกอบธุรกิจโดยการรับข้อมูลข่าวสารด้านการบริหารธุรกิจ 2. ท่านต้องการพัฒนาศักยภาพการประกอบธุรกิจโดยการรับข้อมูลข่าวสารด้านเศรษฐกิจ 3. ท่านต้องการพัฒนาศักยภาพการประกอบธุรกิจโดยการรับข้อมูลข่าวสารด้านนโยบายภาครัฐ 4. ท่านต้องการพัฒนาศักยภาพการประกอบธุรกิจโดยการรับข้อมูลข่าวสารด้านเทคโนโลยีใหม่ ๆ 5. ท่านต้องการพัฒนาศักยภาพการประกอบธุรกิจโดยการรับข้อมูลข่าวสารด้านการแข่งขันในธุรกิจ 6. ท่านต้องการพัฒนาศักยภาพการประกอบธุรกิจโดยการเข้าร่วมกิจกรรมงานโชว์สินค้า 7. ท่านต้องการพัฒนาศักยภาพการประกอบธุรกิจโดยการฝึกอบรมจากสถานประกอบการ 8. ท่านต้องการพัฒนาศักยภาพการประกอบธุรกิจโดยการฝึกอบรมจากสถาบันการเงินและ 9. ท่านต้องการพัฒนาศักยภาพการประกอบธุรกิจโดยการใช้หลักสูตรระยะสั้น

ความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูลส่วนบุคคลกับรูปแบบการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ มีข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับ อายุ สถานภาพธุรกิจ ประเภทของธุรกิจ และขนาดของธุรกิจ ที่มีความสัมพันธ์กับรูปแบบการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ และสามารถทำนายผลได้ว่าทักษะในการประกอบ

ธุรกิจในการจัดซื้อ การจัดการทรัพยากรมนุษย์ การบัญชี และการตลาดจะส่งผลต่อรูปแบบการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการได้เป็นอย่างดี

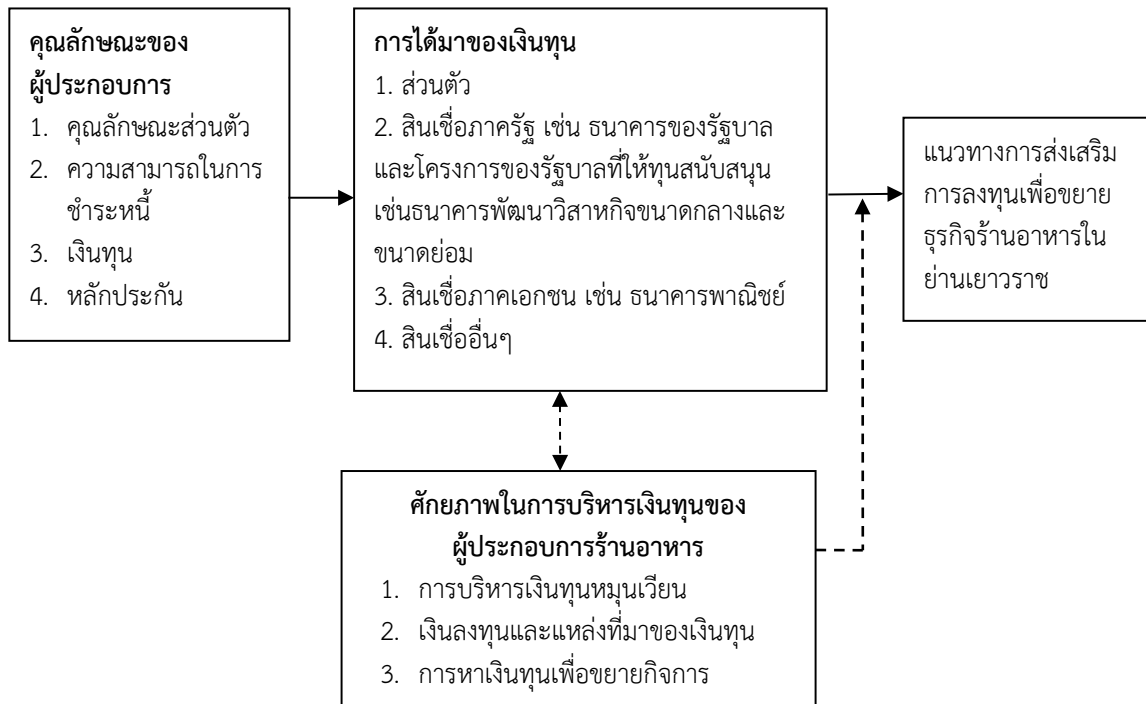
6.1 สรุปการทบทวนงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จากการทบทวนงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง จะเห็นว่าการที่จะสร้างแนวทางการส่งเสริมการลงทุนขยายธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราช ได้นั้น ธุรกิจจะต้องมีการวางแผนและมีเป้าหมายที่ชัดเจน รวมทั้งต้องมีการศึกษาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน รวมถึงพิจารณาถึงปัจจัยที่ธนาคารพาณิชย์มีการวิเคราะห์ความเสี่ยงเพื่อสนับสนุนการพัฒนาธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เพื่อที่จะหาแนวทางการแก้ไขหรือลดความเสี่ยงของธุรกิจ เพื่อธุรกิจจะได้เตรียมความพร้อมไว้ล่วงหน้า ซึ่งจากผลงานวิจัยทำให้ทราบว่า ปัจจัยที่ธนาคารใช้ในการตัดสินใจอนุมัติสินเชื่อมีค่อนข้างมาก เมื่อทำการวิเคราะห์แล้วจะพบว่า มีปัจจัยหลักๆ เพียง 3 ปัจจัย ที่ธนาคารควรจะใช้ความสนใจในการพิจารณาสินเชื่อเป็นพิเศษ คือ กฎหมายและข้อบังคับ ความรุนแรงของการแข่งขัน และการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค

นอกจากนี้งานวิจัยที่ผ่านมา มีทั้งการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนในภัตตาคาร และการลงทุนธุรกิจร้านอาหารในห้างสรรพสินค้า ส่วนใหญ่แล้วงานวิจัยจะศึกษาถึงลักษณะโครงสร้างและสภาพการแข่งขันของธุรกิจภัตตาคารไทย รูปแบบของการบริหารจัดการที่เหมาะสม ตลอดจนโอกาส และความเป็นไปได้ในการลงทุนของธุรกิจภัตตาคารไทย ส่วนใหญ่จะศึกษาถึงพฤติกรรมกรรมการใช้บริการภัตตาคารไทย ซึ่งผลของการวิจัยส่วนใหญ่รู้จักภัตตาคารไทยโดยได้รับการแนะนำจากคนรู้จัก หรือซัปรถผ่านภัตตาคารหรือค้นหาผ่านเว็บไซต์ด้วยตนเอง ปัจจัยสำคัญที่จูงใจให้ผู้บริโภคเลือกใช้บริการภัตตาคารไทยส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับรสชาติและการบริการ ตลอดจนบรรยากาศและการตกแต่งร้าน ราคาไม่ใช่ปัจจัยหลักที่สำคัญในการตัดสินใจเลือกใช้บริการภัตตาคารไทย โดยเฉพาะกลุ่มตัวอย่างชาวต่างประเทศพบว่า ไม่มีผู้บริโภคชายใดเลยที่ใช้ราคาเป็นปัจจัยในการตัดสินใจเลือกใช้บริการภัตตาคารไทย

7. กรอบแนวคิดในการวิจัย

การกำหนดกรอบแนวคิดงานวิจัยในครั้งนี้ เริ่มจากการศึกษาจากคุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราช ในการได้มาของเงินทุนจากแหล่งเงินทุนต่างๆ และศักยภาพในการบริหารเงินทุน ของผู้ประกอบการ เพื่อนำข้อมูลทั้งหมดมากำหนดเป็นแนวทางในการส่งเสริมการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช เพื่อให้ผู้ประกอบการที่มีความสนใจต้องการลงทุนในธุรกิจร้านอาหาร สามารถนำข้อมูลไปเป็นแนวทางในการลงทุน อีกทั้งเป็นข้อเสนอแนะให้กับสถาบันการเงินทั้งภาครัฐและเอกชน นำไปเป็นข้อมูลในการปล่อยสินเชื่อ โดยผู้วิจัยสามารถกำหนดเป็นกรอบแนวคิดดังนี้



ภาพที่ 2.1 กรอบแนวคิดในการทำวิจัย

บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย

งานวิจัยเรื่อง แนวทางการส่งเสริมการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช เป็นการวิจัยเพื่อค้นหาข้อเท็จจริง (Exploratory Research) โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อทราบการได้มาของเงินทุน และศักยภาพในการบริหารเงินลงทุนในธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช เพื่อได้แนวทางการส่งเสริมการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจร้านอาหาร ให้ผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารในปัจจุบันและผู้สนใจที่จะลงทุนในธุรกิจร้านอาหาร รวมทั้งเป็นข้อเสนอแนะให้กับสถาบันการเงินทั้งภาครัฐและเอกชนในการปล่อยสินเชื่อให้กับผู้ประกอบการ

ผู้วิจัยได้ใช้วิธีแบบผสมผสาน (Mixed Research) ระหว่างวิธีวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) โดยใช้วิธีการแจกแบบสอบถามกับผู้ประกอบการร้านอาหารในย่านเยาวราช เพื่อได้ข้อมูลการได้มาของเงินทุน และความต้องการในการขยายกิจการ และในวิธีการศึกษาเชิงคุณภาพ (Qualitative Study) ประกอบด้วย ข้อมูลเอกสารจากกระทรวงพาณิชย์ และการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักได้แก่ ผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารและผู้เชี่ยวชาญการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงินด้วยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก (In - Depth Interview) เพื่อให้ได้ข้อมูลด้านการบริหารเงินทุนของผู้ประกอบการและแนวทางการปล่อยสินเชื่อของผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการขออนุมัติสินเชื่อของสถาบันการเงินทั้งภาครัฐและเอกชน โดยผู้วิจัยได้กำหนดกระบวนการ ขั้นตอน รายละเอียดและวิธีการวิจัยดังต่อไปนี้

ขั้นตอนและวิธีดำเนินการวิจัย

เป็นการกำหนดขั้นตอนและวิธีการดำเนินการวิจัยให้สอดคล้องกับรูปแบบการวิจัย เพื่อเป็นแนวทางไปสู่วัตถุประสงค์ของการวิจัยที่มีความเที่ยงตรง มีความแม่นยำ และน่าเชื่อถือ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ระยะที่ 1 ศึกษาการได้มาของเงินทุนในธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช

วิธีวิจัยเชิงปริมาณโดยใช้แบบสอบถามถึงการได้มาของเงินทุนและความต้องการขยายกิจการร้านอาหารกับกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร และใช้การศึกษาเชิงคุณภาพ โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก (In - Depth Interview) กลุ่มผู้เชี่ยวชาญจากสถาบันการเงินภาครัฐและเอกชน เพื่อต้องการทราบถึงนโยบายการส่งเสริมการลงทุนของธุรกิจ SMEs

ระยะที่ 2 ศึกษาศักยภาพการบริหารเงินลงทุนของผู้ประกอบการร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช

เป็นการใช้วิธีการศึกษาเชิงคุณภาพ โดยใช้วิธีการศึกษาจาก 2 ส่วน ซึ่งได้แก่ ข้อมูลผลการดำเนินงานของธุรกิจร้านอาหารจากกระทรวงพาณิชย์ และการสัมภาษณ์เชิงลึก (In - Depth Interview) จากผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราช เพื่อให้ได้มาซึ่งวิธีการบริหารเงินลงทุนเพื่อให้เกิดผลตอบแทน

ระยะที่ 3 การกำหนดแนวทางการส่งเสริมการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช

เป็นการรวบรวมข้อมูลทั้งหมด จากแบบสอบถาม เอกสาร และแบบสัมภาษณ์ นำมาสังเคราะห์ เพื่อกำหนดแนวทางการส่งเสริมการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราช รายละเอียดแสดงไว้ในตารางที่ 3.1 ดังนี้

ตารางที่ 3.1 แนวทางการส่งเสริมการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราช

รายการ	ที่มาของข้อมูล	เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	การวิเคราะห์ผล
1. ศึกษาการได้มาของเงินลงทุนในธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช	1. ผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร 2. ผู้เชี่ยวชาญของสถาบันการเงินในการปล่อยสินเชื่อ	โดยใช้แบบสอบถามผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร จำนวน 50 ราย และสัมภาษณ์เชิงลึกผู้เชี่ยวชาญของสถาบันการเงินในการปล่อยสินเชื่อจำนวน 11 ราย	การวิเคราะห์เชิงปริมาณ การวิเคราะห์เชิงคุณภาพ
2. ศึกษาศักยภาพในการบริหารเงินทุนของธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช	1. ผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร 2. กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์	โดยใช้การสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราช จำนวน 10 ราย และเอกสารผลการดำเนินงานจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์	การวิเคราะห์เชิงคุณภาพ
3. การกำหนดแนวทางการส่งเสริมการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช	1. ผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร 2. ผู้เชี่ยวชาญของสถาบันการเงินในการปล่อยสินเชื่อ 3. กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์	รวบรวมข้อมูลที่ได้ทั้งหมดเพื่อทำการวิเคราะห์และสังเคราะห์	แนวทางหรือรูปแบบที่เหมาะสม

3.1 ขั้นตอนการวิจัยเชิงปริมาณ

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยในครั้งนี้คือ ผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราช เขตสัมพันธวงศ์ จำนวน 63 ร้าน คิดเป็นผู้ประกอบการทั้งหมด 63 คน (1 ร้าน : 1 คน) (ข้อมูลจากเขตสัมพันธวงศ์ วันที่ 6 สิงหาคม 2553, และกระทรวงพาณิชย์ วันที่ 21 ม.ค.54)

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยในครั้งนี้คือ ผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราช เขตสัมพันธวงศ์ จำนวนกลุ่มตัวอย่างได้มาจากการเทียบขนาดตารางจำนวนตัวอย่างและจำนวนประชากรของเครจซี่ มอร์แกน (Krejcie; & Morgan, 1970; อ้างอิงจาก พิเชิต ฤทธิ์จรูญ. 2549: 119) ได้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 52 คน ส่วนธีรวุฒิ เอกะกุล (2543) ใช้เกณฑ์โดยกำหนดเป็นร้อยละของประชากรในการพิจารณา ถ้าขนาดประชากรเป็นหลักร้อยละ ควรใช้กลุ่มตัวอย่างอย่างน้อย 25% คิดเป็นกลุ่มตัวอย่างไม่น้อยกว่า 42 คน แล้วจึงสุ่มอย่างง่าย (Simple Random Sampling) จำนวน 52 คน เพื่อความแกร่งของข้อมูล แต่เนื่องจากผู้ประกอบการร้านอาหารบางส่วนไม่สะดวกในการให้ข้อมูล จึงมีกลุ่มตัวอย่าง 50 คน ซึ่งก็มีจำนวนมากกว่าเกณฑ์ขั้นต่ำของธีรวุฒิ เอกะกุล

3.1.1 การสร้างและตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือ

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือ แบบสอบถาม โดยมีขั้นตอนการสร้างแบบสอบถามดังนี้

1. ศึกษาค้นคว้าจากบทความ หนังสือ เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจร้านอาหารและการส่งเสริมการลงทุน จากแนวคิดดังกล่าว ผู้วิจัยนำมาสร้างเป็นเป็นตารางโครงสร้างเนื้อหาของตัวแปรเกี่ยวกับธุรกิจร้านอาหารและการส่งเสริมการลงทุน

2. กำหนดนิยามและกรอบโครงสร้างตัวแปรที่ต้องการวัดและออกแบบเครื่องมือฉบับร่าง

3. ตรวจสอบความถูกต้อง ความครอบคลุมและความเหมาะสมของเครื่องมือที่สร้างขึ้น โดยนำเครื่องมือที่สร้างขึ้นไปให้ผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบความถูกต้องของภาษาและความสอดคล้องระหว่างข้อรายการกับนิยามเชิงปฏิบัติการในแต่ละตัวแปรเพื่อหาความเที่ยงตรงของเนื้อหา (Content Validity) โดยกำหนดคุณสมบัติของผู้ทรงคุณวุฒิ ดังนี้ (1) เป็นผู้ที่มีความรู้และมีความเชี่ยวชาญในเรื่องการตรวจสอบแบบสอบถาม เช่น อาจารย์ผู้สอนวิชาการวัดและประเมินผล การศึกษา จำนวน 1 คน (2) เป็นผู้มีความรู้และมีประสบการณ์เกี่ยวกับการส่งเสริมการลงทุนทางด้านธุรกิจร้านอาหาร อย่างน้อย 5 ปีขึ้นไป จำนวน 1 คน และ (3) เป็นผู้ที่มีความรู้และมีความเชี่ยวชาญในด้านภาษา จำนวน 1 คน รวมทั้งสิ้น 3 คน

4. คัดเลือกข้อคำถามที่มีค่าดัชนี IOC มากกว่า 0.50 จึงถือว่าข้อคำถามนั้นสอดคล้องกับจุดมุ่งหมายที่ต้องการวัด (ศิริชัย กาญจนาวาสี, 2550) เพื่อนำไปใช้ทดลองและคัดเลือกข้อคำถามที่มีค่าดัชนี IOC น้อยกว่า 0.50 ออกหรือปรับปรุงตามคำแนะนำของผู้เชี่ยวชาญ รายละเอียดแสดงไว้ในตารางที่ 2 ดังตารางที่ 3.2

ตารางที่ 3.2 ผลการพิจารณาคุณภาพของข้อรายการ

ข้อ	ข้อรายการ	ค่าดัชนีความ สอดคล้อง (IOC)
1	การขออนุญาตจัดตั้งสถานประกอบการ	1.00
2	การเสียภาษี (เหล้า บุหรี่ และเบียร์) ในอัตราสูง	0.67
3	ขาดเงินทุนหมุนเวียน	0.67
4	ขาดข่าวสารเรื่องแหล่งเงินทุน	0.67
5	ขาดความสามารถในการชำระหนี้	1.00
6	ขาดหลักประกัน	1.00
7	ขาดความรู้ด้านแผนธุรกิจ	1.00
8	ขาดความคิดริเริ่มสร้างสรรค์	1.00
9	ขาดความเป็นเอกลักษณ์ของร้าน	0.67
10	บุคลากรมีอัตราการเข้าออกสูง	1.00

5. ปรับปรุงภาษาที่ใช้ในคำถามแต่ละข้อและเพิ่มเติมข้อคำถามตามคำแนะนำของทรงคุณวุฒิ ดังตารางที่ 3.3

ตารางที่ 3.3 ข้อรายการที่ได้ปรับปรุงและเพิ่มเติมตามข้อเสนอแนะของผู้ทรงคุณวุฒิ

ข้อ	ข้อรายการเดิม	ข้อรายการที่ปรับตามคำแนะนำของผู้ทรงคุณวุฒิ
1	ขาดหลักประกัน	ขาดหลักประกันในการกู้ยืมเงิน
2	ขาดความเป็นเอกลักษณ์ของร้าน	ขาดเอกลักษณ์ของร้าน

6. นำเครื่องมือที่ผ่านการปรับปรุงแก้ไขมาตรวจสอบการสะกดคำผิด ภาษาที่ใช้และรูปแบบการพิมพ์ และนำแบบสอบถามไปทดลองใช้กับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 5 คน เพื่อตรวจสอบความเข้าใจในคำชี้แจงและความชัดเจนในข้อคำถามแล้วดำเนินการแก้ไขปรับปรุง

7. นำแบบสอบถามที่ปรับปรุงแก้ไขแล้วไปทดลองใช้กับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 30 คน เพื่อตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือ โดยวิเคราะห์ค่าความเที่ยง (Reliability) ด้วยวิธีประมาณค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (alpha coefficient) ของ Cronbach พบว่า มีค่าความเที่ยงทั้งฉบับเท่ากับ 0.81 แสดงว่า แบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นมีคุณภาพในระดับค่อนข้างสูง และมีความเหมาะสมที่จะนำไปใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

3.1.2 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการเก็บรวบรวมข้อมูลของการวิจัยเชิงปริมาณในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้นำแบบสอบถามที่ตรวจสอบความถูกต้องแล้ว ไปเก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการร้านอาหาร โดยมีขั้นตอนการดำเนินการดังนี้

1. รวบรวมกลุ่มของผู้ประกอบการร้านอาหาร
2. ผู้วิจัยทำหนังสือจากคณะวิทยาการจัดการ เพื่อแนบพร้อมไปกับแบบสอบถาม
3. ติดต่อประสานงานกับทางเขตสัมพันธวงศ์ และร้านอาหาร เพื่อนัดหมายในการขอความอนุเคราะห์ช่วยเหลืออำนวยความสะดวกในการแจกแบบสอบถาม และเก็บรวบรวมข้อมูล
4. ผู้วิจัยจะตรวจสอบความสมบูรณ์ของแบบสอบถาม หากพบว่าแบบสอบถามที่ได้รับไม่สมบูรณ์ ผู้วิจัยจะชี้แจงและให้ผู้ประกอบการร้านอาหารตอบคำถามให้ถูกต้องและสมบูรณ์
5. หลังจากได้แบบสอบถามกลับมาทั้งหมดแล้ว ผู้วิจัยทำการตรวจนับจำนวนแบบสอบถามที่ได้รับทั้งหมดอีกครั้งหนึ่ง
6. นำแบบสอบถามที่ได้ทั้งหมดมาบันทึกรหัส และนำไปวิเคราะห์ข้อมูลโดยโปรแกรมสำเร็จรูป

3.1.3 การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้

ผู้วิจัยแปลความหมายของข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) โดยพิจารณาจากระดับคะแนนเฉลี่ยตามเกณฑ์ที่จัดชั้นเท่านั้น (Class Interval) ซึ่งแบ่งเป็น 5 ระดับ ให้คะแนนตามกำหนดไว้ดังต่อไปนี้

ระดับมากที่สุด	ให้	5	คะแนน
ระดับมาก	ให้	4	คะแนน
ระดับปานกลาง	ให้	3	คะแนน
ระดับน้อย	ให้	2	คะแนน
ระดับน้อยที่สุด	ให้	1	คะแนน

นอกจากนี้ในการแปลความหมายของค่าเฉลี่ยที่ได้จากการวิเคราะห์ ดังนี้

$$\begin{aligned} \text{ความกว้างของอันตรภาคชั้น} &= \frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}} \\ &= \frac{5-1}{5} = 0.80 \end{aligned}$$

สำหรับเกณฑ์แปลความหมายค่าเฉลี่ยระดับความสำคัญของแต่ละด้าน กำหนดน้ำหนักคะแนนในการแบ่งชั้น (Class Interval) 5 ระดับเท่าๆ กัน ได้ดังนี้

คะแนนเฉลี่ย	4.20 – 5.00	มีมากที่สุด
คะแนนเฉลี่ย	3.40 – 4.19	มีมาก
คะแนนเฉลี่ย	2.60 – 3.39	มีปานกลาง
คะแนนเฉลี่ย	1.80 – 2.59	มีน้อย
คะแนนเฉลี่ย	1.00 – 1.79	มีน้อยที่สุด

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล คือ ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation : S.D.)

3.2 ขั้นตอนการวิจัยเชิงคุณภาพ

ผู้วิจัยได้ใช้วิธีการศึกษาเชิงคุณภาพ เพื่อตอบคำถามงานวิจัย 2 กลุ่ม ซึ่งถือว่าเป็นผู้ให้ข้อมูลหลัก (Key Informants) ได้แก่

กลุ่มที่ 1 ผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารจำนวน 10 คน ซึ่งมีข้อความเกี่ยวกับศักยภาพการบริหารเงินทุนของผู้ประกอบการร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช และผู้วิจัยจะเก็บข้อมูลดังกล่าว ด้วยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก และสังเกตการณ์การประกอบการธุรกิจร้านอาหาร

กลุ่มที่ 2 ผู้เชี่ยวชาญในการอนุมัติสินเชื่อของสถาบันการเงินทั้งภาครัฐและเอกชนจำนวน 11 คน ซึ่งมีข้อความเกี่ยวกับหลักเกณฑ์และวิธีการในการอนุมัติสินเชื่อธุรกิจร้านอาหาร SMEs และผู้วิจัยจะเก็บข้อมูลดังกล่าว ด้วยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก และวิเคราะห์เอกสาร

3.2.1 การสร้างและตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือ

การวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยใช้การศึกษาวิเคราะห์ และสังเคราะห์จากเอกสารที่เกี่ยวข้อง การสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ให้ข้อมูลหลักเป็นการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) โดยกำหนดประเด็นเพื่อใช้เป็นแนวทางในการสัมภาษณ์ ประกอบด้วย

1. ศึกษาทฤษฎี แนวคิด งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
2. การเรียนรู้จากงานวิจัยทั้งในและต่างประเทศ
3. การศึกษาวัตถุประสงค์ และกรอบแนวคิดของเรื่องที่วิจัย
4. นิยามศัพท์ปฏิบัติการ เพื่อกำหนดประเด็นการสัมภาษณ์ให้ครอบคลุม

ตามคำถามในการวิจัย

5. นำประเด็นหัวข้อการสัมภาษณ์เสนอเพื่อขอความเห็นชอบจากที่ปรึกษาและผู้ทรงคุณวุฒิ เพื่อตรวจสอบความเที่ยงตรงของเนื้อหา (Content Validity) ว่ามีความเหมาะสมและสมบูรณ์เพียงพอ เพื่อนำไปใช้เป็นแนวทางในการสัมภาษณ์ มีประเด็นคำถามในการสัมภาษณ์ ซึ่งเป็นคำถามปลายเปิด ได้แก่ การได้มาของเงินลงทุนในธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช แนวความคิดในการขยายกิจการของผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร ปัญหาและอุปสรรคในการขอสินเชื่อหรือเงินลงทุนในการดำเนินงาน ผลตอบแทนจากการบริหารเงินทุนในการดำเนินธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราชและข้อเสนอแนะในการให้ภาครัฐหรือเอกชน ช่วยส่งเสริมการลงทุน เพื่อขยายธุรกิจร้านอาหาร

6. นำไปให้ที่ปรึกษาและผู้เชี่ยวชาญตรวจสอบข้อความคำถามในแนวทางการสัมภาษณ์ โดยตรวจสอบปัจจัย ได้แก่ ความเป็นจริง (Realistic) ความน่าเชื่อถือ (Reliability) ตรง

ประเด็น (Relevancy) ความถูกต้องตามทฤษฎี (Validity) และครอบคลุมเนื้อหาทั้งหมดตามวัตถุประสงค์ของการวิจัยหรือไม่ เพื่อเป็นการตรวจสอบความครอบคลุมของคำถามและการตั้งประเด็นคำถามให้ได้ครบตามที่ต้องการและเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการวิจัยให้มากที่สุด ตลอดจนกระบวนการวิจัยแล้วนำมาปรับแก้ก่อนนำออกไปใช้จริง

3.2.2 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลการศึกษาเชิงคุณภาพ

การเก็บรวบรวมข้อมูลที่ใช้ในการศึกษางานวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยเริ่มต้นด้วยการค้นคว้าข้อมูลซึ่งเป็นการรวบรวมข้อมูลจากแหล่งข้อมูลต่างๆ จากทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อให้เป็นประโยชน์ต่อการกำหนดกรอบแนวคิดในการศึกษาวิจัย และกำหนดแนวทางในการตั้งคำถาม หลังจากค้นคว้าข้อมูลเชิงเอกสารจากแหล่งข้อมูลเรียบร้อยแล้วผู้วิจัยได้ดำเนินการรวบรวมข้อมูลจากผู้ให้ข้อมูลหลัก เพื่อให้ทราบถึงการได้มาของเงินลงทุน โดยแบ่งวิธีการรวบรวมข้อมูลเป็น 2 ประเภท ได้แก่

การสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ให้ข้อมูลหลัก (Key Informant) โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก (In – depth Interview) การสัมภาษณ์ผู้วิจัยใช้คำถามปลายเปิด เพื่อให้ผู้ให้ข้อมูลหลักจะแสดงความคิดเห็นได้โดยละเอียด ในการสัมภาษณ์ ผู้วิจัยได้ขออนุญาตทำการบันทึกเทปตลอดการสัมภาษณ์ เพื่อนำมาถอดเทปภายหลังและเป็นการช่วยให้ผู้วิจัยสามารถเก็บรวบรวมข้อมูลสำคัญได้ครบถ้วนทั้งหมด โดยแบ่งผู้ให้ข้อมูลหลักออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

กลุ่มที่ 1 ผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร ในย่านเยาวราช เขตสัมพันธวงศ์ 10 คน ได้แก่

1. น.ส.ชนิดา ลีลาสุขสันติกุล ร้านเล่าลือหูลามเยาวราช
2. นายวิญญู เหล่าเศรษฐศาสตร์ ร้านเจริญไทยซีฟู้ด
3. นางจิรวรรณ โสภณวัฒน์ ร้านหูลามอาจิว
4. น.ส.ยู่ชวน แซ่ตั้ง ร้านหมุยเลี้ยง
5. นางลุยซ่า ฟาติมา ล้าเลิศสว่างรัตน์ ร้านคิดซิ่นกัมหลง ฮ่องกง
6. นายประพทธี ลากศิริวัฒน์ ร้านนายเอ็ก
7. นายศุภชัย ตั้งใจอยู่ ภัตตาคารตั้งใจอยู่
8. นายประภาพร ขวาลากุล ภัตตาคารยิ้ม ยิ้ม
9. นายวิชัยยุทธ วิชญพล เดอะแคนตันเฮาส์
10. ผู้จัดการฝ่ายขาย โรงแรมไชน่าทาวน์

กลุ่มที่ 2 ผู้เชี่ยวชาญในการอนุมัติสินเชื่อของสถาบันการเงินทั้งภาครัฐและเอกชน แบ่งเป็น 2 กลุ่มคือ สถาบันการเงินภาครัฐ และสถาบันการเงินภาคเอกชน

2.1 สถาบันการเงินภาครัฐ ได้แก่

1.คุณลาวัลย์ สิงห์มณี ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย

2.คุณดำรงค์ ตั้งธนากาล รองผู้อำนวยการผู้ช่วยผู้บริหารฝ่ายสินเชื่อ 3 ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย

3.คุณณปภัช ศรีเมืองธน ผู้จัดการส่วนวินิจฉัยสถานประกอบการ 2 ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย

4.คุณอุทัยวัลย์ ภูขำ ผู้ช่วยผู้จัดการธนาคารออมสิน สาขาเจริญราษฎร์

2.2 สถาบันการเงินภาคเอกชน ได้แก่

1.คุณธนวัฒน์ มีลาภ รองผู้จัดการธุรกิจและการตลาด ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)

2.คุณโมกุล โปษยะพิสิษฐ์ ผู้อำนวยการฝ่ายลูกค้าผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดย่อม ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)

3.คุณสิริพล จิตรจง ผู้จัดการงานพัฒนาผลิตภัณฑ์ลูกค้าผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดย่อมอาวุโส ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)

4.คุณอรรถพร โรจน์เมธี ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าผู้ประกอบการ ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)

5.ดร.พจน์ ใจชาญสุกิจ ผู้จัดการบริหารประชาสัมพันธ์ ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)

6.คุณวัชรินทร์ จารุพูนผล ผู้จัดการเขตธุรกิจสาขา (บริการและลูกค้าสัมพันธ์) สำนักงานเขตธุรกิจสาขา 4 ธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน)

7.คุณดิศพร สุนทรนันท์ ผู้จัดการเขตพัฒนาธุรกิจ สนามเสือป่าเยาวราช ธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน)

3.2.3 การตรวจสอบข้อมูลจากการศึกษาเชิงคุณภาพ

หลังจากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลัก ผู้วิจัยได้นำข้อมูลที่ได้มาตรวจสอบเพื่อหาความสมบูรณ์ของข้อมูล เพื่อให้เกิดความมั่นใจในความเชื่อถือของข้อมูล ด้วยวิธีการตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้า (Triangular Check) จากแหล่งที่มาของข้อมูล ดังนี้

- ข้อมูลจากการทบทวนวรรณกรรม
- ข้อมูลจากผู้ให้ข้อมูลหลัก
- ข้อมูลจากผู้ทรงคุณวุฒิ / ผู้เชี่ยวชาญ

นอกจากการตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้าแล้ว ก่อนการวิเคราะห์ข้อมูลจะต้องประเมินว่าข้อมูลที่ได้อาจครบถ้วนและมีคุณภาพเพียงพอ

3.2.4 การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ

เป็นการวิเคราะห์ในเชิงพรรณนา (Descriptive) เป็นการบรรยายตามประเด็นคำถามการวิจัย ตามสภาพและปรากฏการณ์ที่มีอยู่

วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล และการกำหนดแนวทาง

หลังจากผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามและข้อมูลจากการสัมภาษณ์แล้ว ผู้วิจัยได้นำกรอบทฤษฎี “การวิเคราะห์สินเชื่อ นโยบายการวิเคราะห์สินเชื่อ (6 C’s) และการวิเคราะห์แหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุนมาเป็นการกำหนดแนวทาง

การนำเสนอข้อมูล

ผู้วิจัยจะนำเสนอข้อมูลที่ได้จากการวิจัย ภายหลังจากตรวจสอบข้อมูล และวิเคราะห์ข้อมูล โดยจะนำเสนอข้อมูลเชิงพรรณนา ประกอบกับ รูปภาพ ตาราง และแผนภาพ เพื่อสามารถตอบคำถามการวิจัย และให้ได้ผลงานวิจัยบรรลุตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้

บทที่ 4 ผลการวิจัย

งานวิจัยเรื่องแนวทางการส่งเสริมการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการได้มาของเงินทุน และพัฒนาศักยภาพในการบริหารเงินทุน รวมทั้งสร้างแนวทางการส่งเสริมการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช เนื่องจากการขยายกิจการการลงทุนในร้านอาหารโดยเฉพาะร้านอาหารขนาดเล็ก ไม่ว่าจะเป็นในรูปแบบการขยายสาขา การปรับปรุงกิจการ หรือการซื้ออุปกรณ์เพิ่มเติม มีข้อจำกัดในเรื่องของเงินทุน จำเป็นต้องใช้เงินทุนในการดำเนินกิจการ ดังนั้นเพื่อเป็นแนวทางให้ผู้ประกอบการใหม่ที่สนใจจะลงทุนและผู้ประกอบการเดิมที่ต้องการจะขยายกิจการทราบถึงแนวทางในการจัดหาเงินมาลงทุนในธุรกิจร้านอาหาร อีกทั้งเป็นข้อเสนอแนะให้กับสถาบันการเงินทั้งภาครัฐและเอกชนเพื่อเป็นข้อมูลในการพิจารณาปล่อยสินเชื่อ ให้กับนักลงทุนและผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารให้มีโอกาสเติบโต เกิดการขยายตัว และมีอัตราการลงทุนในธุรกิจนี้เพิ่มมากขึ้น

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ใช้การผสมผสานการวิจัย (Mix Research) ระหว่างการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) และวิธีการศึกษาเชิงคุณภาพ (Qualitative Study) ซึ่งผู้วิจัยเริ่มต้นจากการวิจัยเชิงปริมาณ โดยเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราช โดยใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อทราบถึงแหล่งที่มาของเงินทุนและแนวความคิดการขยายกิจการของธุรกิจร้านอาหาร นำข้อมูลที่ได้ไปประกอบกับการศึกษาเชิงคุณภาพ โดยเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In – depth Interview) กับผู้ให้ข้อมูลหลัก (Key Informants) ซึ่งประกอบด้วย กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร ข้อมูลด้านศักยภาพการบริหารเงินทุน และกลุ่มผู้เชี่ยวชาญด้านสินเชื่อของสถาบันการเงินภาครัฐและเอกชน เพื่อต้องการทราบถึงการได้มาของเงินทุน การบริหารเงินทุนของผู้ประกอบการร้านอาหารและ การส่งเสริมการลงทุนของธุรกิจร้านอาหาร SMEs

ผลจากการวิเคราะห์ข้อมูล ทั้ง 2 ประเภท สามารถตอบวัตถุประสงค์ของการวิจัย ได้ดังต่อไปนี้

- การได้มาของเงินทุนของธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราช
- ศักยภาพการบริหารเงินทุนของธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราช
- แนวทางการส่งเสริมการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช โดย

ผู้วิจัยขอเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลเป็น 3 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 การได้มาของเงินทุนของธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราช แบ่งเป็น 2 ส่วน

ส่วนที่ 1 วิจัยเชิงปริมาณโดยใช้แบบสอบถามการได้มาของเงินทุนและความต้องการขยายกิจการร้านอาหารกับกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร

ส่วนที่ 2 วิธีการศึกษาเชิงคุณภาพ โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก (In – Depth Interview) จากกลุ่มผู้เชี่ยวชาญด้านสินเชื่อของสถาบันการเงินภาครัฐและภาคเอกชน เพื่อต้องการทราบถึงแนวทางการอนุมัติสินเชื่อของธุรกิจ SMEs

ตอนที่ 2 ศักยภาพการบริหารเงินทุนของธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราช ด้วยวิธีการศึกษาเชิงคุณภาพ ผู้วิจัยได้ศึกษาข้อมูลจากการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) เอกสาร ผลการดำเนินงานของธุรกิจร้านอาหารโดยมีแหล่งที่มาของข้อมูลคือจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ประกอบกับการสัมภาษณ์เชิงลึก (In - Depth Interview) จากผู้ประกอบการร้านอาหารในย่านเยาวราช เพื่อให้ได้มาซึ่งศักยภาพในการบริหารเงินทุนเพื่อให้เกิดผลตอบแทน

ตอนที่ 3 กำหนดแนวทางและนำเสนอแนวทางการส่งเสริมการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช โดยการวิเคราะห์กรอบทฤษฎี การวิเคราะห์สินเชื่อ นโยบายการวิเคราะห์สินเชื่อ (6C's) และการวิเคราะห์แหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน เพื่อนำมาเป็นแนวทางในการส่งเสริมการลงทุนในธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช โดยกำหนดเป็น 3 ขั้นตอน ดังนี้

1. การวิเคราะห์สินเชื่อเชิงคุณภาพ (6C's)
2. การวิเคราะห์สินเชื่อเชิงปริมาณ
3. การส่งเสริมการลงทุน
 - วิเคราะห์แหล่งที่มาของเงินทุน
 - วิเคราะห์แหล่งใช้ไปของเงินทุน

เพื่อนำเสนอแนวทางการส่งเสริมการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช ที่ผู้ประกอบการและนักลงทุนที่สนใจในการลงทุนนำไปประยุกต์ใช้ได้จริง

ตอนที่ 1 ผลการศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อตอบวัตถุประสงค์ของการวิจัยข้อที่ 1 เพื่อศึกษาการได้มาของเงินทุนของธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราช

ส่วนที่ 1 วิธีวิจัยเชิงปริมาณ โดยใช้แบบสอบถามการได้มาของเงินทุนและความต้องการขยายกิจการร้านอาหารกับกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร โดยผู้วิจัยศึกษาทั้งการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการได้มาของเงินทุน ปัจจัยในการพิจารณาเลือกแหล่งเงินทุน ศักยภาพในการบริหารเงินทุนและปัญหาและอุปสรรคในการขยายธุรกิจ

ผลการวิเคราะห์และประมวลผลข้อมูลจากการวิจัยเชิงปริมาณ

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล การวิเคราะห์เชิงปริมาณ เพื่อตอบคำถามและวัตถุประสงค์จากงานวิจัยใน ตอนที่ 1 ศึกษาการได้มาของเงินทุนในธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช โดยผู้วิจัยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล ซึ่งการวิจัยในครั้งนี้ได้สอบถามกลุ่มตัวอย่าง โดยเก็บแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการร้านอาหารในย่านเยาวราช ทั้งหมด 50 ตัวอย่าง ผู้วิจัยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล ตามการคำนวณกลุ่มตัวอย่างที่กล่าวไว้ในเบื้องต้น โดยขอเสนอผลการวิเคราะห์ดังนี้

ผู้วิจัยขอเสนอผลการวิเคราะห์ที่ได้ เป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ความคิดเห็นจากแบบสอบถามผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช โดยแบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 7 ด้าน ได้แก่ 1.1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร 1.2. ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช 1.3. ข้อมูลเกี่ยวกับการได้มาและแหล่งเงินทุนในธุรกิจร้านอาหาร 1.4. ข้อมูลเกี่ยวกับการกู้เงินลงทุน 1.5. ข้อมูลเกี่ยวกับ

ศักยภาพการบริหารเงินทุน 1.6 ความต้องการขยายกิจการของผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร และ
1.7 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

ผลการวิเคราะห์

1.1. ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างผู้ตอบแบบสอบถาม

การวิเคราะห์ข้อมูลของผู้ประกอบการร้านอาหาร ประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับสถานภาพครอบครัว ระดับการศึกษา รายละเอียดตามตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (n = 50)	ร้อยละ
1.เพศ		
ชาย	27	54.00
หญิง	23	46.00
รวม	50	100.00
2.อายุ		
ระหว่าง 46 – 50 ปี	4	8.00
ระหว่าง 51 – 55 ปี	7	14.00
ระหว่าง 56 – 60 ปี	14	28.00
ระหว่าง 61 – 65 ปี	23	46.00
ระหว่าง 66 – 70 ปี	2	4.00
รวม	50	100.00
3.สถานภาพครอบครัว		
โสด	11	22.00
สมรส	36	72.00
หม้าย/หย่า/แยกกันอยู่	3	6.00
รวม	50	100.00
4. จำนวนบุตร		
ไม่มีบุตร	5	10.00
มีบุตร	45	90.00
จำแนกเป็น จำนวน 1 คน	8	16.00
จำนวน 2 คน	22	44.00
จำนวน 3 คน	10	20.00
จำนวน 4 คน	3	6.00
จำนวน 5 คน	2	4.00
รวม	50	100.00

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (n = 50)	ร้อยละ
4.ระดับการศึกษา		
ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.หรือเทียบเท่า	35	70.00
อนุปริญญา/ปวส.หรือเทียบเท่า/ปวท.	2	4.00
ปริญญาตรี	13	26.00
รวม	50	100.00

จากตารางที่ 4.1 พบว่ากลุ่มตัวอย่างผู้ตอบแบบสอบถาม เป็นผู้ชาย คิดเป็นร้อยละ 54.00 มากกว่าผู้หญิง ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 46.00 โดยส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 61-65 ปี คิดเป็นร้อยละ 46.00 รองลงมา มีอายุระหว่าง 56-60 ปี คิดเป็นร้อยละ 28.00 อีกทั้งกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ มีสถานภาพสมรส คิดเป็นร้อยละ 72.00 และมีบุตร คิดเป็นร้อยละ 90.00 เมื่อพิจารณาการศึกษา พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ สำเร็จการศึกษาต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. หรือเทียบเท่า คิดเป็นร้อยละ 70.00

1.2. ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช

ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับร้านอาหาร ประกอบด้วย รูปแบบการดำเนินงาน ผู้ก่อตั้งกิจการ ระยะเวลาในการดำเนินงาน จำนวนคนงาน เงินทุนหมุนเวียน สินทรัพย์ที่เป็นอุปกรณ์หรือเครื่องมือ เครื่องใช้ของกิจการ (ไม่รวมที่ดิน/สินทรัพย์ที่เช่าหรือเช่า) สรุปผลได้ดังตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช

ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับร้านอาหาร	จำนวน (n = 50)	ร้อยละ
1. รูปแบบการดำเนินธุรกิจร้านอาหาร SMEs		
เจ้าของคนเดียว	39	78.00
บริษัทจำกัด	11	22.00
2. ผู้ก่อตั้งกิจการร้านอาหาร SMEs		
ตนเอง	41	82.00
บรรพบุรุษ	9	18.00
3. ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจจนถึงปัจจุบัน		
ไม่เกิน 10 ปี	11	22.00
มากกว่า 10 – 20 ปี	26	52.00
มากกว่า 20 – 30 ปี	10	20.00
มากกว่า 30 ปีขึ้นไป	3	6.00

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับร้านอาหาร	จำนวน (n = 50)	ร้อยละ
4. จำนวนคนงานในธุรกิจร้านอาหาร SMEs		
น้อยกว่า 5 คน	13	26.00
5 – 10 คน	23	46.00
11 – 15 คน	5	10.00
มากกว่า 15 คน	9	18.00
5. เงินทุนหมุนเวียนโดยเฉลี่ยต่อเดือน		
ไม่เกิน 100,000 บาท	33	66.00
100,001- 500,000 บาท	16	32.00
500,001- 1,000,000 บาท	1	2.00
6. สินทรัพย์ที่เป็นอุปกรณ์หรือเครื่องมือเครื่องใช้ของกิจการ (ไม่รวมที่ดิน/สินทรัพย์ที่เช่าหรือเช่า)		
ไม่เกิน 1 ล้านบาท	33	66.00
มากกว่า 1-5 ล้านบาท	11	22.00
มากกว่า 5 – 10 ล้านบาท	5	10.00
มากกว่า 10 ล้านบาท	1	2.00
รวม	50	100.00

จากตารางที่ 4.2 พบว่าข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช เมื่อพิจารณา รูปแบบการดำเนินธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ จะดำเนินธุรกิจร้านอาหารแบบเจ้าของคนเดียว คิดเป็นร้อยละ 78.00 รองลงมา คือ บริษัทจำกัด คิดเป็นร้อยละ 22.00 เมื่อพิจารณาผู้ก่อตั้งกิจการร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นผู้ก่อตั้งกิจการร้านอาหาร คิดเป็นร้อยละ 82.00 รองลงมา คือ บรรพบุรุษ คิดเป็นร้อยละ 18.00 เมื่อพิจารณาระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช พบว่า ส่วนใหญ่ ดำเนินธุรกิจร้านอาหารเป็นระยะเวลาระหว่าง 10-20 ปี คิดเป็นร้อยละ 52.00 รองลงมา คือ ไม่เกิน 10 ปี คิดเป็นร้อยละ 22.00 เมื่อพิจารณาจำนวนคนงานในร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช พบว่า ส่วนใหญ่ มีจำนวนคนงาน ระหว่าง 5-10 คน คิดเป็นร้อยละ 46.00 รองลงมา คือ น้อยกว่า 5 คน คิดเป็นร้อยละ 26.00 เมื่อพิจารณาเงินทุนหมุนเวียนโดยเฉลี่ยต่อเดือน พบว่า ส่วนใหญ่ ไม่เกิน 100,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 66.00 รองลงมา คือ 100,001-500,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 32.00 เมื่อพิจารณาสินทรัพย์ที่เป็นอุปกรณ์หรือเครื่องมือเครื่องใช้ของกิจการ (ไม่รวมที่ดิน/สินทรัพย์ที่เช่าหรือเช่า) พบว่า ส่วนใหญ่ไม่เกิน 1 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 66.00 รองลงมาคือ 1-5 ล้าน คิดเป็นร้อยละ 22.00

1.3 ข้อมูลเกี่ยวกับการได้มาและแหล่งเงินทุนในธุรกิจร้านอาหาร

ข้อมูลเกี่ยวกับการได้มาของเงินทุนในธุรกิจร้านอาหาร ประกอบด้วย เงินลงทุนเริ่มแรกและแหล่งเงินทุน ดูรายละเอียดได้จาก ตารางที่ 4.3

ตารางที่ 4.3 ข้อมูลการได้มาและแหล่งเงินทุนในธุรกิจร้านอาหาร

ข้อมูลการได้มาและแหล่งเงินทุนในธุรกิจร้านอาหาร	จำนวน (n = 50)	ร้อยละ
1.เงินลงทุนเริ่มแรกในธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช		
ไม่เกิน 1 ล้านบาท	38	76.00
มากกว่า 1- 5 ล้านบาท	11	22.00
มากกว่า 5 – 10 ล้านบาท	1	2.00
2.แหล่งเงินทุนในธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช		
เงินทุนส่วนตัว	36	72.00
กู้จากธนาคารพาณิชย์	14	28.00
รวม	50	100.00

จากตารางที่ 4.3 พบว่าเงินลงทุนเริ่มแรกในธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราชส่วนใหญ่จะใช้เงินทุนไม่เกิน 1 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 76.00 รองลงมาคือ มากกว่า 1-5 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 22.00 และแหล่งเงินทุนในธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราชส่วนใหญ่ จะใช้เงินทุนส่วนตัว คิดเป็นร้อยละ 72.00 รองลงมาคือกู้จากธนาคารพาณิชย์คิดเป็นร้อยละ 28.00

1.4 ข้อมูลเกี่ยวกับการกู้เงินลงทุน

ข้อมูลเกี่ยวกับการกู้เงินมาลงทุน ประกอบด้วย เหตุผลในการเลือกแหล่งเงินทุน เหตุผลในการขอสินเชื่อ ลักษณะวงเงินกู้ จำนวนวงเงินที่ได้รับพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ ระยะเวลาการชำระคืนเงินกู้ และหลักฐานในการค้ำประกันเงินกู้

ตารางที่ 4.4 ข้อมูลเกี่ยวกับการกู้เงินลงทุน

ข้อมูลเกี่ยวกับการกู้เงินลงทุน	จำนวน (n = 14)	ร้อยละ
1.เหตุผลในการเลือกแหล่งเงินทุน		
ชื่อเสียงของสถาบันการเงิน	10	71.43
ความสะดวกในการใช้บริการ	4	28.57
2.เหตุผลในการขอสินเชื่อ		
เพื่อปรับปรุงกิจการ	4	28.57
เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน	10	71.43
3.ลักษณะของวงเงินกู้		
เบิกเกินบัญชี O/D (Overdraft Loan)	12	85.71
ระยะสั้น	2	14.29
4.จำนวนวงเงินที่ได้รับพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ		
ต่ำกว่า 1 ล้านบาท	10	71.43
1-10 ล้านบาท	4	28.57
5.ระยะเวลาการชำระคืนเงินกู้		
ต่ำกว่า 10 ปี	12	85.71
10-15 ปี	2	14.29
รวม	14	100.00
6.หลักฐานในการค้ำประกันเงินกู้ (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)		
อาคาร/โรงเรือน	5	29.41
พันธบัตร	9	52.94
เงินฝาก	3	17.65
รวม	17	100.00
7.วิธีการรับทราบข้อมูลเกี่ยวกับสถาบันการเงิน		
ติดต่อสินเชื่อด้วยตนเอง	1	7.14
ได้รับการชักชวนจากพนักงานของธนาคารหรือลูกค้ารายอื่น	3	21.44
ใช้บริการด้านอื่น ๆ ของธนาคารอยู่แล้ว	5	35.71
ไม่รับทราบข้อมูล	5	35.71
รวม	14	100.00
8.ระยะเวลาที่เป็นลูกค้าของสถาบันการเงิน		
6-10 ปี	7	63.64
มากกว่า 10 ปี	4	36.36
รวม	11	100.00

จากตารางที่ 4.4 กลุ่มตัวอย่างซึ่งเป็นผู้ประกอบธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช ส่วนที่ใช้แหล่งเงินลงทุนด้วยการขอสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ มีจำนวน 14 คน ซึ่งในจำนวนนี้ส่วนใหญ่มีเหตุผลในการเลือกแหล่งเงินทุนในการขอสินเชื่อด้วยการพิจารณาชื่อเสียงของสถาบันการเงิน คิดเป็นร้อยละ 71.43 รองลงมา คือความสะดวกในการใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 28.57 โดยการขอสินเชื่อส่วนใหญ่ เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน คิดเป็นร้อยละ 71.43 รองลงมา คือเพื่อปรับปรุงกิจการ คิดเป็นร้อยละ 28.57 ซึ่งส่วนใหญ่มีลักษณะของวงเงินกู้แบบเบิกเกินบัญชี O/D (Overdraft Loan) คิดเป็นร้อยละ 85.71 รองลงมา คือระยะสั้น คิดเป็นร้อยละ 14.29 จำนวนวงเงินที่ได้รับพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ ส่วนใหญ่ ต่ำกว่า 1 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 71.43 รองลงมาคือ 1-10 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 28.57 ซึ่งส่วนใหญ่มีระยะเวลาการชำระคืนเงินกู้ น้อยกว่า 10 ปี คิดเป็นร้อยละ 85.71 รองลงมา คือ 10-15 ปี คิดเป็นร้อยละ 14.29 หลักฐานในการค้ำประกันเงินกู้ ส่วนใหญ่ ใช้พันธบัตร คิดเป็นร้อยละ 52.94 รองลงมาคือ อาคาร/โรงเรือน คิดเป็นร้อยละ 29.41 วิธีการรับทราบข้อมูลเกี่ยวกับสถาบันการเงิน ส่วนใหญ่รับทราบเพราะใช้บริการด้านอื่น ๆ ของธนาคารอยู่แล้วและไม่ต้องการรับทราบข้อมูลเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 35.71 เท่ากัน รองลงมาคือได้รับการชักชวนจากพนักงานของธนาคารหรือลูกค้ารายอื่น คิดเป็นร้อยละ 21.44 ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าของสถาบันการเงินเป็นระยะเวลา 6-10 ปี คิดเป็นร้อยละ 63.64 รองลงมา คือมากกว่า 10 ปี คิดเป็นร้อยละ 36.36

1.5 ข้อมูลเกี่ยวกับศักยภาพการบริหารเงินทุน

ข้อมูลเกี่ยวกับศักยภาพการบริหารเงินทุน ประกอบด้วย รายรับเฉลี่ยต่อวัน รายจ่ายเฉลี่ยต่อวันมีรายละเอียดดังตารางที่ 4.5

ตารางที่ 4.5 ข้อมูลเกี่ยวกับศักยภาพการบริหารเงินทุน

ข้อมูลเกี่ยวกับศักยภาพการบริหารเงินทุน	จำนวน (n = 50)	ร้อยละ
1. รายรับเฉลี่ยต่อวัน		
ไม่เกิน 10,000 บาท	18	36.00
10,001-20,000 บาท	21	42.00
20,001-30,000 บาท	10	20.00
มากกว่า 30,000 บาท	1	2.00
2. รายจ่ายเฉลี่ยต่อวัน		
ไม่เกิน 10,000 บาท	31	62.00
10,001-20,000 บาท	16	32.00
20,001-30,000 บาท	3	6.00
รวม	50	100.00

ตารางที่ 4.5 (ต่อ)

ข้อมูลเกี่ยวกับศักยภาพการบริหารเงินทุน	จำนวน (n = 50)	ร้อยละ
3. รายจ่ายที่เกิดขึ้นส่วนใหญ่ถูกนำไปใช้ในเรื่อง (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)		
ค่าวัสดุดิบ	50	100.00
ค่าจ้าง	48	96.00
ดอกเบี้ยเงินกู้	12	24.00
รวม	100	
4. การบริหารเงินสด (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)		
เก็บเงินสดไว้ที่ร้าน	37	41.57
ฝากธนาคาร	27	30.34
สำรองเงินกรณีฉุกเฉิน	25	28.09
รวม	89	100.00

จากตารางที่ 4.5 พบว่า ธุรกิจส่วนใหญ่มีรายรับเฉลี่ยต่อวันในการดำเนินงานธุรกิจร้านอาหาร 10,001-20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 42.00 รองลงมาคือ ไม่เกิน 10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 36.00 รายจ่ายเฉลี่ยต่อวัน ส่วนใหญ่ไม่เกิน 10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 62.00 รองลงมาคือ 10,001-20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 32.00

รายจ่ายที่เกิดขึ้นส่วนใหญ่ถูกนำไปใช้ในเรื่องของวัสดุดิบ คิดเป็นร้อยละ 100.00 และค่าจ้างคนงาน คิดเป็นร้อยละ 96.00 ส่วนดอกเบี้ยเงินกู้ มีธุรกิจที่มีการกู้ยืมเงิน และมีจ่ายดอกเบี้ยที่ตรงเวลา และธุรกิจส่วนใหญ่มีการบริหารเงินสดหรือเงินทุนหมุนเวียน โดยส่วนใหญ่เก็บเงินสดไว้ที่ร้าน คิดเป็นร้อยละ 41.57 รองลงมาคือฝากธนาคาร คิดเป็นร้อยละ 30.34 และสำรองไว้กรณีฉุกเฉิน คิดเป็นร้อยละ 28.09

1.6 ด้านปัญหาและอุปสรรคการขยายกิจการของผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร

ปัญหาและอุปสรรคการขยายกิจการขยายกิจการของผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราชนั้น ประกอบด้วยปัจจัยต่างๆ ที่เป็นส่วนในการขยายกิจการ ประกอบด้วย การขออนุญาตจัดตั้ง การเสียภาษี เงินทุนหมุนเวียน ข่าวสาร ความสามารถในการชำระหนี้ หลักประกัน ความรู้แผนธุรกิจ รวมทั้งความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และความเป็นเอกลักษณ์ของร้าน

ตารางที่ 4.6 ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และปัญหาและอุปสรรคการขยายกิจการของผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร

ด้านปัญหาและอุปสรรคการขยายกิจการ	\bar{X}	S.D.	ระดับปัญหา	อันดับที่
1. การขออนุญาตจัดตั้งสถานประกอบการ	3.06	0.82	ปานกลาง	7
2. การเสียภาษี (เหล้า บุหรี่ และเบียร์) ในอัตราสูง	3.16	1.18	ปานกลาง	5
3. ขาดเงินทุนหมุนเวียน	3.24	0.98	ปานกลาง	4
4. ขาดข่าวสารเรื่องแหล่งเงินทุน	3.28	0.78	ปานกลาง	4
5. ขาดความสามารถในการชำระหนี้	2.94	1.19	ปานกลาง	8
6. ขาดหลักประกัน	3.40	1.14	มาก	2
7. ขาดความรู้ด้านการเขียนแผนธุรกิจ	3.60	0.95	มาก	1
8. ขาดความคิดริเริ่มสร้างสรรค์	3.14	0.97	ปานกลาง	6
9. ขาดความเป็นเอกลักษณ์ของร้าน	2.92	1.12	ปานกลาง	9
10. บุคลากรมีอัตราการเข้าออกสูง	3.34	1.33	ปานกลาง	3
รวม	3.98	0.79	มาก	

จากตารางที่ 4.6 แสดงว่า ปัญหาและอุปสรรคการขยายธุรกิจของผู้ประกอบการ ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.98 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.79 ($\bar{X} = 3.98$, S.D.= 0.79) และมีปัญหาและอุปสรรคการขยายธุรกิจ ใน 3 อันดับแรก คือขาดความรู้ด้านการเขียนแผนธุรกิจ อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.60 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน 0.95 ($\bar{X} = 3.60$, S.D.= 0.95) อยู่ในอันดับ 1 รองลงมามีค่าเฉลี่ยใกล้เคียงกันคือ ขาดหลักประกัน อยู่ในระดับมาก มีค่าเฉลี่ย 3.40 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.14 ($\bar{X} = 3.40$, S.D.= 1.14) อยู่ในอันดับที่ 2 และ บุคลากรมีอัตราการเข้าออกสูง อยู่ในระดับมาก ค่าเฉลี่ย 3.34 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.33 ($\bar{X} = 3.34$, S.D.= 1.33) อยู่ในอันดับที่ 3 ตามลำดับ ส่วนขาดความเป็นเอกลักษณ์ของร้านมีค่าเฉลี่ยน้อยที่สุด อยู่ในระดับปานกลาง ค่าเฉลี่ย 2.92 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน 1.12 ($\bar{X} = 2.92$, S.D.= 1.12)

1.7 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

ผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารแบบสอบถามปลายเปิดจำนวน 1 คน โดยให้ความเห็นว่าเหตุผลที่ไม่ขอกู้สถาบันการเงินเนื่องมาจาก ไม่มีสลิปเงินเดือน ธนาคารจึงไม่ให้กู้

ส่วนที่ 2 วิธีการศึกษาเชิงคุณภาพ โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก (In - Depth Interview) จากกลุ่มผู้เชี่ยวชาญด้านสินเชื่อของสถาบันการเงินภาครัฐและเอกชน เพื่อต้องการทราบถึงแนวทางการอนุมัติสินเชื่อของธุรกิจ SMEs

การวิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธีการศึกษาเชิงคุณภาพในส่วน of สถาบันการเงินภาครัฐและภาคเอกชนนี้ แบ่งเป็น 2 กลุ่ม ประกอบด้วยกลุ่มที่ 1 คือ ส่วนของสถาบันการเงินภาครัฐ ประกอบด้วย

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	สถาบันการเงิน	ตำแหน่ง
1	คุณลาวัลย์ สิงห์มณี	ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ
2	คุณดำรง ตั้งธนากาล	ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม	รองผู้อำนวยการผู้ช่วยผู้บริหารฝ่ายสินเชื่อ
3	คุณณปภัช ศรีเมืองธน	ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม	ผู้จัดการส่วนวินิจัยสถานประกอบการ 2
4	คุณอุทัยวัลย์ ภู่อำ	ธนาคารออมสิน สาขาเจริญราษฎร์	ผู้ช่วยผู้จัดการ

กลุ่มที่ 2 คือภาคเอกชน คือธนาคารพาณิชย์ ประกอบด้วย

ลำดับ	ชื่อ - สกุล	สถาบันการเงิน	ตำแหน่ง
1	คุณโมกุล โปษยะพิสิษฐ์	ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)	ผู้อำนวยการฝ่ายลูกค้าผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดย่อม
2	คุณสิริพล จิตรจง	ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)	ผู้จัดการงานพัฒนาผลิตภัณฑ์ลูกค้าผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดย่อมอาวุโส
3	คุณอรรถพร โรจน์เมธี	ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน)	ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายบริหารความสัมพันธ์ลูกค้าผู้ประกอบการ

4	ดร.พจน์ ใจชาญสุกิจ	ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)	ผู้จัดการบริหาร ประชาสัมพันธ์
5	คุณวัชรินทร์ จารุพูนผล	ธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน)	ผู้จัดการเขตธุรกิจสาขา (บริการและลูกค้าสัมพันธ์) สำนักงานเขตธุรกิจสาขา 4
6	คุณดิศพร สุนทรนันท์	ธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน)	ผู้จัดการเขตพัฒนาธุรกิจ สนามเสือป่าเยาวราช
7	คุณธนวัฒน์ มีลาภ	ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) สาขาพรานนก	รองผู้จัดการธุรกิจและ การตลาด

โดยผู้วิจัยได้ทำหนังสือขอเข้าพบและสัมภาษณ์จากคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต เพื่อนัดเวลาสัมภาษณ์ โดยได้มีการขออนุญาตบันทึกข้อมูลด้วยเทปเสียง ปรากฏว่าผู้ให้ข้อมูลทุกท่านให้การตอบรับ และยินดีให้ข้อมูลอย่างเต็มที่ เพื่อเป็นแนวทางในการส่งเสริมการลงทุน เพื่อขยายธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช

ผลการศึกษาเชิงคุณภาพ จะนำเสนอการสรุปความคิดเห็นของผู้ให้ข้อมูลหลักแต่ละท่าน ในรูปแบบการบรรยาย การสรุปตีความหมาย และการอ้างอิงคำพูดของผู้ให้ข้อมูลหลัก ตามวัตถุประสงค์ของการวิจัยดังนี้

2.1 แนวทางการได้มาของเงินทุน

จากการสัมภาษณ์ผู้บริหารและผู้เชี่ยวชาญทางด้านสินเชื่อและด้านบริหารลูกค้าสัมพันธ์ของทั้งธนาคารพาณิชย์ และธนาคารของรัฐนั้น สามารถสรุปตีความหมายในรูปแบบของการบรรยายได้ดังนี้

2.1.1 แนวทางหรือนโยบายการอนุมัติสินเชื่อสำหรับธุรกิจร้านอาหาร SMEs ของสถาบันการเงิน

ผู้ให้สัมภาษณ์ธนาคารกสิกรไทยจำกัด (มหาชน) กล่าวว่าเนื่องจากธุรกิจร้านอาหารเป็นธุรกิจที่มีจำนวนผู้ประกอบการค่อนข้างมากในตลาด SME ปัจจุบันโดยมีจำนวนประมาณ 58,549 ราย และมีจำนวนผู้ประกอบการรายใหม่ที่เพิ่มขึ้นทุกๆปี ดังนั้นจึงถือเป็นกลุ่มเป้าหมายกลุ่มหนึ่งของธนาคารที่มีความสำคัญ โดยปัจจุบันธนาคารมีฐานลูกค้าปัจจุบันธุรกิจร้านอาหารรวม 8,407 ราย แบ่งเป็นผู้ประกอบการขนาดเล็ก (ยอดขายมากกว่า 10 ล้านบาท) 1,188 ราย และผู้ประกอบการขนาดย่อม (ยอดขายต่ำกว่า 10 ล้านบาท) 7,219 ราย อย่างไรก็ตามผู้ให้สัมภาษณ์ธนาคารได้ให้ความเห็นในเชิงเปรียบเทียบโดยแบ่งกลุ่มเป้าหมายลูกค้าของธนาคารออกเป็น 2 หมวดตามลักษณะธุรกิจดังนี้

แบ่งตาม ลักษณะร้านค้า

1. ร้านอาหารต่างประเทศและร้านอาหารหรู มีสัดส่วน 10% ของตลาดทั้งหมด
2. ร้านอาหารรายย่อย(ไม่รวมธุรกิจร้านอาหารประเภทแผงลอยและรถเข็น) มีสัดส่วน 70% ของตลาดทั้งหมด

3. ร้านอาหารประเภทบริการด่วน(Quick Service Restaurant) มีสัดส่วน 20% ของตลาดทั้งหมด

แบ่งตาม สถานที่ขายอาหาร

4. ร้านอาหาร คือ อาคาร สถานที่ ที่มีโต๊ะหรือทางสาธารณะที่จัดไว้เพื่อประกอบหรือปรุงอาหารจนสำเร็จและจำหน่ายให้ผู้ซื้อสามารถบริโภคได้ทันที ซึ่งครอบคลุมถึงภัตตาคาร สวนอาหาร ร้านอาหารทั่วไป ห้องอาหารในโรงแรมและศูนย์อาหาร(Food Court)

5. แผงลอยจำหน่ายอาหาร มีข้อใดข้อหนึ่ง หรือ หลายข้อรวมกัน ดังนี้

1. แคร่ แท่น โต๊ะ แผง รถเข็น หรือพาหนะอื่นใดที่ขายอาหาร
2. มีสถานที่ตั้งอยู่บนพื้นที่ทางสาธารณะ
3. มีการขายเป็นประจำในบริเวณที่แน่นอน
4. มีการเตรียม ปรุง ประกอบจำหน่ายอาหาร ณ บริเวณที่ตั้งแผง
5. เป็นการจำหน่ายอาหารพร้อมบริโภค

ทั้งนี้เนื่องจากเป็นกลุ่มผู้ประกอบการที่มีจำนวนมากธนาคารจึงแบ่งนโยบายสนับสนุนเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่กลุ่มผู้ประกอบการร้านอาหารทั่วไป และกลุ่มผู้ประกอบการร้านอาหารใน Food Court โดยให้การสนับสนุนบริการทางการเงินแบบครบวงจรทั้งสินเชื่อ และบริการทางการเงินผ่านการสนับสนุนโครงการ K-SME Restaurant Credit

ผู้ให้สัมภาษณ์ธนาคารทหารไทยจำกัด (มหาชน) ให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่า ผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารควรต้องมีทะเบียนการค้า ถ้าไม่มีจะใช้รายงานทางการเงิน (Statement) ย้อนหลัง 2 ปี เอกสารอื่นใช้เหมือนการกู้ทั่วไป แต่เนื่องจากธุรกิจประเภทร้านอาหาร ความต้องการเงินทุนหมุนเวียนน้อย เพราะเป็นธุรกิจที่รับเงินสด

2.1.2 ประเภทการให้สินเชื่อสำหรับธุรกิจ SMEs ของสถาบันการเงิน

ผู้ให้สัมภาษณ์ธนาคารกสิกรไทยจำกัด (มหาชน) กล่าวว่าประเภทการให้สินเชื่อสำหรับธุรกิจร้านอาหารโดยทั่วไป จะพิจารณาจาก

1. พิจารณาความต้องการลูกค้าว่าธุรกิจเป็นธุรกิจเพิ่งเริ่มต้น, ขยายกิจการ, ปรับปรุงตกแต่ง, ไถ่ถอนจากสถาบันการเงินอื่น และหมุนเวียนในกิจการ เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นความต้องการเพื่อลงทุนในธุรกิจมากกว่าหมุนเวียน เพราะธุรกิจส่วนใหญ่ใช้เงินสดในการดำเนินกิจการโดยอาจมีธุรกิจร้านอาหารขนาดใหญ่บางร้านที่อาจมีความต้องการวงเงินหมุนเวียน โดยสัดส่วนปัจจุบันมีความต้องการ Loan 75% และ OD ประมาณ 25%

2. พิจารณาข้อจำกัดลูกค้า ส่วนใหญ่มีการนำวงเงินเพื่อใช้ขยายสาขาหรือปรับปรุงร้าน ซึ่งอาจทำให้ขาดสภาพคล่องในช่วงเริ่มต้นผ่อนชำระ เนื่องจากร้านจำเป็นต้องปิดกิจการในช่วงปรับปรุง จึงไม่มีรายได้ในการสนับสนุน

ดังนั้นธนาคารกสิกรไทยจึงมีการออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อความเหมาะสมโดยให้วงเงินกู้ระยะยาว 5 ปี และให้ระยะเวลาปลอดหนี้ 3 เดือน ทั้งนี้ยังสามารถนำเงินที่ผ่อนชำระไปแล้ว เพิ่มวงเงินพิเศษเพื่อใช้หมุนเวียนได้ กรณีมีความจำเป็นต้องหมุนเวียน

ผู้ให้สัมภาษณ์ธนาคารทหารไทยจำกัด (มหาชน) ให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่า ธนาคารทหารไทยมีบริการสินเชื่อ SME 3 เท่า สามารถขอได้ทั้งวงเงินกู้ และวงเงินเบิกเกินบัญชี (O/D) โดยวงเงินกู้จะขอในส่วนที่ตกแต่งร้านเพิ่มเติม และเงินเบิกเกินบัญชี โดยส่วนใหญ่จะใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ

2.1.3 ขอบเขตการให้สินเชื่อ ธุรกิจร้านอาหาร SMEs ของสถาบันการเงิน

ผู้ให้สัมภาษณ์ธนาคารกสิกรไทยจำกัด (มหาชน) กล่าวว่ากรณีแบ่งตามขอบเขตธนาคารให้การสนับสนุนตามสถานะของธุรกิจดังนี้

กลุ่มเริ่มต้นธุรกิจ : สำหรับผู้มีประสบการณ์ 1-3 ปี โดยให้การสนับสนุนทั้งแบบมีหลักประกันและไม่มีหลักประกันวงเงิน เพื่อวัตถุประสงค์ลงทุนเริ่มต้นธุรกิจ ทั้งวงเงิน กู้และวงเงินเบิกเกินบัญชีสูงสุด 5 ล้านบาท แบบมีหลักประกัน และ 0.5 ล้านบาทแบบไม่มีหลักประกัน

กลุ่มธุรกิจเติบโต : สำหรับผู้มีประสบการณ์ 3 ปีขึ้นไป โดยให้การสนับสนุนทั้งแบบมีหลักประกันและไม่มีหลักประกันวงเงิน เพื่อวัตถุประสงค์ขยายกิจการและปรับปรุงตกแต่ง ทั้งวงเงินกู้และวงเงินเบิกเกินบัญชีสูงสุด 15 ล้านบาท แบบมีหลักประกัน และ 4 ล้านบาทแบบไม่มีหลักประกัน

อย่างไรก็ตามลูกค้าที่ขอสินเชื่อแบบไม่มีหลักประกันต้องอ้างอิงเอกสารประกอบการค้าเช่นทะเบียนการค้าหรือเอกสารอื่นๆ พร้อมพิสูจน์รายได้ผ่านการเดินบัญชี ตามหลักเกณฑ์ของธนาคาร

2.1.4 ข้อเสนอแนะสำหรับธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในการเตรียมตัวขอสินเชื่อกับสถาบันการเงิน

ผู้ให้สัมภาษณ์ธนาคารกสิกรไทยจำกัด (มหาชน) กล่าวว่า

1. ต้องมีวัตถุประสงค์ที่ชัดเจนเช่น กู้เพื่อเริ่มต้นธุรกิจ ขยายกิจการปรับปรุงตกแต่ง หรือหมุนเวียนในกิจการ
2. ต้องมีความสามารถในการชำระหนี้โดยพิจารณาจากรายได้ และภาระหนี้สิน

3. มีสถานที่ประกอบกิจการร้านอาหารที่ชัดเจน สามารถพิสูจน์ได้ นอกเหนือจากนี้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ปกติธนาคารทั้งแบบมีหลักประกัน และไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน

ผู้ให้สัมภาษณ์ธนาคารทหารไทยจำกัด (มหาชน) ให้ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมว่า ธุรกิจร้านอาหารควรจะต้องมีการหมุนเวียนบัญชีที่ดี ไม่มีปัญหาด้านเช็คคืน หรือติด Black List

2.1.5 หลักเกณฑ์การพิจารณาให้สินเชื่อสำหรับธุรกิจร้านอาหาร SMEs ของสถาบันการเงิน

ผู้ให้สัมภาษณ์ธนาคารกสิกรไทยจำกัด (มหาชน) กล่าวว่า

- ต้องดำเนินการธุรกิจร้านอาหารอย่างน้อย 1 ปี หรือมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจร้านอาหารอย่างน้อย 3 ปี
- มีประวัติการเงินดีโดยไม่เคยเป็น NPL หรือไม่เคยทำสัญญาปรับโครงสร้างหนี้กับสถาบันการเงินใดและไม่มีประวัติค้างชำระเกิน 30 วันย้อนหลัง 1ปี

- อายุ 20 – 65 ปี
- มีรายได้ที่สามารถพิสูจน์ได้
- รายได้เพียงพอต่อการผ่อนชำระต่อเดือน

ทั้งนี้รับสิทธิพิเศษสำหรับร้านค้าที่ใช้บริการ เครื่องรูดบัตรเครดิตไทย (EDC) สำหรับอัตราดอกเบี้ยพิเศษวงเงินส่วนเพิ่มหลังผ่อนชำระเงินกู้ 3 เดือน

2.1.6 ธุรกิจร้านอาหาร SMEs ต้องมีการเตรียมความพร้อมอย่างไร ในการขอกู้เงินจากสถาบันการเงิน

ผู้ให้สัมภาษณ์ธนาคารกสิกรไทยจำกัด (มหาชน) กล่าวว่า การเตรียมความพร้อมของธุรกิจร้านอาหารเป็นการเตรียมความพร้อมเช่นเดียวกับธุรกิจอื่นๆ โดยมีหลักเกณฑ์ทั่วไปดังนี้

- พิสูจน์การมีตัวตนของร้านอาหารโดยอ้างอิงจากเอกสารต่างๆ และรูปถ่าย
- ตรวจสอบประวัติทางการเงินดี โดยพิจารณาจากเครดิตบูโร
- พิจารณารายได้จากการเดินบัญชีย้อนหลัง 6 เดือนหรือเอกสารทางการค้า

ต่างๆ

- คุณสมบัติผู้กู้เบื้องต้นไม่ขัดต่อนโยบายธนาคาร

ทั้งนี้ลูกค้าที่มีการเตรียมความพร้อมดีย่อมสร้างโอกาสในการพิจารณาสินเชื่อที่รวดเร็วและสะดวกมากขึ้น ผู้กู้จึงต้องมีการเตรียมความพร้อม โดยสามารถขอคำแนะนำผ่านเจ้าหน้าที่ธนาคาร

ผู้ให้สัมภาษณ์ธนาคารทหารไทยจำกัด (มหาชน) ให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่า ผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารจะต้องมีการจัดการที่ดี มีวินัยในการบริหารเงินทุนหมุนเวียน มีระบบบัญชีรับจ่ายที่มีประสิทธิภาพ

2.1.7 ขั้นตอนในการขออนุมัติสินเชื่อของสถาบันการเงิน

ผู้ให้สัมภาษณ์ธนาคารกสิกรไทยจำกัด (มหาชน) กล่าวว่า

- ติดต่อเจ้าหน้าที่สาขาหรือเจ้าหน้าที่ธุรกิจลูกค้าประกอบการ
- เตรียมเอกสารเพื่อพิจารณาสินเชื่อ เช่น เอกสารการค้า, Statement, รูป

ถ่ายกิจการ เป็นต้น

- ยื่นใบสมัครและยื่นประเมินราคาหลักประกัน พร้อมเอกสารประกอบการ

สมัคร

- รอผลการอนุมัติภายใน 48 ชม.
- ลูกค้าเซ็นสัญญาเพื่อตั้งวงเงิน
- ผ่อนชำระตามกระบวนการปกติ

ทั้งนี้ลูกค้าสำหรับธุรกิจร้านอาหารสามารถขอวงเงินส่วนเพิ่มได้หลังการผ่อนชำระไปแล้วอย่างน้อย 3 เดือนเพื่อใช้หมุนเวียนในกิจการ โดยวงเงินต้องไม่เกิน 30% ของวงเงินที่ขอเดิม โดยไม่จำเป็นต้องยื่นเอกสารการสมัครใช้บริการใหม่

ผู้ให้สัมภาษณ์ธนาคารทหารไทยจำกัด (มหาชน) ให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่า ขั้นตอนในการขออนุมัติสินเชื่อ นั้น จะมี 4 ขั้นตอนคือ 1. ยื่นเอกสาร 2. ส่งเรื่องเพื่อพิจารณา 3. แจ้งผลอนุมัติ/

ปฏิเสธ ถ้าเป็นหลักทรัพย์ที่เป็นที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ต้องนัดประเมินก่อน 4. ตั้งวงเงินและเบิกใช้ได้ใช้เวลา 15 วัน

2.1.8 ความเสี่ยงการปล่อยสินเชื่อสำหรับธุรกิจ SMEs

ผู้ให้สัมภาษณ์ธนาคารกสิกรไทยจำกัด (มหาชน) กล่าวว่าสำหรับธุรกิจร้านอาหารจำเป็นต้องพิจารณาความเสี่ยงเพิ่มเติมจากสินเชื่อปกติดังนี้

1. ความเสี่ยงด้านการดำเนินธุรกิจโดยธุรกิจจำเป็นต้องมีประสบการณ์ทั้งผู้ประกอบการและพ่อครัว ดังนั้นธนาคารจึงต้องพิจารณาคุณสมบัติผู้กู้โดยต้องมีประสบการณ์อย่างน้อย 1 ปี หรือต้องมีประสบการณ์อื่นๆที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจร้านอาหาร 3 ปี

2. ความเสี่ยงด้านวัตถุประสงค์ในการใช้วงเงิน ทั้งนี้เนื่องจากธุรกิจส่วนใหญ่ใช้เงินสดในการหมุนเวียนกิจการทั้งในส่วนของขารับและขาจ่าย ดังนั้นธุรกิจที่ขอสินเชื่อจำเป็นต้องมีวัตถุประสงค์ในการใช้วงเงินที่ชัดเจน เช่น เริ่มต้นกิจการ ปรับปรุงตกแต่ง ขยายร้านค้า เป็นต้น

3. ความเสี่ยงด้านการชำระหนี้ โดยธนาคารต้องพิจารณารายได้ของธุรกิจประกอบกับภาระหนี้สิน โดยต้องมีรายได้สุทธิสูงกว่าหนี้สินที่ต้องชำระต่อเดือน

ผู้ให้สัมภาษณ์ธนาคารทหารไทยจำกัด (มหาชน) ให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่า การลดความเสี่ยงไม่ให้เกิดหนี้สูญนั้นจะต้องพิจารณาประวัติการใช้บัญชีของลูกค้า และดูด้านหลักประกันกับมูลค่าหนี้ว่าคุ้มค่ากันหรือไม่

2.1.9 แนวโน้มการอนุมัติสินเชื่อให้กับธุรกิจ SMEs ในปัจจุบันของสถาบันการเงิน

ผู้ให้สัมภาษณ์ธนาคารกสิกรไทยจำกัด (มหาชน) กล่าวว่า

- มีแนวโน้มที่สถาบันการเงินจะแข่งขันกันปล่อยสินเชื่อในส่วนนี้เพิ่มขึ้น ตามนโยบายของรัฐบาลที่จะเน้นการส่งเสริมการบริโภคในประเทศเพิ่มขึ้น และทิศทางการเติบโตของธุรกิจท่องเที่ยว ทำให้มีโอกาสที่ธุรกิจจะเติบโตอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ธนาคารจึงมีการนำเสนอบริการในรูปแบบครบวงจรเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจร้านอาหารทั้งในส่วนของสินเชื่อ บริการธุรกรรมทางการเงิน และเพิ่มประโยชน์ในการประชาสัมพันธ์ร้านอาหารเพื่อเพิ่มกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายผ่านช่องทางต่างๆ ของธนาคาร ซึ่งบริการดังกล่าวจะสามารถตอบสนองความต้องการเพื่อให้ลูกค้าธุรกิจร้านอาหารได้รับบริการสูงสุด

ผู้ให้สัมภาษณ์ธนาคารทหารไทยจำกัด (มหาชน) ให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่า แนวโน้มการให้สินเชื่อของธนาคารในอนาคตนั้นจะเน้นการส่งเสริมในธุรกิจ SMEs มากยิ่งขึ้น

2.1.10 ข้อเสนอแนะให้กับภาครัฐและภาคเอกชน ในการสนับสนุนการลงทุนธุรกิจร้านอาหาร SMEs

ผู้ให้สัมภาษณ์ธนาคารกสิกรไทยจำกัด (มหาชน) กล่าวว่า

- เน้นสนับสนุนผู้ประกอบการเริ่มต้นธุรกิจร้านอาหารโดยเน้นการสนับสนุนด้านองค์ความรู้ ทั้งนี้ผู้ประกอบการเริ่มต้นส่วนใหญ่กว่า 50% ที่มีการปิดกิจการภายใน 3 ปี ดังนั้นภาครัฐและหน่วยงานทางการเงินควรให้การสนับสนุนเพื่อวางรากฐานธุรกิจตั้งแต่เริ่มต้น โดยเน้นความรู้เบื้องต้นในการดำเนินธุรกิจ ความรู้ด้านการประกอบวิชาชีพ และการวางแผนทางการเงินที่ถูกต้อง

- ร่วมส่งเสริมประชาสัมพันธ์ กระตุ้นการบริโภคทั้งกลุ่มลูกค้าภายในประเทศและกลุ่มลูกค้าต่างประเทศ ผ่านการท่องเที่ยว และนโยบายรัฐบาลต่างๆ เพื่อให้มีการจับจ่ายของผู้บริโภคมากขึ้น
- สร้างมาตรฐานคุณภาพร้านอาหาร เพื่อให้ผู้บริโภคมั่นใจในคุณภาพความสะอาดผ่านหน่วยงานต่างๆ พร้อมประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภคประทับใจ และให้สังคมมีความรับผิดชอบมากขึ้น

ตอนที่ 2 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อตอบวัตถุประสงค์งานวิจัยข้อที่ 2 ศักยภาพการบริหารเงินทุนของผู้ประกอบการร้านอาหารในย่านเยาวราช

ผู้วิจัยได้ศึกษาจากข้อมูล 2 ส่วนประกอบด้วย (1) ข้อมูลที่ได้จากเอกสารการดำเนินงานของผู้ประกอบการ จากกระทรวงพาณิชย์ เฉพาะในส่วนที่กิจการมีการนำส่งงบการเงิน และ (2) ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึกของผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช มาทำการวิเคราะห์ศักยภาพการดำเนินงาน ตามกรอบแนวคิดการวิจัย ดังนี้

- การบริหารเงินทุนหมุนเวียน
- เงินลงทุนและแหล่งที่มาของเงินลงทุน
- การหาเงินทุนเพื่อขยายกิจการ

2.1 การวิเคราะห์ข้อมูลผลการดำเนินงานจากกระทรวงพาณิชย์

ผู้วิจัยได้ศึกษาข้อมูลจากการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) เอกสาร ผลการดำเนินงานของธุรกิจร้านอาหารโดยมีแหล่งที่มาของข้อมูลคือจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ (ข้อมูล ณ.วันที่ 10 ต.ค.54) เฉพาะในส่วนที่กิจการมีการนำส่งงบการเงิน และยังคงประกอบกิจการอยู่ในปัจจุบันทั้งหมด 19 รายดังตารางที่ 4.7

ตารางที่ 4.7 รายละเอียดร้านอาหาร

ที่	ชื่อร้าน	ชื่อผู้ถือใบอนุญาต	ที่อยู่	ทุนจดทะเบียน	หมายเหตุ
1	บจ.ก๊าด ฟอรัจูน ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	นายเจริญ คานีเยาว์ นายรานา ซิงห์ พาสรีชา	260 ถ.วานิช 1	200,000,000	ประกอบ ธุรกิจ โรงแรมและ ภัตตาคาร
2	บจ.บาแลนน่า จำกัด	นายบรรณพ วงศ์เกียรติ อรุณ	265 ถ.วานิช 1	1,000,000	ประกอบ กิจการ โรงแรม ภัตตาคาร บาร์ ไนท์คลับ

ที่	ชื่อร้าน	ชื่อผู้ถือใบอนุญาต	ที่อยู่	ทุนจดทะเบียน	หมายเหตุ
3	บจ.พาร์ค รอยัล จำกัด	นายชัยยุทธ ศักดิ์จิระพงศ์ นายเทพฤทธิ์ ศักดิ์นฤหาล้า	266 ถ.วานิช 1	100,000,000	ประกอบ ธุรกิจ โรงแรม ภัตตาคาร , ให้เช่า ห้องพัก
4	บจ.ศรีเกษมพันธ์ บริวเวอรี่ จำกัด	นายวิชัย แสงเจริญตระกูล	274 ถ.วานิช 1	10,000,000	ภัตตาคาร
5	บจ.บ้านบางเก่า จำกัด	นายอนันต์ ศรีโสมะสัจจะ กุล	279 ถ.วานิช 1	30,000,000	โรงแรม ภัตตาคาร บาร์ ไนท์คลับ โบว์ลิ่ง ออบ อบนวด โรง ภาพยนตร์ และโรง มโหรีสพอื่น
6	บจ.เอ เจ้าพระยา ชาร์ เตอร์ด จำกัด	นายพิเชษฐ เทิดเกียรติ มงคล	282 ถ.วานิช 1	5,000,000	ภัตตาคาร
7	บจ.แกรนด์ไชน่า เทรตติ้ง จำกัด	นางมนทกานต์ ธนิกวสิน (แก้วมีแสง)	288 ถ.วานิช 1	4,000,000	โรงแรม ที่ พัก ที่มี บริการขาย อาหาร
8	บจ.แฮปปี้ เบลลี่ จำกัด	น.ส.ชมพูนุท ทุดิยะกุล	290 ถ.วานิช 1	1,000,000	ให้บริการ ร้านอาหาร และ เครื่องดื่ม ร้านขายของ
9	บจ.1818 พริยะ จำกัด	น.ส.จิตติพร พิริยเลิศศักดิ์	292 ถ.วานิช 1	1,000,000	โรงแรม ภัตตาคาร บาร์ ไนท์คลับ

ที่	ชื่อร้าน	ชื่อผู้ถือใบอนุญาต	ที่อยู่	ทุนจดทะเบียน	หมายเหตุ
10	บจ.นำ ซิง เรสเตอร์องท์ จำกัด	น.ส.เซียงจู สิริลิ้ม	296 ถ.วานิช 1	200,000,000	ขายอาหาร รังนก หู ฉลาม
11	บจ.ลักกี้โฮเต็ล จำกัด	นายสำเร็จ บุตยบุญ	302 ถ.วานิช 1	10,000,000	โรงแรม ขายอาหาร และ เครื่องดื่ม
12	บจ.เท็กซัสสุกี้ ยากี้ บะหมี่ จำกัด	นายชัยยศ เตชะทวีวัฒน์	306 ถ.วานิช 1	1,460,000	ขายอาหาร และ เครื่องดื่ม ภัตตาคาร
13	บจ.ภัตตาคาร นิวเท่งเทียน จำกัด	นายเชษชัย ศรีจาวงค์	308 ถ.วานิช 1	3,750,000	ขายอาหาร และ เครื่องดื่ม (ภัตตาคาร)
14	ทจ.ฮั่วเซ่งฮง เยาวราช	ไม่ระบุผู้ถือหุ้น	314 ถ.วานิช 1	1,000,000	ค้าขาย อาหารและ เครื่องดื่ม ภัตตาคาร
15	บจ.เจ้าพระยา ดีเวล็อปเม้นต์ คอร์เปอร์เรชั่น จำกัด	นายยุทธชัย จรณะจิตต์	316 ถ.วานิช 1	120,000,000	โรงแรม ภัตตาคาร คาเฟ่ที่เรีย บาร์ ให้เช่า พื้นที่
16	บจ.จตุชล จำกัด	นายณัฐ ธนาเศรษฐวุฒิ	318 ถ.วานิช 1	10,000,000	โรงแรม ภัตตาคาร
17	ทจ.สหจรรยา	ไม่ระบุผู้ถือหุ้น	321 ถ.วานิช 1	500,000	ภัตตาคาร
18	บจ.ดวงพร ภัตตาคาร จำกัด	นายปรีวัตร จันทร ประภาพ	322 ถ.วานิช 1	1,000,000	ขายอาหาร และ เครื่องดื่ม
19	บจ.วันนะ จำกัด	นางทิพย์วรรณ จิรชนา นนท์	327 ถ.วานิช 1	30,000,000	โรงแรมและ ภัตตาคาร

ผู้วิจัยได้นำผลการดำเนินงานจากงบการเงินของกิจการทั้งหมดจำนวน 19 แห่งดังกล่าวมาทำการวิเคราะห์ศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารด้านการบริหารเงินทุนหมุนเวียน โดยมีผลการวิเคราะห์ดังนี้

2.2 การบริหารเงินทุนหมุนเวียน

การวิเคราะห์การบริหารเงินทุนหมุนเวียนของกิจการร้านอาหาร เพื่อดูศักยภาพการดำเนินงานของธุรกิจนั้น จะวิเคราะห์เปรียบเทียบ 2 ปีคือ ปี 2552 และปี 2553 โดยจะวิเคราะห์ได้จากอัตราส่วนทางการเงิน 2 ประเภท ประกอบด้วย

การวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Assets: ROA) เป็นการวัดความสามารถในการใช้สินทรัพย์รวมทั้งหมดที่ก่อให้เกิดกำไรแก่กิจการ คำนวณจาก

$$\text{อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม} = \frac{\text{กำไรจากการดำเนินงาน} \times 100}{\text{สินทรัพย์รวม}}$$

เมื่อวิเคราะห์จากอัตราส่วนสินทรัพย์รวมทั้งหมดที่ทำให้เกิดกำไรหรือผลตอบแทนจากการดำเนินงาน แล้วพบว่า ผลการดำเนินงานของกิจการร้านอาหาร ปี 2552 และปี 2553 ส่วนใหญ่จะเกิดภาวะขาดทุนจากการดำเนินงาน มีเพียง 8 แห่ง ที่มีผลตอบแทนจากการดำเนินงาน แต่มีผลการดำเนินงานที่ลดลงคือ (1) บริษัทบาแลนน่า จำกัด มีผลการดำเนินงานลดลงร้อยละ 4.28 (2) บริษัทพาร์ค รอยัล จำกัด มีผลการดำเนินงานลดลงร้อยละ 0.3 (3) บริษัท 1818 พิริยะ จำกัด มีผลการดำเนินงานลดลงร้อยละ 9.05 (4) ภัตตาคารนิเวงเทียน จำกัด มีผลการดำเนินงานลดลงร้อยละ 2.34 (5) ห้างหุ้นส่วนจำกัด ฮั่วเซ่งฮง เยาวราช มีผลการดำเนินงานลดลงร้อยละ 2.72 (6) บริษัทเจ้าพระยา ดีเวลลอปเม้นท์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด มีผลการดำเนินงานลดลงร้อยละ 3.24 (7) ห้างหุ้นส่วนสหจรรยา มีผลการดำเนินงานลดลงร้อยละ 3.71 และ (8) บริษัทดวงพร ภัตตาคาร จำกัด มีผลการดำเนินงานลดลงร้อยละ 8.53 ดังแสดงในตารางที่ 4.8

ตารางที่ 4.8 แสดงอัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม

ลำดับที่	บริษัท	ROA (%)	
		2553	2552
1	บริษัท กู๊ด ฟู้ดส์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	-3.24	-3.15
2	บริษัท บาแลนน่า จำกัด	35.22	39.50
3	บริษัท พาร์ค รอยัล จำกัด	-0.30	0.08
4	บริษัท ศรีเกษมรินทร์ บริเวอรี่ จำกัด	-126.73	-123.87
5	บริษัท บ้านบางเก่า จำกัด	-7.77	-7.77
6	บริษัท เอ เจ้าพระยา ชาร์เตอร์ด จำกัด	-13.62	-10.20
7	บริษัท แกรนด์ไชน่า เทรตติ้ง จำกัด	-45.79	-28.12
8	บริษัท แอปปี เบลลี่ จำกัด	-25.25	-21.37
9	บริษัท 1818 พิริยะ จำกัด	23.62	32.67

ลำดับที่	บริษัท	ROA (%)	
		2553	2552
10	บริษัท นำ ชิง เรสเตอรองท์ จำกัด	-6.54	-10.22
11	บริษัท ลักกี้โฮเต็ล จำกัด	-1.13	-2.33
12	บริษัท เท็กซัสสูกียากี้ บะหมี่ จำกัด	-0.15	-0.15
13	บริษัท ภัตตาคารนิเวงเทียน จำกัด	14.27	16.61
14	ห้างหุ้นส่วนจำกัด ฮั่วเซ่งฮง เยวราช	20.08	22.80
15	บริษัท เจ้าพระยา ดีเวล็อปเมนต์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด	2.98	6.22
16	บริษัท จตุชล จำกัด	-12.34	-11.26

การวิเคราะห์อัตราส่วนแสดงความสามารถในการชำระหนี้สินระยะสั้น

$$\text{อัตราส่วนหมุนเวียน (Current Ratio)} = \frac{\text{สินทรัพย์หมุนเวียน}}{\text{หนี้สินหมุนเวียน}}$$

$$\text{อัตราส่วนหมุนเวียนเร็ว (Quick Ratio)} = \frac{\text{สินทรัพย์หมุนเวียน} - \text{สินค้าคงคลัง}}{\text{หนี้สินหมุนเวียน}}$$

เมื่อวิเคราะห์จากอัตราส่วนแสดงความสามารถในการชำระหนี้สินระยะสั้นในส่วน
ของอัตราส่วนหมุนเวียน (Current Ratio) แล้วพบว่า ผลการดำเนินงานของกิจการร้านอาหาร ปี
2552 และปี 2553 ในส่วนของการนำเงินไปลงทุนสินทรัพย์หมุนเวียน พบว่ากิจการที่มีสภาพคล่องใน
การดำเนินงานในอัตราที่เพิ่มขึ้นมีเพียง 8 แห่ง คือ (1) บริษัทพาร์ค รอยัล จำกัด มีสภาพคล่องเพิ่มขึ้น
ร้อยละ 4.91 (2) บริษัทแสบปี เบลลี่ จำกัด มีสภาพคล่องเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.22 (3) บริษัทลักกี้โฮเต็ล
จำกัด มีสภาพคล่องเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.11 (4) บริษัทภัตตาคารนิเวงเทียน จำกัด มีสภาพคล่องเพิ่มขึ้น
ร้อยละ 14.53 (5) ห้างหุ้นส่วนจำกัด ฮั่วเซ่งฮง เยวราช มีสภาพคล่องเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.94 (6) บริษัท
จตุชล จำกัด มีสภาพคล่องเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.398 (7) บริษัทดวงพร ภัตตาคาร จำกัด มีสภาพคล่อง
เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.012 และ (8) บริษัทวันนะ จำกัด มีสภาพคล่องเพิ่มขึ้นร้อยละ 15.38

ส่วนอัตราส่วนแสดงความสามารถในการชำระหนี้ระยะสั้นในอัตราส่วนหมุนเวียน
เร็ว (Quick Ratio) พบว่ากิจการที่มีสภาพคล่องในการดำเนินงานในอัตราที่เพิ่มขึ้นมีเพียง 6 แห่ง คือ
(1) บริษัทแสบปี เบลลี่ จำกัด มีสภาพคล่องเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.22 (2) บริษัทภัตตาคารนิเวงเทียน
จำกัด มีสภาพคล่องเพิ่มขึ้นร้อยละ 14.29 (3) ห้างหุ้นส่วนจำกัด ฮั่วเซ่งฮง เยวราช มีสภาพคล่อง
เพิ่มขึ้นร้อยละ 0.9 (4) บริษัทจตุชล จำกัด มีสภาพคล่องเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.038 (5) บริษัทดวงพร
ภัตตาคาร จำกัด มีสภาพคล่องเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.012 และ (6) บริษัทวันนะ จำกัด มีสภาพคล่อง
เพิ่มขึ้นร้อยละ 14.97 ดังแสดงในตารางที่ 4.9

สรุปจะเห็นได้ว่า บริษัทที่มีความสามารถในการชำระหนี้ระยะสั้นทั้งอัตราส่วน
หมุนเวียนและอัตราส่วนหมุนเวียนเร็ว มี 6 แห่ง ที่มีผลการดำเนินงานด้านสภาพคล่องเพิ่มขึ้นไป

ในทิศทางเดียวกัน คือ 1.บริษัทแฮปปี้ เบลลี่ จำกัด 2.บริษัท ภัตตาการนิเวทเทียน จำกัด 3.ห้างหุ้นส่วนจำกัดฮั่วเซ่งฮง เยาวราช 4.บริษัทจตุชล จำกัด 5.บริษัทดวงพร ภัตตาการ จำกัด และ 6. บริษัทวันนะ จำกัด ดังแสดงในตารางที่ 4.9

ตารางที่ 4.9 แสดงอัตราส่วนแสดงความสามารถในการชำระหนี้สินระยะสั้น

ลำดับที่	บริษัท	Current Ratio (เท่า)		Quick Ratio (เท่า)	
		2553	2552	2553	2552
1	บริษัท กู๊ด ฟอร์จูน ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด	0.20	0.21	0.19	0.20
2	บริษัท บาเลนน่า จำกัด	19.63	34.51	19.02	32.78
3	บริษัท พาร์ค รอยัล จำกัด	8.51	3.60	6.25	2.71
4	บริษัท ศรีเกษนันท์ บริเวอรี่ จำกัด	0.29	0.31	0.29	0.31
5	บริษัท บ้านบางเก่า จำกัด	7.07	8.07	7.07	8.07
6	บริษัท เอ เจ้าพระยา ชาร์เตอร์ด จำกัด	0.66	1.22	0.36	0.88
7	บริษัท แกรนด์ไชน่า เทรดดิ้ง จำกัด	0.27	0.35	0.18	0.25
8	บริษัท แฮปปี้ เบลลี่ จำกัด	6.44	4.22	6.44	4.22
9	บริษัท 1818 พิริยะ จำกัด	2.19	2.28	1.00	1.72
10	บริษัท นำ ชิง เรสเตอรองท์ จำกัด	1.06	1.74	0.47	1.13
11	บริษัท ลักกี้ไฮเตล จำกัด	3.79	3.68	1.96	2.16
12	บริษัท เท็กซัสสุกี้กี้ บะหมี่ จำกัด	4.92	6.00	4.92	6.00
13	บริษัท ภัตตาการนิเวทเทียน จำกัด	110.35	95.82	109.53	95.24
14	ห้างหุ้นส่วนจำกัด ฮั่วเซ่งฮง เยาวราช	5.46	4.52	5.42	4.52
15	บริษัท เจ้าพระยา ดีเวลลอปเม้นท์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด	1.22	1.93	0.98	1.72
16	บริษัท จตุชล จำกัด	0.04	0.002	0.04	0.002
17	ห้างหุ้นส่วนจำกัด สหจรรยา	28.41	56.35	28.28	56.00
18	บริษัทดวงพร ภัตตาการ จำกัด	0.02	0.008	0.02	0.008
19	บริษัท วันนะ จำกัด	239.05	223.67	234.64	219.67

2.3 เงินลงทุนและแหล่งที่มาของเงินลงทุน

ผู้วิจัยได้ศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับเงินลงทุนและแหล่งที่มาของเงินลงทุนได้จาก 2 ส่วนคือ 1.งบการเงินจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ (ข้อมูล ณ.วันที่ 10 ต.ค.54) เฉพาะในส่วนที่กิจการมีการนำส่งงบการเงิน เอกสารผลการดำเนินงานจากของกิจการทั้งหมดจำนวน 19 แห่ง และการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ 40 แห่ง มีข้อมูลสรุปได้ดังตารางที่ 4.10

ตารางที่ 4.10 สรุปแหล่งที่มาของเงินลงทุนของผู้ประกอบการร้านอาหารย่านเยาวราช

ที่	ชื่อร้าน	ประเภทธุรกิจ	แหล่งที่มาของเงินลงทุน			หมายเหตุ
			ส่วนตัว	หุ้นส่วน	กู้ยืม	
1	เล่าลีหูลาม	เจ้าของคนเดียว	✓			อาหาร-เครื่องดื่ม
2	นิวกวงเม้ง	เจ้าของคนเดียว	✓			อาหาร-เครื่องดื่ม
3	ภัตตาคารตงไท้	ห้างหุ้นส่วน		✓		อาหาร-เครื่องดื่ม
4	บ. ไซน่าทาวน์ จำกัด	ห้างหุ้นส่วน		✓		อาหาร-เครื่องดื่ม
5	ภัตตาคารตั้งใจอยู่	เจ้าของคนเดียว	✓			อาหาร-เครื่องดื่ม
6	หจก. ยิ้ม ยิ้ม ภัตตาคาร	ห้างหุ้นส่วน		✓		อาหาร-เครื่องดื่ม
7	คิทซัน กัมหลังฮ่องกง	เจ้าของคนเดียว	✓			อาหาร-เครื่องดื่ม
8	ห้องอาหารลักกี้	เจ้าของคนเดียว	✓			อาหาร-เครื่องดื่ม
9	หูลามอาจิวิ	เจ้าของคนเดียว	✓			อาหาร-เครื่องดื่ม
10	เซียงปิงเหลา	เจ้าของคนเดียว	✓			02-2249977
11	คลับเลาจน์	ห้างหุ้นส่วน		✓		คลับเลาจน์ 02-2249977
12	ภัตตาคารฮั่วเซ่งฮอง (อาตัง)	เจ้าของคนเดียว	✓			
13	ร้านฮุ้นกวง (หจม.)	เจ้าของคนเดียว	✓			ก๋วยเตี๋ยว
14	เยาวราชโภชนา	เจ้าของคนเดียว	✓			ก๋วยเตี๋ยว
15	หูลาม	เจ้าของคนเดียว	✓			หูลาม 089-0815900
16	เจริญไทยซีฟู้ด	เจ้าของคนเดียว	✓			อาหาร
17	ร้านเล่าตัง	เจ้าของคนเดียว	✓			ข้าวต้ม-ห่านพะโล้
18	นำซิง	เจ้าของคนเดียว	✓			หูลาม
19	ไซน่าทาวน์สกาล่า	เจ้าของคนเดียว	✓			อาหารตามสั่ง

ที่	ชื่อร้าน	ประเภทธุรกิจ	แหล่งที่มาของเงินทุน			หมายเหตุ
			ส่วนตัว	หุ้นส่วน	กู้ยืม	
20	ภัตตาคารหุฉลาม ไชน่าทาวน์สกากลาง	เจ้าของคนเดียว	✓			อาหาร-เครื่องดื่ม
21	ร้านอาหารแต่จิว	เจ้าของคนเดียว	✓			อาหารตามสั่ง
22	กิมหล่ง	เจ้าของคนเดียว	✓			หุฉลาม
23	นายเอ็ก	เจ้าของคนเดียว	✓			ก๋วยจั๊บน้ำร้อน
24	เดอะ แคน ตัน	ห้างหุ้นส่วน	✓			ดื่มชา
25	เทียนเล้งหุฉลาม	เจ้าของคนเดียว	✓			อาหาร-เครื่องดื่ม
26	หุฉลามเฉลิมบุรี	เจ้าของคนเดียว	✓			อาหาร-เครื่องดื่ม
27	หุฉลามมหาชน	เจ้าของคนเดียว	✓			อาหาร-เครื่องดื่ม
28	ไท่เฮง	เจ้าของคนเดียว	✓			สุกี้ ยากี้
29	บจ.ก๊าด พอร์จูน ดี เวลลอปเม้นท์ จำกัด	ห้างหุ้นส่วน		✓		ประกอบธุรกิจ โรงแรมและ ภัตตาคาร
30	บจ.บาแลนน่า จำกัด	ห้างหุ้นส่วน		✓		ประกอบกิจการ โรงแรม ภัตตาคาร บาร์ไนท์คลับ
31	บจ.พาร์ค รอยัล จำกัด	ห้างหุ้นส่วน			✓	ประกอบธุรกิจ โรงแรม ภัตตาคาร ธุรกิจให้เช่าห้องพัก เรือนพัก พร้อม อุปกรณ์ของใช้ต่างๆ
32	หจ.สุวิวัฒน์ ภัตตาคาร	ห้างหุ้นส่วน				ยกเลิกกิจการ
33	บจ.ศรีกฤษณ์นันท์ บริวเวอรี่ จำกัด	ห้างหุ้นส่วน			✓	ภัตตาคาร
34	หจ.ภัตตาคาร กรุงเทพ	ห้างหุ้นส่วน		✓		ทำกิจการภัตตาคาร ซื้อขายเครื่องดื่มทุก ชนิด
35	หส.หย่อมแก้งหล่อ ภัตตาคาร	ห้างหุ้นส่วน		✓		ประกอบกิจการค้า อาหารจีน
36	บจ.บ้านบางเก่า จำกัด	ห้างหุ้นส่วน		✓		โรงแรมภัตตาคาร บาร์ ไนท์คลับ โบว์ลิ่ง อาบ อบนวด โรงภาพยนตร์ และโรงแรมโหลอื่น

ที่	ชื่อร้าน	ประเภทธุรกิจ	แหล่งที่มาของเงินทุน			หมายเหตุ
			ส่วนตัว	หุ้นส่วน	กู้ยืม	
37	บจ.เอ เจ้าพระยา ชาร์เตอร์ด จำกัด	ห้างหุ้นส่วน			✓	ภัตตาคาร
38	บจ.อาร์เอส แอส โซซิเอตส์ จำกัด	ห้างหุ้นส่วน		✓		ประกอบธุรกิจ โรงแรม ภัตตาคาร
39	บจ.แกรนด์ไชน่า เทรตติ้ง จำกัด	ห้างหุ้นส่วน		✓		โรงแรม ที่พัก ที่มี บริการขายอาหาร
40	บจ.แฮปปี้ เบลลี่ จำกัด	ห้างหุ้นส่วน		✓		ให้บริการร้านอาหาร และเครื่องดื่ม
41	หจ.ภัตตาคารใต้ รักฮ้าง	ห้างหุ้นส่วน		✓		จำหน่ายอาหารและ สุราทุกชนิด
42	บจ.1818 พิริยะ จำกัด	ห้างหุ้นส่วน		✓		ประกอบกิจการ โรงแรม ภัตตาคาร บาร์ ไนท์คลับ
43	หจ.อาหาร เยาวราช	ห้างหุ้นส่วน		✓		ขายอาหารจีน ฝรั่งเศส
44	หจ.ฮูเทียนเหลา	ห้างหุ้นส่วน		✓		จำหน่ายอาหารและ สุราทุกชนิด
45	หจ.ภัตตาคารแก้ว เทียนเหลา	ห้างหุ้นส่วน		✓		จำหน่ายอาหารและ สุราทุกชนิด
46	บจ.นำ ซิง เรสเตอร์รองท์ จำกัด	ห้างหุ้นส่วน		✓	✓	ขายอาหาร รังนก หู ฉลาม
47	หจก.ภัตตาคาร กิมละ	ห้างหุ้นส่วน		✓		ทำการภัตตาคาร ขายอาหาร เครื่องดื่ม ทุกชนิด สุราทุกชนิด บุหรี น้ำหวาน น้ำ โซดา น้ำชากาแฟ
48	บจ.ลักกี้โฮเต็ล จำกัด	ห้างหุ้นส่วน		✓		โรงแรม ขายอาหาร และเครื่องดื่ม
49	หจ.คาเธ่ย์พาเลซ	ห้างหุ้นส่วน				ยกเลิกกิจการ
50	บจ.เท็กซ์สลุ๊กียากี้ บะหมี่ จำกัด	ห้างหุ้นส่วน		✓		ขายอาหารและ เครื่องดื่ม ภัตตาคาร
51	บจ.ภัตตาคารนิ วแห่งเทียน จำกัด	ห้างหุ้นส่วน		✓		ขายอาหารและ เครื่องดื่ม (ภัตตาคาร)

ที่	ชื่อร้าน	ประเภทธุรกิจ	แหล่งที่มาของเงินทุน			หมายเหตุ
			ส่วนตัว	หุ้นส่วน	กู้ยืม	
52	หจ.ฮั่วเซ่งฮง เยาวราช	ห้างหุ้นส่วน		✓		ประกอบกิจการ ค้าขายอาหารและ เครื่องดื่ม ภัตตาคาร จำหน่ายอาหารที่ปรุง ขึ้นเพื่อบริโภค
53	บจ.เจ้าพระยา ดีเวลล็อปเมนต์ คอร์เปอร์เรชั่น จำกัด	ห้างหุ้นส่วน		✓		โรงแรม ภัตตาคาร คาเฟ่ที่เรีย บาร์ ให้ เช่าพื้นที่
54	บจ.จตุชล จำกัด	ห้างหุ้นส่วน		✓		โรงแรม ภัตตาคาร
55	หจ.สหจรรยา	ห้างหุ้นส่วน		✓		ภัตตาคาร
56	บจ.ดวงพร ภัตตาคาร จำกัด	ห้างหุ้นส่วน		✓		ขายอาหารและ เครื่องดื่ม (ภัตตาคาร)
57	บจ.บาร์ ปี คิว คอนเนอร์ (1983) จำกัด	ห้างหุ้นส่วน				ยกเลิกกิจการ
58	บจ.วันนะ จำกัด	ห้างหุ้นส่วน		✓		โรงแรมและ ภัตตาคาร
59	หจ.ซีจันเหลา ภัตตาคาร	ห้างหุ้นส่วน		✓		ขาดส่งงบการเงิน

จากตารางที่ 4.10 จะเห็นได้ว่า จำนวนผู้ประกอบการส่วนใหญ่ มีการลงทุนในรูปแบบห้างหุ้นส่วน 28 แห่ง รองลงมาเป็นการนำเงินส่วนตัวมาลงทุน 24 แห่ง และมีการกู้ยืมเงินลงทุน 4 แห่ง ยกเลิกกิจการ 3 แห่ง และยกเลิกกิจการ 3 แห่ง

2.4 การหาเงินทุนเพื่อขยายกิจการ

ผู้วิจัยได้ข้อมูลการหาเงินทุนเพื่อขยายกิจการ จากการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราช มีผลสรุปดังนี้

ผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร ท่านหนึ่งกล่าวว่า ธุรกิจร้านอาหารเริ่มเปิดดำเนินการมาตั้งแต่ปี 2543 โดยรับช่วงมาตั้งแต่บรรพบุรุษ เป็นผู้ก่อตั้งกิจการ ใช้เงินสะสมของตนเองมาลงทุน และปรับปรุงร้าน ช่วงแรกๆ เปิดขายแค่ครึ่งวัน เนื่องจากไม่ค่อยมีลูกค้า ต่อมาเริ่มดีขึ้น จึงเริ่มขยายเปิด ชั้น 2 เปิดร้านประมาณเที่ยงถึงประมาณ 4 ทุ่ม กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าทั้งไทย จีน และต่างชาติ เป็นลูกค้าประจำ ขายดีใน วันศุกร์ เสาร์ สถานที่เปิดร้าน จะเช่าจากสำนักงานทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ มีการจ่ายค่าเช่าเป็นรายเดือน ปัญหาที่พบคือ หน้าฝนจะมีน้ำท่วม ร้าน

ขายไม่ค่อยดี แต่ถ้ามีวิกฤติการเมือง จะแย่มาก รวมทั้งผลกระทบทางเศรษฐกิจ ทำให้นักท่องเที่ยว น้อยลง ไม่มีการกู้ยืมเงินมาเป็นเงินทุนหมุนเวียนหรือขยายกิจการ ส่วนใหญ่จะหมุนจากงส

ส่วนเงินลงทุนเริ่มแรก เนื่องจากเป็นธุรกิจครอบครัว กู้ยืมพ่อแม่ มาลงทุน ไม่ได้มีการกู้จากธนาคาร ยังไม่มีแนวคิดในการขยายร้าน หรือเปิดแฟรนไชส์ เพราะไม่มีคนดูแล ต้องการให้ภาครัฐหรือเขตเข้ามาช่วยในการสร้างภาพลักษณ์ในเรื่องการท่องเที่ยว ขยายเวลาช่วงเปิดปิดเวลาในงานไฮน่าทาวน์ให้นานขึ้น ควรจัดโซนนิ่งเป็นช่วงเวลา สภาพรถติด ช่วงตรุษจีน เปิดให้มีถนนคนเดิน ไม่อยากให้มีคนนอกมาขายของเยอะมากนัก เพราะปัจจุบันคนขายมากกว่าคนซื้อธุรกิจช่วงตรุษจีน จะได้รายได้มากกว่าปกติถึง 3 เท่า ต้องการให้ภาครัฐโปรโมทเพิ่มเติมด้านท่องเที่ยว ในย่านไฮน่าทาวน์ ภาครัฐควรสนับสนุน ให้อำเภอทองคำ วงเวียนโอเดียน ศาลเจ้าแม่กวนอิม สำเพ็งกีฬาซีอปป มีประชาสัมพันธ์ให้กับนักท่องเที่ยว ร้านอาหารเป็นตัวแทนการประชาสัมพันธ์ ปัจจุบันร้านมีเว็บไซต์ ของร้านเอง มีการลงหนังสือท่องเที่ยว ลูกค้าที่มาทานก็จะถ่ายรูปไปลง facebook มีรายการสะบัดช่อ มาถ่ายทำ รายการแนะนำอาหารอร่อย โดยทั่วไปเป็นการบอกปากต่อปาก

สอดคล้องกับผู้ประกอบการร้านใกล้เคียง กล่าวว่ากิจการเปิดมากกว่า 40 ปี ตั้งแต่รุ่นคุณพ่อ ใช้เงินลงทุนของตนเอง ไม่เคยกู้เงินมาลงทุนหรือปรับปรุงร้าน ส่วนใหญ่ใช้เงินที่เก็บสะสมไว้มาลงทุนและใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในร้าน และยังไม่คิดขยายกิจการ

ผู้ให้ข้อมูลหลักท่านหนึ่งกล่าวว่า ปัจจุบันปัญหาที่กระทบกับกิจการมากที่สุดก็คือ เรื่องการเมือง ทำให้ยังไม่คิดที่จะขยายกิจการ และไม่มี การวางแผนทางการเงิน เนื่องจากเรื่องการเมืองทำให้สิ่งที่ได้วางแผนไว้ ไม่เป็นไปตามแผน ทำให้ไม่คิดจะวางแผนและขยายกิจการเพิ่มเติม เพียงแต่สิ่งที่อยากจะปรับปรุงเพิ่มเติม จริงๆ คืออยากปรับปรุงเรื่องบริการมากกว่า เนื่องจากร้านอาหารจะเน้นการบริการเป็นหลัก เวลาพนักงานเข้าใหม่ จะต้องมีการอบรมพนักงานด้วย

นอกจากนี้ผู้ให้ข้อมูลหลักอีกท่าน ได้ให้ความเห็นถึงการดำเนินธุรกิจร้านอาหารใน ย่านเยาวราช ว่าส่วนใหญ่ในปัจจุบันร้านเก่าแก่ที่เปิดอยู่จะเป็นร้านที่สืบทอดมาจากบรรพบุรุษ เช่น ร้านของตนเองสืบทอดมาจากรุ่นคุณพ่อ เปิดขายมามากกว่า 40 ปี เป็นสูตรอาหารเดิม เงินลงทุนเริ่มแรกเป็นของบรรพบุรุษ มีการปรับปรุงและขยายร้านมาเรื่อยๆ แต่เป็นสถานที่เดิม เพิ่มเพียงแค่ว่าจาก 1 คูหาเป็น 2 คูหาเท่านั้น ในปัจจุบันยังไม่คิดจะเปิดสาขาเพิ่ม การบริหารเงินทุนหมุนเวียนของร้าน จะเป็นการทำไป สละสลไป ไม่มีการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน ยังไม่เคยวางแผนทางการเงิน และยังไม่คิดจะขยายกิจการหรือแฟรนไชส์ เนื่องจากเปิดกิจการมานาน ต้องการเวลาพักผ่อนมากกว่า

สอดคล้องกับผู้ให้ข้อมูลหลักอีกท่าน ได้ให้ความเห็นถึงการขยายธุรกิจในช่วงเวลานี้ พบว่าธุรกิจส่วนใหญ่ต้องใช้เงินลงทุน หรือเงินทุนหมุนเวียนไม่ต่ำกว่า 1 - 2 ล้านบาท โดยเฉพาะ ธุรกิจประเภท SMEs จะมีความเสี่ยงค่อนข้างสูง เนื่องจากมีเงินทุนหมุนเวียนจำกัด และประกอบกับ ในปัจจุบันย่านเยาวราช มีนักท่องเที่ยวมาเที่ยว น้อยลง ลูกค้าส่วนใหญ่ของร้านอาหารจะเป็นลูกค้าประจำ หรือนักท่องเที่ยวที่พำนักอยู่นาน ไม่ได้เดินทางมากับทัวร์

ส่วนผู้ให้ข้อมูลหลักอีกท่านหนึ่งในย่านเยาวราชกล่าวว่า เคยมีการปรึกษากันใน ครอบครัวเรื่องวางแผนการลงทุน แต่เศรษฐกิจอย่างนี้ไม่คิดจะขยาย แต่ถ้าอยากขยายกิจการ จะไปหาพื้นที่รอบนอก เนื่องจากในเยาวราชค่าเช่าค่อนข้างแพงประมาณแสนกว่าต่อเดือน เลยคิดว่าจะไปศูนย์การค้าบ้าง เงินที่นำมาลงทุนตั้งแต่แรกไม่เคยกู้ ถ้าคิดไว้ในอนาคตจะขยายไปลงทุนในห้าง

คิดว่าจะไม่ใกล้เคียงกัน ส่วนใหญ่ใช้จากเงินที่เราสะสมมาเรื่อยๆ แรกๆ ก็เช่าห้องเช่าขาย ต่อมาเช่าเป็นทรัพย์สิน เมื่อก่อนเช่าในซอยแปลงนาม ที่ทรัพย์สิน จะรื้อไปสร้าง ใหม่ ถ้าจะซื้อใหม่ก็ต้อง 15 ล้าน แต่เรื่องนี้เท่านั้น เมื่อก่อนเป็นทางเข้าออกของโรงหนัง เขาจะประมูลจากทรัพย์สิน แล้วเขาก็ไม่ทำอยากขยาย แต่ที่ดินแพง ต่อไปในอนาคต จะพัฒนากิจการของตนเองต่อไปอย่างไร คิดว่าจะย้ายไปอยู่รอบนอก และขายเป็นอาหารตามสั่งแทน ปัจจุบันราคาอาหารต่ำสุด 80 บาท อยากให้ภาครัฐ ให้ขายที่เก่า และผ่อนได้กับธนาคาร ที่แข็ง จะไม่ขาย เพราะเป็นที่ทรัพย์สิน หลังนี้ค่อยข้างจะชัดเจนว่าไม่ต่อสัญญาว่าจะต้องรื้อแน่ อยากให้มีที่ขายของเหมือนเดิม

ส่วนผู้ประกอบการร้านอาหารอีกท่านหนึ่งให้ความเห็นว่า เปิดร้านอาหารมาได้ 8 ปี แล้วขายดี สมัยก่อนเป็นแคร์รถเข็นขายอยู่ตรงเซเว่นเฉลิมบุรี ขายได้ปีกว่า จึงย้ายมาตรงนี้ มาเช่าร่วมกับเจ้าของเป็นคนไทยร่วมกันบริหาร แบ่งกำไรกัน อนาคตคิดว่าจะขยายร้าน กำลังหาทำเลอยู่ ต้องมีคนเดินเยอะๆ ย้ายชุมชน เจริญกรุง สีลม ไม่กัฏธนาคาร เอาเงินทุนส่วนตัวลงทุน เมื่อตอนเปิดร้านใหม่ๆ มีการนำเงินมาปรับปรุงร้าน 400,000 บาท รวมเงินทุนกับญาติ เมื่อขายได้กำไรก็คืนญาติ

ตอนที่ 3 กำหนดแนวทางและนำเสนอแนวทางการส่งเสริมการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช

โดยการวิเคราะห์กรอบทฤษฎี การวิเคราะห์สินเชื่อ นโยบายการวิเคราะห์สินเชื่อ (6C's) และแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน เพื่อนำมาเป็นแนวทางในการส่งเสริมการลงทุนในธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช โดยกำหนดเป็น 3 ขั้นตอน ดังนี้

1. การวิเคราะห์สินเชื่อเชิงคุณภาพ (6C's)
2. การวิเคราะห์สินเชื่อเชิงปริมาณ
3. การส่งเสริมการลงทุน
 - วิเคราะห์แหล่งที่มาของเงินทุน
 - วิเคราะห์แหล่งใช้ไปของเงินทุน

■ การวิเคราะห์สินเชื่อเชิงคุณภาพ (6C's)

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลการวิจัยเชิงปริมาณและการศึกษาเชิงคุณภาพที่ผ่านมา สามารถนำมากำหนดแนวทางการส่งเสริมตามกรอบทฤษฎีการวิเคราะห์สินเชื่อ (6 C's) ดังนี้

■ บุคลิกลักษณะ อุปนิสัย (characteristic) ผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร SMEs ส่วนใหญ่ในย่านเยาวราช จะดำเนินธุรกิจมาไม่น้อยกว่า 10 ปี มีบางส่วนดำเนินงานต่อบรรพบุรุษ มีบุคลิกลักษณะไม่ชอบเสี่ยง ไม่นิยมกู้เงินมาลงทุนหรือขยายกิจการ นอกจากบุคลิกลักษณะแล้วผู้ประกอบการจะต้องมีความรับผิดชอบรายงานฐานะทางการเงินต่อกระทรวงพาณิชย์ แต่จากการวิจัยค้นพบว่า มีผู้ประกอบการเพียง 19 แห่งที่มีการรายงานผลการดำเนินงานต่อกระทรวงพาณิชย์ และยังดำเนินธุรกิจอยู่ในปัจจุบัน เนื่องจากส่วนใหญ่ผู้ประกอบการร้านอาหารยังไม่จดทะเบียนในรูปแบบของบริษัทหรือห้างหุ้นส่วน จึงทำให้ข้อมูลไม่ตรงกับเขตสัมพันธวงศ์ที่มีการรวมร้านที่ไม่จดทะเบียนเข้าร่วมด้วย ซึ่งในการวิเคราะห์บุคลิกลักษณะ อุปนิสัยนั้น ผู้ประกอบการร้านอาหารที่มีการรายงานผลการดำเนินการต่อกระทรวงพาณิชย์อย่างต่อเนื่อง จะได้เปรียบผู้ประกอบการร้านอาหารขนาดเล็ก

ในการขอสินเชื่อในการลงทุนหรือขยายกิจการ นอกจากนี้จากการสัมภาษณ์จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการร้านอาหารที่ยังไม่จดทะเบียน จะนิยมใช้เงินส่วนตัว และเงินเก็บสะสมมาลงทุนหรือปรับปรุงร้านมากกว่าที่จะไปขอกู้กับธนาคาร เนื่องจากขาดงบการเงิน จึงไม่สามารถแสดงถึงผลประกอบการของตนเองได้

- ความสามารถในการชำระหนี้ (capacity) จากการวิเคราะห์เชิงปริมาณ พบว่าผู้ประกอบการร้านอาหารมีความสามารถในการชำระหนี้ในระดับปานกลาง ผู้ประกอบการส่วนใหญ่กู้ยืมเงินระยะสั้นเพื่อมาปรับปรุงร้าน ในลักษณะวงเงินกู้เบิกเกินบัญชี วงเงินไม่เกิน 1 ล้านบาท และนอกจากนี้การวิเคราะห์เชิงปริมาณจากอัตราส่วนทางการเงิน ในความสามารถในการชำระหนี้ พบว่ากิจการที่มีสภาพคล่องในการดำเนินงานในอัตราที่เพิ่มขึ้นมีเพียง 6 แห่ง ที่มีผลการดำเนินงานด้านสภาพคล่องเพิ่มขึ้นไปในทิศทางเดียวกัน ส่วนการวิเคราะห์เชิงคุณภาพ การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ จะไม่นิยมกู้ยืมเงินจากธนาคารเพื่อมาลงทุนหรือปรับปรุงร้าน ส่วนใหญ่จะเก็บสะสมเงินเพื่อทำการปรับปรุงมากกว่าการกู้ยืม ส่วนเงินที่ใช้หมุนเวียนสภาพคล่องภายในร้านมีลักษณะเป็นเงินสด จะมีการทำบัญชีรับ-จ่าย และสำรองไว้หมุนเวียนภายในร้าน ไม่ทำการกู้ยืมเช่นเดียวกัน

- เงินทุน (Capital) ผู้ประกอบการร้านอาหารส่วนใหญ่ร้อยละ 72 ใช้เงินลงทุนส่วนตัว ลงทุนเริ่มแรกใช้เงินลงทุนไม่เกิน 1 ล้านบาท และจากการสัมภาษณ์เพิ่มเติมพบว่าร้านอาหารบางแห่งมีการลงทุนตั้งแต่วินิจฉัยของบรรพบุรุษ ใช้เงินลงทุนส่วนตัวมาลงทุน ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจครอบครัว รวมหุ้นกันระหว่างญาติพี่น้อง การลงทุนขยายหรือปรับปรุงร้านจะใช้เงินเก็บสะสมของตนเอง

- หลักประกัน (collateral) ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการร้านอาหารที่มีการกู้ยืม จะมีลักษณะการกู้ยืมเงินระยะสั้น ดังนั้นหลักประกันที่ใช้ จะเป็นลักษณะพันธบัตรและอาคารสิ่งปลูกสร้างเป็นหลักประกัน แต่มีผู้ประกอบการร้านอาหารที่มีขนาดเล็กบางส่วนไม่สามารถทำการกู้ยืมกับธนาคารได้เนื่องจากขาดหลักประกัน รวมถึงไม่ได้ทำการจดทะเบียน ไม่มีงบการเงิน จึงทำให้ไม่มีหลักฐานในการประกอบการพิจารณาขอกู้เงิน เนื่องจากปัจจุบันธนาคารพาณิชย์ให้การสนับสนุนธุรกิจที่ผลการดำเนินงานที่ดี

- เงื่อนไข (condition) ผู้ประกอบการที่มีการกู้ยืมเงินจะมีเงื่อนไขการกู้ที่เป็นไปตามที่ธนาคารกำหนด ส่วนเงื่อนไขที่เกิดจากสภาพแวดล้อมภายนอก เรื่องของนโยบายของรัฐบาลจะมีผลกระทบมากที่สุด โดยเฉพาะในเรื่องค่าแรงขั้นต่ำ 300 ที่รัฐบาลจะประกาศใช้ รวมทั้งสภาวะเศรษฐกิจที่ตกต่ำ และผลกระทบจากราคาวัตถุดิบต่างๆ ผู้ประกอบการต้องการให้นโยบายรัฐบาลสนับสนุนเรื่องการท่องเที่ยวในย่านเยาวราช มีการจัดงานตามเทศกาล และมีปิดถนนคนเดินตามงานเทศกาลอย่างต่อเนื่อง

- ประเทศที่ติดต่อด้วย (country) ผู้ประกอบการร้านอาหารส่วนใหญ่ในย่านเยาวราช ยังไม่มีการขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศ หรือทำธุรกิจร่วมกับต่างประเทศ จะมีเพียงแต่ลูกค้าที่บางส่วนเป็นนักท่องเที่ยวต่างประเทศ จะกระทบในเรื่องสถานการณ์ความปลอดภัยในประเทศ และสถานการณ์ความสงบการเมืองภายในประเทศและต่างประเทศ รวมทั้งนโยบายการท่องเที่ยวของภาครัฐ

จากผลการวิเคราะห์ตามทฤษฎีการวิเคราะห์ 6 C's สามารถสรุปได้ตามตารางที่ 4.11

ตารางที่ 4.11 ผลการวิเคราะห์ตามทฤษฎีการวิเคราะห์ 6 C's

วิเคราะห์ 6 C's		วิเคราะห์เชิงปริมาณ	วิเคราะห์เชิงคุณภาพ
characteristic	บุคลิกลักษณะ – อุปนิสัย	เจ้าของผู้ประกอบการ ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุประมาณ 61-65 ปี	มีบุคลิกไม่ชอบเสี่ยง ถ้ามี ความจำเป็นต้องเสี่ยงจะต้อง ได้รับผลตอบแทนที่คุ้มค่า
capacity	ความสามารถใน การชำระหนี้	ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ มีรายได้เฉลี่ยต่อวันอยู่ที่ 10,000 – 20,000 ต่อ วงเงินกู้ไม่เกิน 1,000,000 บาท และมี ความสามารถในการ ชำระหนี้ในระดับปาน กลาง	ผู้ประกอบการที่ให้สัมภาษณ์ ส่วนใหญ่นำเงินส่วนตัวมา ลงทุน และนำเงินสะสมมาทำ การปรับปรุงและขยายกิจการ
capital	เงินทุน	ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการ นำเงินส่วนตัวมาลงทุน มีผู้ที่กู้ยืมเงินจาก สถาบันการเงินเพียง ร้อยละ 28	จากการสัมภาษณ์ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่ นิยมกู้เงินมาลงทุน ส่วนใหญ่ เป็นเงินเก็บสะสมของตนเอง และต่อยอดธุรกิจจากบรรพ บุรุษ
collateral	หลักประกัน	ส่วนใหญ่ใช้พันธบัตร และอาคารสิ่งปลูกสร้าง เป็นหลักประกัน แต่มี ผู้ประกอบการบางส่วน ไม่สามารถทำการกู้ยืม กับธนาคารได้เนื่องจาก ขาดหลักประกัน	ผู้ประกอบการที่ให้สัมภาษณ์ ไม่มีการใช้หลักประกัน เนื่องจากไม่นิยมการกู้ยืมเงิน ลงทุน
condition	เงื่อนไข	มีเงื่อนไขเป็นไปตามที่ ธนาคารกำหนด และ เงื่อนไขที่มีผลกระทบ มากที่สุดคือในเรื่อง ค่าแรงขั้นต่ำ 300 ที่ รัฐบาลจะประกาศใช้	ต้องการให้นโยบายรัฐบาล สนับสนุนเรื่องการท่องเที่ยว ในย่านเยาวราช มีการจัดงาน ตามเทศกาล และปิดถนนคน เดินอย่างต่อเนื่อง
country	ประเทศที่ติดต่อ ด้วย	ยังไม่มีติดต่อกับ ต่างประเทศ	ยังไม่มีติดต่อกับ ต่างประเทศ

■ การวิเคราะห์สินเชื่อเชิงปริมาณ

เป็นการวิเคราะห์ผลประกอบการจากตัวเลขที่ปรากฏในงบการเงินที่รายงานต่อกระทรวงพาณิชย์ ทำการวิเคราะห์เปรียบเทียบ 2 ปีคือ ปี 2552 และปี 2553 โดยวิเคราะห์ในเรื่องการบริหารเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ ซึ่งแบ่งสรุปผลการวิเคราะห์ เป็น 2 ด้าน ดังนี้

3.2.1 ด้านอัตราผลตอบแทน

วิเคราะห์อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Assets: ROA) เป็นการวัดความสามารถในการใช้สินทรัพย์รวมทั้งหมดที่ก่อให้เกิดกำไรแก่กิจการ เมื่อวิเคราะห์จากอัตราส่วนสินทรัพย์รวมทั้งหมดที่ทำให้เกิดกำไรหรือผลตอบแทนจากการดำเนินงาน แล้วพบว่า ผลการดำเนินงานของกิจการร้านอาหาร ปี 2552 และปี 2553 ส่วนใหญ่จะเกิดภาวะขาดทุนจากการดำเนินงาน มีเพียง 8 แห่ง ที่มีผลตอบแทนจากการดำเนินงาน แต่มีผลการดำเนินงานที่ลดลง

3.2.2 ด้านการชำระหนี้สินระยะสั้น

บริษัทที่มีความสามารถในการชำระหนี้ระยะสั้นทั้งอัตราส่วนทุนหมุนเวียนและอัตราส่วนทุนหมุนเวียนเร็ว มี 6 แห่ง ที่มีผลการดำเนินงานด้านสภาพคล่องเพิ่มขึ้นไปในทิศทางเดียวกัน คือ 1.บริษัท แอปปี เบลลี จำกัด 2.บริษัท ภัตตาคารนิเวทเทียมน จำกัด 3.ห้างหุ้นส่วนจำกัดฮั่วเซ่งฮอง เยาวราช 4.บริษัทจตุล จำกัด 5.บริษัทดวงพร ภัตตาคาร จำกัด และ 6.บริษัทวันนะ จำกัด

■ การส่งเสริมการลงทุน

3.3.1 วิเคราะห์แหล่งที่มาของเงินทุน

ผู้ประกอบการร้านอาหารในย่านเยาวราช จำนวน 59 ร้าน (ยกเล็กกิจการ 3 ร้าน) สามารถสรุปการจำแนกแหล่งที่มาของเงินทุน ได้ตารางที่ 4.12

ตารางที่ 4.12 สรุปการจำแนกแหล่งที่มาของเงินทุน

แหล่งที่มาของเงินทุน	จำนวน
เงินทุนส่วนตัว	24
หุ้นส่วน	28
กู้ยืมธนาคารพาณิชย์	4
รวม	56

จากตารางที่ 4.12 จะเห็นว่า ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการร้านอาหารที่จดทะเบียนในรูปแบบห้างหุ้นส่วน จะมีการรวมหุ้นกันในลักษณะของญาติพี่น้อง ส่วนผู้ประกอบการที่ไม่ได้จดทะเบียนส่วนใหญ่ นำเงินส่วนตัวมาลงทุน และมีเพียงแค่ 4 รายที่มีการกู้ยืมเงินจากธนาคารพาณิชย์มาลงทุน และดังตารางที่ 4.13

ตารางที่ 4.13 ตัวอย่างแหล่งเงินทุน

ประเภทของผู้ประกอบการร้านอาหาร	ประเภทร้านอาหาร	วัตถุประสงค์ในการลงทุน	ข้อจำกัดของธุรกิจ	ตัวอย่างแหล่งเงินทุน		
				ธนาคารพาณิชย์	ธนาคารรัฐบาล	แหล่งเงินทุนอื่นๆ
เจ้าของคนเดียวหรือห้างหุ้นส่วน	ร้านอาหารประเภทแผงลอย รถเข็น food court	ขยายกิจการ ปรับปรุง ตกแต่งร้าน	ไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน เข้าถึงแหล่งเงินทุนยาก เนื่องจากไม่มีการจดทะเบียนร้านค้า	ธนาคารกสิกรไทยเสนอวงเงินกู้และวงเงินทูลหมุณเวียน ไม่เกิน 0.5 ล้านบาท โดยไม่ต้องใช้หลักทรัพย์ค้ำประกัน และสามารถประเมินรายได้จากอนาคตได้	ธนาคารออมสิน โครงการสินเชื่อ ธนาคารประชาชน เพื่อเป็นเงินทุน หมุณเวียน วงเงินกู้ไม่เกิน 200,000 บาท	เงินลงทุนส่วนตัว เงินจากครอบครัว ญาติ พี่น้อง เพื่อน เงินกู้นอกระบบ
บริษัทจำกัด	ร้านอาหารทั่วไป	ขยายกิจการ ปรับปรุง ตกแต่งร้าน		ธนาคารกสิกรไทยเสนอวงเงินกู้ระยะยาว 5 ปี เงินกู้แบบปลอดหนี้ 3 เดือน ธนาคารไทยพาณิชย์ มีโครงการสินเชื่อพิเศษ ธนาคารทหารไทย เสนอสินเชื่อ SME 3 เท่า โดยใช้เงินฝากค้ำประกัน 30% ช่วยให้ลูกค้าได้รับอนุมัติวงเงินง่าย สะดวกรวดเร็ว	สินเชื่อเพื่อผู้ประกอบการ SMEs ไทย ของธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม	

3.3.2 การวิเคราะห์แหล่งใช้ไปของเงินทุน

ผู้ประกอบการร้านอาหารส่วนใหญ่ นำเงินมาลงทุนในส่วนที่เป็นสินทรัพย์หมุนเวียน แบ่งเป็นเงินทุนหมุนเวียน วัตถุประสงค์ ค่าแรงคนงาน ค่าเช่า ค่าน้ำ ค่าไฟ

กำหนดแนวทางและนำเสนอแนวทางการส่งเสริมการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช โดยการวิเคราะห์ตามกรอบทฤษฎี การวิเคราะห์สินเชื่อ นโยบายการวิเคราะห์สินเชื่อ (6C's) และแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน เพื่อนำมาเป็นแนวทางในการส่งเสริมการลงทุนในธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช

ผู้วิจัยค้นพบการกำหนดแนวทางการส่งเสริมการลงทุนในธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราชให้กับผู้ประกอบการและสถาบันการเงินภาครัฐและเอกชนตามกรอบนโยบายการวิเคราะห์สินเชื่อ 6C's + ATS ประกอบด้วย การเตรียมตัวของผู้ขอสินเชื่อ/คุณลักษณะ (C1 = Characteristic) เงื่อนไขการพิจารณาสินเชื่อ (C2 = Condition) หลักประกัน (C3 = Collateral) เงินทุน (C4 = Capital) ความเสี่ยงและความสามารถในการชำระหนี้ (C5=Capacity) ประเทศที่ติดต่อด้วย (C6 = Country) และบวกเพิ่มด้วยขั้นตอนการอนุมัติ (A = Approve) แนวโน้มการอนุมัติ (T = Trend) และข้อเสนอแนะ (S = Suggestion) มีรายละเอียดตามตารางที่ 4.14

ตารางที่ 4.14 แสดงแนวทางการส่งเสริมการลงทุนธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราช

ด้าน	ทฤษฎี 6 C's + ATS	แนวทางการส่งเสริมการลงทุนธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช	ผู้นำแนวทางไปใช้
การเตรียมตัวของผู้ขอสินเชื่อ	C1= Characteristic	<ol style="list-style-type: none"> 1.มีวัตถุประสงค์ในการลงทุนที่ชัดเจน 2.มีความสามารถในการชำระหนี้โดยพิจารณาจากรายได้ และภาระหนี้สิน 3.มีการจัดบันทึกรายรับ รายจ่าย หรือรายงานทางการเงินอย่างน้อย 3 ปี 4.มีสถานที่ประกอบกิจการร้านอาหารที่ชัดเจนสามารถพิสูจน์ได้ 5.มีการจัดการที่ดี เช่น ไม่สร้างภาระค่าใช้จ่ายประจำมากเกินไป มีโครงสร้างเงินลงทุนที่เหมาะสม ไม่ก่อภาระหนี้มากเกินไป บริหารการเงินอย่างเหมาะสมให้ธุรกิจมีสภาพคล่องทางการเงินสูง นำกำไรจากการดำเนินงานเป็นเงินทุนสำรองหรือสำหรับการขยายธุรกิจ แยกบัญชีระหว่างธุรกิจและส่วนตัว ควรจัดทำงบการเงินให้ถูกต้อง และนำระบบคอมพิวเตอร์และโปรแกรมสำเร็จรูปทางบัญชีมาช่วยเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานและลดค่าใช้จ่ายด้านแรงงาน 6.มีวินัยในการบริหารเงินทุนหมุนเวียน 	ผู้ประกอบการ

ตารางที่ 4.14 (ต่อ)

ด้าน	ทฤษฎี 6 C's + ATS	แนวทางการส่งเสริมการลงทุนธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช	ผู้นำแนวทางไปใช้
หลักเกณฑ์การพิจารณาให้สินเชื่อ	C2= Condition	<ol style="list-style-type: none"> 1. ต้องดำเนินการธุรกิจร้านอาหารอย่างน้อย 1 ปี หรือมีประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจร้านอาหารอย่างน้อย 3 ปี 2. มีประวัติการเงินดีโดยไม่เคยเป็น NPL หรือไม่เคยทำสัญญาปรับโครงสร้างหนี้กับสถาบันการเงินใดและไม่มีประวัติค้างชำระเกิน 30 วันย้อนหลัง 1 ปี 3. ผู้กู้มีอายุระหว่าง 20 - 65 ปี 4. มีรายได้ที่สามารถพิสูจน์ได้ 5. รายได้เพียงพอต่อการผ่อนชำระต่อเดือน 	ผู้ประกอบการ
หลักประกัน	C3= Collateral	<ol style="list-style-type: none"> 1. ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง 2. เครื่องจักรอุปกรณ์ 3. ยานพาหนะ 4. หนังสือค้ำประกันของบสย. 5. พันธบัตรรัฐบาล/หุ้นกู้ 6. สมุดเงินฝาก ตัวสัญญาใช้เงิน และตัวแลกเงิน 7. มีหลักทรัพย์ค้ำประกันอย่างน้อย 50% ของวงเงินกู้ <p>*** ในกรณีผู้ประกอบการเป็นธุรกิจ SMEs สามารถยื่นขอค้ำประกันสินเชื่อกับบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) ได้</p>	ผู้ประกอบการ
เงินทุน	C4= Capital	มีส่วนร่วมทุนไม่ต่ำกว่า 20% ของเงินลงทุนทั้งหมด	ผู้ประกอบการ
ความเสี่ยงการปล่อยสินเชื่อ/ความสามารถในการชำระหนี้ของผู้ประกอบการ	C5= Capacity	<ol style="list-style-type: none"> 1. ความเสี่ยงด้านการดำเนินธุรกิจโดยธุรกิจจำเป็นต้องมีประสบการณ์ทั้งผู้ประกอบการและพ่อครัว ดังนั้นธนาคารจึงต้องพิจารณาคุณสมบัติผู้กู้โดยต้องมีประสบการณ์อย่างน้อย 1 ปี หรือต้องมีประสบการณ์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจร้านอาหาร 3 ปี 2. ความเสี่ยงด้านวัตถุประสงค์ในการใช้วงเงิน ทั้งนี้เนื่องจากธุรกิจส่วนใหญ่ใช้เงินสดในการหมุนเวียนกิจการ ทั้งในส่วนของการรับและจ่าย ดังนั้นธุรกิจที่ขอสินเชื่อจำเป็นต้องมีวัตถุประสงค์ในการใช้วงเงินที่ชัดเจน เช่น เริ่มต้นกิจการ ปรับปรุงตกแต่ง ขยายร้านค้า เป็นต้น 3. ความเสี่ยงด้านการชำระหนี้ โดยธนาคารต้องพิจารณารายได้ของธุรกิจประกอบกับภาระหนี้สิน โดยต้องมีรายได้สุทธิสูงกว่าหนี้สินที่ต้องชำระต่อเดือน 	ผู้ประกอบการ

ตารางที่ 4.14 (ต่อ)

ด้าน	ทฤษฎี 6 C's + ATS	แนวทางการส่งเสริมการลงทุนธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช	ผู้นำแนวทางไปใช้
ประเทศที่ติดต่อด้วย	C6= Country	ผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารมีโอกาสขยายการลงทุนไปยังต่างประเทศตามนโยบายของรัฐบาลที่ส่งเสริมให้ประเทศไทยเป็นครัวของโลก (Kitchen of the World)	ผู้ประกอบการ
ขั้นตอนการขออนุมัติสินเชื่อ	A=Approve	<ol style="list-style-type: none"> เตรียมเอกสารเพื่อพิจารณาสินเชื่อ เช่น เอกสารการค้า, Statement, รูปถ่ายกิจการเป็นต้น ยื่นใบสมัครและยื่นประเมินราคาหลักประกัน พร้อมเอกสารประกอบการสมัคร รอผลการอนุมัติอย่างรวดเร็วภายใน 48 ชม. และบางแห่งรู้ผลภายใน 15 วัน ลูกค้าเซ็นสัญญาเพื่อตั้งวงเงิน ผ่อนชำระตามกระบวนการปกติ <p>สำหรับธนาคารกสิกรไทยลูกค้าสำหรับธุรกิจร้านอาหารสามารถขอวงเงินส่วนเพิ่มได้หลังการผ่อนชำระไปแล้วอย่างน้อย 3 เดือนเพื่อใช้หมุนเวียนในกิจการ โดยวงเงินต้องไม่เกิน 30% ของวงเงินที่ขอเดิม โดยไม่จำเป็นต้องยื่นเอกสารการสมัครใช้บริการใหม่</p>	ผู้ประกอบการ
แนวโน้มการขออนุมัติสินเชื่อ	T=Trend	<p>มีแนวโน้มที่สถาบันการเงินจะแข่งขันกันปล่อยสินเชื่อในส่วนนี้เพิ่มขึ้น ตามนโยบายของรัฐบาลที่จะเน้นการส่งเสริมการบริโภคในประเทศเพิ่มขึ้น และทิศทางการเติบโตของธุรกิจท่องเที่ยว ทำให้มีโอกาสที่ธุรกิจจะเติบโตอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ธนาคารจึงควรมีการนำเสนอบริการในรูปแบบครบวงจรเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจร้านอาหารทั้งในส่วนของสินเชื่อ บริการธุรกรรมทางการเงิน และเพิ่มประโยชน์ในการประชาสัมพันธ์ร้านอาหารเพื่อเพิ่มกลุ่มผู้บริโภค เป้าหมายผ่านช่องทางต่างๆ ของธนาคาร ซึ่งบริการดังกล่าวจะสามารถตอบสนองความต้องการเพื่อให้ลูกค้าธุรกิจร้านอาหารได้รับบริการสูงสุด</p>	ผู้ประกอบการสถาบันทางการเงินภาครัฐและเอกชน

ตารางที่ 4.14 (ต่อ)

ด้าน	ทฤษฎี 6 C's + ATS	แนวทางการส่งเสริมการลงทุนธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช	ผู้นำแนวทาง ไปใช้
ข้อเสนอ แนะให้กับ ภาครัฐและ ภาคเอกชน ในการ สนับสนุน การลงทุน ธุรกิจ ร้านอาหาร SMEs	S= Suggestion	<p>1. เน้นสนับสนุนผู้ประกอบการเริ่มต้นธุรกิจร้านอาหารโดยเน้นการสนับสนุนด้านองค์ความรู้ ทั้งนี้ผู้ประกอบการเริ่มต้นส่วนใหญ่กว่า 50% ที่มีการปิดกิจการภายใน 3 ปี ดังนั้นภาครัฐและหน่วยงานทางการเงินควรให้การสนับสนุนเพื่อวางรากฐานธุรกิจตั้งแต่เริ่มต้น โดยเน้นความรู้เบื้องต้นในการดำเนินธุรกิจ ความรู้ด้านการประกอบวิชาชีพ และการวางแผนทางการเงินที่ถูกต้อง</p> <p>2. ร่วมส่งเสริมประชาสัมพันธ์ กระตุ้นการบริโภคทั้งกลุ่มลูกค้าภายในประเทศและกลุ่มลูกค้าต่างประเทศ ผ่านการท่องเที่ยว และนโยบายรัฐบาลต่างๆ เพื่อให้มีการจับจ่ายของผู้บริโภคมากขึ้น</p> <p>4. สร้างมาตรฐานคุณภาพร้านอาหาร เพื่อให้ผู้บริโภคมั่นใจในคุณภาพความสะอาดผ่านหน่วยงานต่างๆ พร้อมประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภครับทราบ และให้สังคมมีความรับผิดชอบมากขึ้น</p> <p>5. รัฐบาลควรจัดให้มีบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย) ตลอดไปเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการขนาดย่อม</p>	สถาบัน ทางการเงิน ภาครัฐและ เอกชน

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการวิจัย

1. ร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช ส่วนใหญ่ จะดำเนินธุรกิจร้านอาหารแบบเจ้าของคนเดียว และเป็นผู้ก่อตั้งกิจการร้านอาหาร เมื่อพิจารณาทางด้านระยะเวลาดำเนินการ พบว่า ประมาณครึ่งหนึ่ง ธุรกิจร้านอาหารดำเนินธุรกิจเป็นระยะเวลาระหว่าง 10-20 ปี ใช้เงินทุนส่วนตัวในการลงทุนเริ่มแรกไม่เกิน 1 ล้านบาท มีพนักงาน ประมาณ 5-10 คนในการดำเนินงาน ในแต่ละเดือนต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนโดยเฉลี่ยไม่เกิน 100,000 บาท และมีสินทรัพย์ที่เป็นอุปกรณ์หรือเครื่องมือเครื่องใช้ของกิจการ (ไม่รวมที่ดิน/สินทรัพย์ที่เช่าหรือเช่า) ไม่เกิน 1 ล้านบาท ส่วนธุรกิจร้านอาหารร้อยละ 20 จะใช้เงินลงทุนเริ่มแรกในธุรกิจมากกว่า 1-5 ล้านบาทโดยกู้เงินจากธนาคารพาณิชย์ ใช้เงินทุนหมุนเวียนโดยเฉลี่ย 100,001-500,000 บาทต่อเดือน และมีสินทรัพย์ที่เป็นอุปกรณ์หรือเครื่องมือเครื่องใช้ของกิจการ (ไม่รวมที่ดิน/สินทรัพย์ที่เช่าหรือเช่า) ไม่เกิน 1-5 ล้าน

2. ธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราชร้อยละ 28 กู้เงินจากธนาคารพาณิชย์ โดยร้อยละ 71 ของร้านอาหารที่กู้เงิน มีเหตุผลในการเลือกแหล่งเงินทุนในการขอสินเชื่อด้วยการพิจารณาชื่อเสียงของสถาบันการเงิน รองลงมาคิดเป็นร้อยละ 29 คือความสะดวกในการใช้บริการ ร้อยละ 71 ขอสินเชื่อ เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน รองลงมาคิดเป็นร้อยละ 29 เพื่อปรับปรุงกิจการ ซึ่งจะพบว่าร้านอาหารขาดสภาพคล่องในช่วงเริ่มต้นผ่อนชำระ เนื่องจากต้องปิดกิจการในช่วงปรับปรุง ธนาคารจึงออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อความเหมาะสมโดยให้วงเงินกู้ระยะยาว 5 ปี และให้ระยะเวลาปลอดหนี้ 3 เดือน ทั้งนี้ยังสามารถนำเงินที่ผ่อนชำระไปแล้ว เพิ่มวงเงินพิเศษเพื่อใช้หมุนเวียนได้ กรณีมีความจำเป็นต้องหมุนเวียน โดยลักษณะของวงเงินร้อยละ 86 กู้แบบเบิกเกินบัญชี O/D (Overdraft Loan) และจำนวนวงเงินที่ได้รับพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ ส่วนใหญ่ ต่ำกว่า 1 ล้านบาท รองลงมาคิดเป็นร้อยละ 29 คือ 1-10 ล้านบาท ร้อยละ 86 มีระยะเวลาการชำระคืนเงินกู้ น้อยกว่า 10 ปี รองลงมาคิดเป็นร้อยละ 14 คือ 10-15 ปี หลักฐานในการค้ำประกันเงินกู้ ส่วนใหญ่ ใช้พันธบัตร รองลงมาคือ อาคาร/โรงเรือน วิธีการรับทราบข้อมูลเกี่ยวกับสถาบันการเงิน ส่วนใหญ่ รับทราบเพราะใช้บริการด้านอื่นๆ ของธนาคารอยู่แล้ว รองลงมาคือได้รับการชักชวนจากพนักงานของธนาคารหรือลูกค้าย่อยอื่น

3. รายรับและรายจ่ายของร้านอาหาร ร้อยละ 42 มีรายรับ 10,001-20,000 บาท รองลงมา ร้อยละ 36 มีรายรับไม่เกิน 10,000 บาท ส่วนรายจ่าย ได้แก่ วัสดุุดิบ และค่าจ้างคนงาน ร้อยละ 62 ใช้รายจ่ายไม่เกิน 10,000 บาท รองลงมาร้อยละ 32 มีรายจ่าย 10,001-20,000 บาท

4. ปัญหาและอุปสรรคการขยายธุรกิจของผู้ประกอบการ ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก โดย 3 อันดับแรก คือขาดความรู้ด้านการเขียนแผนธุรกิจ รองลงมาใกล้เคียงกันคือ ขาดหลักประกัน และบุคลากรมีอัตราการเข้าออกสูงตามลำดับ

5. ศักยภาพการบริหารเงินทุนของธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราช พบว่า ร้านอาหารส่วนใหญ่ต้องใช้เงินลงทุน หรือเงินทุนหมุนเวียนไม่ต่ำกว่า 1 – 2 ล้านบาท ซึ่งจะมีความเสี่ยงค่อนข้างสูง

เนื่องจากมีเงินทุนหมุนเวียนจำกัด และประกอบกับในปัจจุบันย่านเยาวราช มีนักท่องเที่ยวมาเที่ยว น้อยลง ลูกค้าส่วนใหญ่ของร้านอาหารจะเป็นลูกค้าประจำ หรือนักท่องเที่ยวที่พำนักอยู่นาน ไม่ได้ เดินทางมากับทัวร์ ดังนั้น ร้านอาหารส่วนใหญ่ยังไม่คิดจะขยายกิจการ แต่พยายามรักษาสภาพคล่อง ทางการเงินไว้

6. แนวทางและนำเสนอแนวทางการส่งเสริมการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจร้านอาหาร SMEs ใน ย่านเยาวราช ภายใต้กรอบนโยบายการวิเคราะห์สินเชื่อ 6C's + ATS ประกอบด้วย 1) **การเตรียมตัว ของผู้ขอสินเชื่อ/คุณลักษณะ (C1= Characteristic)** มี 6 ข้อดังนี้ 1.1 มีวัตถุประสงค์ที่ชัดเจน 1.2 มีความสามารถในการชำระหนี้ได้ 1.3 มีการจดบันทึกรายรับ รายจ่าย 1.4 มีสถานที่ประกอบกิจการที่ ชัดเจน 1.5 มีการจัดการที่ดี และ 1.6 มีวินัยในการบริหารเงินทุนหมุนเวียน 2) **เงื่อนไขการพิจารณา สินเชื่อ (C2 = Condition)** มี 5 ข้อดังนี้ 2.1 ดำเนินการมาอย่างน้อย 1 ปี หรือมีประสบการณ์ที่ เกี่ยวข้องอย่างน้อย 3 ปี 2.2 มีประวัติการเงินดีโดยไม่เคยเป็น NPL หรือไม่เคยทำสัญญาปรับ โครสร้างหนี้หรือไม่มีประวัติค้างชำระเกิน 30 วันย้อนหลัง 1ปี 2.3 ผู้กู้มีอายุระหว่าง 20 – 65 ปี 2.4 มีรายได้ที่สามารถพิสูจน์ได้ และ 2.5 รายได้เพียงพอต่อการผ่อนชำระ 3) **หลักประกัน (C3 = Collateral)** มี 7 ข้อดังนี้ 3.1 ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง 3.2 เครื่องจักรอุปกรณ์ 3.3 ยานพาหนะ 3.4 หนังสือค้ำประกันของบสย. 3.5 พันธบัตรรัฐบาล/หุ้นกู้ 3.6 สมุดเงินฝาก ตั๋วสัญญาใช้เงิน และตัวแลก เงิน และ 3.7 มีหลักทรัพย์ค้ำประกันอย่างน้อย 50% ของวงเงินกู้ 4) **เงินทุน (C4 = Capital)** มีส่วน ร่วมทุนไม่ต่ำกว่า 20% ของเงินลงทุนทั้งหมด 5) **ความเสี่ยงและความสามารถในการชำระหนี้ (C5=Capacity)** มี 3 ข้อดังนี้ 5.1 ความเสี่ยงด้านการดำเนินธุรกิจ 5.2 ความเสี่ยงด้านวัตถุประสงค์ใน การใช้ และ 5.3 ความเสี่ยงด้านการชำระหนี้ 6) **ประเทศที่ติดต่อด้วย (C6 = Country)** ธุรกิจ ร้านอาหารมีโอกาสขยายการลงทุนไปยังต่างประเทศตามนโยบายของรัฐบาลที่ส่งเสริมให้ประเทศไทย เป็นครัวของโลก (Kitchen of the World) 7) **ขั้นตอนการอนุมัติ (A = Approve)** มี 5 ข้อดังนี้ 7.1 เตรียมเอกสารเพื่อพิจารณาสินเชื่อ เช่น เอกสารการค้า, Statement, รูปถ่ายกิจการ เป็นต้น 7.2 ยื่นใบสมัครและแบบประเมินราคาหลักประกัน พร้อมเอกสารประกอบการสมัคร 7.3 รอผลการอนุมัติ 7.4 ลูกค้าเซ็นสัญญาเพื่อตั้งวงเงิน และ 7.5 ผ่อนชำระตามกระบวนการปกติ 8. **แนวโน้มการอนุมัติ (T = Trend)** สถาบันการเงินจะแข่งขันกันปล่อยสินเชื่อในส่วนนี้เพิ่มขึ้น ตามนโยบายของรัฐบาล โดยมีการนำเสนอบริการในรูปแบบครบวงจร 9. **ข้อเสนอแนะ (S = Suggestion)** มี 4 ข้อดังนี้ 9.1 เน้นการสนับสนุนด้านองค์ความรู้ ทางด้านการดำเนินธุรกิจ การประกอบวิชาชีพ และการวางแผน ทางการเงิน 9.2 ร่วมส่งเสริมประชาสัมพันธ์ กระตุ้นการบริโภคผ่านการท่องเที่ยว และนโยบายรัฐบาล ต่างๆ 9.3 สร้างมาตรฐานคุณภาพร้านอาหาร พร้อมประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภครับทราบ และ 9.4. รัฐบาลควรจัดให้มีบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย) ตลอดไปเพื่อช่วยเหลือ ผู้ประกอบการขนาดย่อม

อภิปรายผล

1. การได้มาของเงินลงทุนในธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช จากผลการวิจัยพบว่า ส่วนใหญ่ธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราช มีลักษณะการดำเนินกิจการสืบทอดมาจากรุ่นบิดา มารดา มีลักษณะเป็นธุรกิจครอบครัว การลงทุนเริ่มแรกเป็นการใช้เงินทุนส่วนตัวนำมาลงทุน โดยเริ่มต้นธุรกิจจากร้านขนาดเล็กก่อน เมื่อมีเงินทุนเพิ่มขึ้นจึงทำการปรับปรุงและขยายร้าน โดยไม่เคยทำการขอกู้ยืมจากสถาบันการเงิน และผู้ประกอบการบางส่วนขาดหลักประกันในการกู้เงินกับสถาบันการเงิน ซึ่งในส่วนของสถาบันการเงินกล่าวถึงการให้เงินกู้กับผู้ประกอบการร้านอาหารโดยเฉพาะธุรกิจขนาดเล็ก ควรมีการจดทะเบียนการค้า หรืออย่างน้อยควรมีรายงานทางการเงิน (Statement) เพื่อเป็นหลักประกันในการประกอบการกู้เงินจากสถาบันการเงิน หากผู้ประกอบการมีหลักทรัพย์ไม่เพียงพอในการขอกู้ ธนาคารพาณิชย์มีการลดความเสี่ยงและแก้ไขปัญหาในเรื่องหลักประกันเพื่อขอสินเชื่อคือการสนับสนุนให้ผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารทำการค้าประกันสินเชื่อกับบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม สอดคล้องกับผลงานวิจัยของ วันวิสา อัจฉริยวัตร (2545) ได้ทำการศึกษาในเชิงวิเคราะห์ความเสี่ยงเพื่อสนับสนุนการพัฒนาธุรกิจวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม มีวัตถุประสงค์จัดกลุ่มปัจจัยตามระดับความเสี่ยงและเพื่อประโยชน์ในการหาแนวทางการแก้ไขหรือลดความเสี่ยงได้อย่างเหมาะสม ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่ธนาคารใช้ในการตัดสินใจอนุมัติสินเชื่อมีค่อนข้างมาก เมื่อทำการวิเคราะห์แล้วจะพบว่า มีปัจจัยหลักๆ เพียง 3 ปัจจัย ที่ธนาคารควรจะใช้ความสนใจในการพิจารณาสินเชื่อเป็นพิเศษ คือ กฎหมายและข้อบังคับ ความรุนแรงของการแข่งขัน และการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค ปัจจัยเหล่านี้นอกจากคุณสมบัติเฉพาะตัวที่มีความเสี่ยงมาก คือ ธนาคารไม่สามารถควบคุมและคาดการณ์ได้ อีกทั้งลักษณะของปัจจัยมีการเปลี่ยนแปลงบ่อยและมีความไว้มากแล้วนั้น และที่สำคัญปัจจัยดังกล่าวมีอิทธิพลต่อปัจจัยอื่น โดยสามารถส่งผลกระทบต่อปัจจัยตัวอื่นๆ อีกด้วย ดังนั้น การคัดเลือกปัจจัยที่จะนำมาเป็นปัจจัยหลักในการใช้ตัดสินใจอนุมัติสินเชื่อจึงเป็นสิ่งสำคัญ และจะนำไปสู่การบริหารสินเชื่ออย่างมีประสิทธิภาพเสริมสร้างความมั่นคงให้กับธนาคารพาณิชย์

2. ศักยภาพในการบริหารเงินทุนในการดำเนินธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช จากผลการวิจัยพบว่าร้านอาหารจำนวน 59 แห่ง มีร้านที่จดทะเบียนการค้า 19 แห่ง ร้านอาหารที่ไม่ได้จดทะเบียนการค้า 40 แห่ง ร้านอาหารที่ไม่ได้จดทะเบียนการค้าเจ้าของกิจการหรือผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังไม่มีการวางแผนทางการเงิน การบริหารเงินทุนหมุนเวียนส่วนใหญ่เป็นการบริหารแบบครอบครัวหรือกงสี ไม่มีการแยกบัญชีร้านค้าออกจากบัญชีส่วนตัว เป็นการทำให้เก็บหรือสะสมไป ไม่กู้ยืมเงินจากธนาคาร และในอนาคตธุรกิจร้านอาหารส่วนใหญ่ยังไม่มีความจำเป็นในการขยายธุรกิจร้านอาหาร จะมีแต่เพียงร้านที่หมดสัญญาเช่าพื้นที่กับสำนักงานทรัพย์สิน ที่มีความต้องการขยายธุรกิจไปยังห้างสรรพสินค้า หรือต้องการเช่าหรือเช่าพื้นที่ต่อ โดยต้องการได้รับความสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐในการทำความร่วมมือกับสถาบันการเงิน ให้สามารถทำการผ่อนชำระเป็นรายเดือนได้ และยังขาดการบริหารเงินทุน เนื่องจากเป็นธุรกิจที่รับเงินสด จึงยังไม่มีการจัดสรรเงินระหว่างเงินทุนหมุนเวียนกับเงินส่วนตัว เนื่องจากเป็นธุรกิจส่วนใหญ่ที่เปิดมาตั้งแต่บรรพบุรุษ ส่วนร้านอาหาร

ที่มีการจดทะเบียนการค้า 19 แห่งนั้นเมื่อวิเคราะห์จากอัตราส่วนแสดงความสามารถในการชำระหนี้สินระยะสั้นในส่วนของอัตราส่วนหมุนเวียน (Current Ratio) แล้วพบว่า ผลการดำเนินงานของกิจการร้านอาหาร ปี 2552 และปี 2553 กิจการนำเงินไปลงทุนสินทรัพย์หมุนเวียนมากกว่าหนี้สินหมุนเวียน กิจการที่มีสภาพคล่องในการดำเนินงานในอัตราที่เพิ่มขึ้นมีเพียง 8 แห่ง และอัตราส่วนแสดงความสามารถในการชำระหนี้ระยะสั้นในอัตราส่วนหมุนเวียนเร็ว (Quick Ratio) พบว่า กิจการที่มีสภาพคล่องในการดำเนินงานในอัตราที่เพิ่มขึ้นมีเพียง 6 แห่ง ส่วนของสถาบันการเงินให้ข้อเสนอแนะว่าธุรกิจร้านอาหารที่ต้องการขยายกิจการควรเตรียมความพร้อมในด้านการการลงบันทึกบัญชีรับจ่าย มีการหมุนเวียนบัญชีที่ดี มีวินัยทางการเงินและควรมีความรู้ด้านแผนธุรกิจ

สอดคล้องกับผลงานวิจัยของ พัฒนา โพนไสว (2544). ได้ทำการศึกษาปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการบริหารเงินทุนหมุนเวียนของธุรกิจ SMEs : กรณีศึกษา ธุรกิจ SMEs เขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ผลการวิจัยพบว่าปัจจัยและระดับของปัจจัยทางธุรกิจ พบว่า มี 5 ปัจจัย ได้แก่ บรรยากาศทางเศรษฐกิจ อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ อัตราดอกเบี้ย ภาวะการแข่งขันทางการตลาด และนโยบายภาษีอากรที่ส่งผลกระทบต่อการบริหารเงินทุนหมุนเวียน ทั้ง 4 ประเภท ได้แก่ การบริหารเงินสด การบริหารหลักทรัพย์ระยะสั้นที่อยู่ในความต้องการของตลาด การบริหารลูกหนี้ และการบริหารสินค้าคงเหลือของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น เพื่อเป็นแนวทางในการบริหารจัดการเงินทุนหมุนเวียนอย่างมีประสิทธิภาพในสภาพแวดล้อมทางธุรกิจปัจจุบัน เพื่อนำไปสู่ความยั่งยืนและความอยู่รอดต่อไปในอนาคตของธุรกิจ SMEs ผลการวิจัยพบว่า ภาวะการแข่งขันทางการตลาดมีผลกระทบต่อการบริหารเงินทุนหมุนเวียนมากที่สุด และการบริหารเงินสดมีผลกระทบต่อการบริหารสินค้ามากที่สุด ดังนั้น ต้องมีการจัดงบประมาณเงินสดรายเดือน จัดระดับของเงินทุนหมุนเวียนให้เหมาะสม นำกำไรมาสร้างให้เกิดประโยชน์สูงสุด ลดการเบิกเงินเกินบัญชีธนาคาร และรศพรณ ยงพานิช (2544) ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านอาหารเพื่อสุขภาพ ในเขตอำเภอเมือง จ.เชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านอาหารเพื่อสุขภาพ ผลการศึกษาพบว่า ธุรกิจร้านอาหารเป็นกิจการเจ้าของคนเดียว ลักษณะที่ตั้งเป็นห้องแถวชั้นเดียวขนาด 2 คูหา มีเงินลงทุนเริ่มแรกเท่ากับ 270,000 เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ค่าเช่า ค่าตกแต่งติดตั้ง และค่าซื้อวัสดุอุปกรณ์ของร้านอาหาร มีการจัดโครงสร้างองค์กรตามหน้าที่ และจากการวิเคราะห์ด้านการเงินพบว่า โครงการลงทุนร้านอาหารเพื่อสุขภาพ มีความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยมีระยะเวลาโครงการ 5 ปี จะมีความคุ้มค่าในการลงทุน และสอดคล้องกับฐาปนา ฉันทไพศาล (2544) กล่าวว่าผู้ประกอบการจะต้องมีการบริหารเงินทุนหมุนเวียน ให้มีประสิทธิภาพ ไม่ทำให้ธุรกิจขาดสภาพคล่องหรือมีเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอในการชำระหนี้ และสามารถกำหนดระดับของเงินทุนหมุนเวียนให้เหมาะสมไม่ให้มีมากหรือน้อยเกินไป

3. แนวทางการส่งเสริมการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช จากผลการวิจัยพบว่า การกำหนดแนวทางการส่งเสริมการลงทุนในธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราชตามกรอบนโยบายการวิเคราะห์สินเชื่อ 6C's + ATS โดยการนำหลักการพิจารณาสินเชื่อของดารณี พุทธวิบูลย์ (2543), และชนินทร์ พิทยาวิวิท (2553) มาทำการสังเคราะห์แนวทางการส่งเสริมการลงทุนเพื่อ

ขยายธุรกิจร้านอาหาร SMEs เป็นไปตามหลักการพิจารณาการให้สินเชื่อของสถาบันการเงินตามนโยบาย 6C (C's policy) ประกอบไปด้วย การเตรียมตัวของผู้ขอสินเชื่อ/คุณลักษณะ (C1= Characteristic) เงื่อนไขการพิจารณาสินเชื่อ (C2 = Condition) หลักประกัน (C3 = Collateral) เงินทุน (C4 = Capital) ความเสี่ยงและความสามารถในการชำระหนี้ (C5=Capacity) ประเทศที่ติดต่อด้วย (C6 = Country) นอกจากหลักการตามนโยบาย 6C's แล้วผู้วิจัยยังค้นพบแนวทางการส่งเสริมการลงทุนของผู้ประกอบการร้านอาหาร SMEs ต้องมีการพิจารณาเพิ่มเติมคือ พิจารณาถึงขั้นตอนการอนุมัติ (A = Approve) พิจารณาแนวโน้มการอนุมัติ (T = Trend) และเป็นข้อเสนอแนะให้กับสถาบันการเงินภาครัฐและเอกชนในการส่งเสริมการลงทุนให้ผู้ประกอบการร้านอาหาร SMEs (S = Suggestion) สอดคล้องกับผลงานวิจัยของวัลลภา ศรีทองพิมพ์ (2551) ได้ทำการศึกษารูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตกรุงเทพมหานคร พบว่ารูปแบบการพัฒนาศักยภาพมี 9 ประเด็นคือ 1.การรับรู้ข่าวสารด้านการบริหารธุรกิจ 2. การรับรู้ข่าวสารด้านเศรษฐกิจ 3.การรับรู้ข่าวสารด้านนโยบายภาครัฐ 4.การรับรู้ข่าวสารด้านเทคโนโลยีใหม่ๆ 5.การรับรู้ข่าวสารด้านการแข่งขันในธุรกิจ 6.การเข้าร่วมการแสดงสินค้า 7.การเข้าร่วมฝึกอบรมกับสถานประกอบการ 8.การพัฒนาฝึกอบรมกับสถาบันการเงิน และ 9.การฝึกอบรมในหลักสูตรระยะสั้น ดังนั้นผู้ประกอบการจะต้องรับรู้ถึงข่าวสารและแนวโน้มการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน เพื่อการเตรียมตัวในการลงทุน นอกจากนี้ยังสอดคล้องกับ Geoff Wilson, Online (2008) อ้างถึงใน สุปราณี วิชาสกาญจน์ กล่าวว่าปัจจัยพื้นฐานที่จะทำให้ธุรกิจบริการด้านอาหารประสบความสำเร็จสามารถสรุปได้นั้นผู้ประกอบการจะต้องมีแนวทางดังนี้ 1.มีรอบความคิดเกี่ยวกับรูปแบบของร้านอาหาร มีการสร้างความแปลกใหม่ให้กับร้านอาหาร 2.สถานที่ตั้งของร้านอาหาร จะต้องมองเห็น หรือค้นหาได้ง่าย รวมถึงต้องมีสถานที่จอดรถที่กว้างขวางและสะดวกสบาย 3.สร้างความแตกต่าง ค้นหาสิ่งที่เป็นเอกลักษณ์ของตนเองและต้องไม่เหมือนกับผู้ประกอบการเดิม โดยจำเป็นต้องค้นพบให้ได้ว่า สิ่งใดที่จะทำให้ธุรกิจของตนเองโดดเด่นกว่าคู่แข่ง 5.ทำให้เหนือความคาดหวัง มีการให้บริการหรือมีสินค้าที่นอกเหนือจากที่ผู้บริโภคคาดหวังไว้ หรือสามารถทำได้ดีเกินความคาดหวังของผู้บริโภค 6.วิธีทำการตลาดผู้ประกอบการจำเป็นต้องเข้าใจและมุ่งทำการตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่อยู่ในบริเวณที่ร้านอาหารตั้งอยู่ หรืออยู่ในเขตที่ทำการค้า

ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

1. ผลการพัฒนาแนวทางการส่งเสริมการลงทุนธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราชสามารถนำไปใช้กับผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร SMEs ที่ต้องการจะลงทุนประกอบด้วยผู้ประกอบการที่จัดตั้งใหม่ หรือผู้ประกอบการที่ต้องการที่จะขยายหรือปรับปรุงร้าน ผู้ประกอบการร้านอาหารสามารถนำแนวทางไปใช้ในการเตรียมตัวในการขอสินเชื่อกับสถาบันการเงิน ควรมีการเตรียมความพร้อมทั้งในเรื่องคุณสมบัติในการขอสินเชื่อของตนเอง ขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ การเตรียมตัวในเรื่องหลักประกัน แนวโน้มและนโยบายการให้สินเชื่อ รวมทั้งสามารถลดความเสี่ยงจากการขออนุมัติสินเชื่อกับสถาบันการเงินได้

2. สถาบันการเงินทั้งภาครัฐและเอกชน สามารถนำข้อมูลที่ได้จากงานวิจัย เป็นข้อมูลในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ทางการเงิน และปรับแนวทางการอนุมัติสินเชื่อให้กับผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร SMEs ในย่านเยาวราช โดยเฉพาะผู้ประกอบการขนาดเล็กที่ไม่นิยมในการจดทะเบียนการค้า นอกจากนี้ยังเป็นส่งเสริมให้ผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารกู้ยืมเงินลงทุนเพื่อขยายธุรกิจ เพื่อส่งเสริมธุรกิจร้านอาหารในแหล่งการท่องเที่ยวย่านเยาวราช

3. หน่วยงานอื่นๆ นอกเหนือจากสถาบันการเงิน เช่น หน่วยงานด้านการส่งเสริมการท่องเที่ยว ท่องเที่ยว การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย รวมทั้งเขตสัมพันธวงศ์สามารถนำข้อมูลไปเป็นแนวทางในการจัดปฏิทินประจำปี เพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวในย่านเยาวราช รวมทั้งประชาสัมพันธ์ให้กับนักท่องเที่ยวให้รู้จักร้านอาหารในย่านเยาวราชให้เพิ่มมากขึ้น รวมทั้งใช้สื่อเทคโนโลยีใหม่ๆ ในการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยว และเขตสัมพันธวงศ์สามารถใช้ข้อมูลของผู้ประกอบการในการจัดงานตามเทศกาล การจัดพื้นที่ร้านอาหาร รวมทั้งการจัดโครงการฝึกอบรมผู้ประกอบการร่วมกับสถาบันการเงิน หรือหน่วยงานต่างๆ เพื่อเพิ่มความรู้ความเข้าใจให้กับผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรนำแนวทางการส่งเสริมการลงทุนธุรกิจร้านอาหาร SMEs ที่พัฒนาขึ้นไปใช้กับผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารในกลุ่มที่ต้องการเงินลงทุนเพิ่มเติมหรือต้องการขยายหรือปรับปรุงกิจการ เพื่อให้สามารถทราบถึงปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นที่แท้จริง เพื่อเป็นข้อมูลนำเสนอสถาบันการเงินทั้งภาครัฐและเอกชน รวมทั้งผู้ประกอบการร้านอาหารจะได้มีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้สะดวก และหลากหลายเพิ่มมากขึ้น

2. ควรมีการศึกษาถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อการลงทุนธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราช เพื่อนำข้อมูลมาเป็นแนวทางในการส่งเสริมการลงทุนของธุรกิจร้านอาหาร อีกทั้งเป็นข้อมูลให้กับหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนในการส่งเสริมการลงทุน

3. ควรมีการศึกษารูปแบบการขยายธุรกิจร้านอาหารในย่านเยาวราช เพื่อเป็นแนวทางให้กับผู้ประกอบการร้านอาหารที่ต้องการขยายกิจการไปยังสถานที่อื่นๆ เช่น ห้างสรรพสินค้าหรือขยายในรูปแบบแฟรนไชส์

บรรณานุกรม

บรรณานุกรมภาษาไทย

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์. (2547). *การจัดการธุรกิจร้านอาหาร โครงการพัฒนาธุรกิจร้านอาหาร*.

การบริหารการเงินส่วนบุคคล. (2553). ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย.

โครงการศึกษาผลกระทบและการกำหนดท่าทีไทยต่อการจัดตั้งเขตการค้าเสรีเอเชียตะวันออก(2547).

กรุงเทพฯ: ศูนย์บริการวิชาการแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ชินินทร์ พิทยาวิริช. (2553). *การบริหารสินเชื่อสถาบันการเงินครบวงจร*. กรุงเทพฯ.

ฐานา ถิ่นไพศาล. (2544). *การเงินธุรกิจ*. กรุงเทพฯ: บริษัทธีระฟิล์ม และโซเท็กซ์ จำกัด.

ดารณี พุทธิวิบูลย์. (2543). *การจัดการสินเชื่อ*. กรุงเทพฯ: บริษัทรุ่งศิลป์การพิมพ์

ธีรวิมล เอกะกุล. (2543). *ระเบียบวิธีวิจัยทางพฤติกรรมศาสตร์และสังคมศาสตร์*. อุบลราชธานี :

สถาบันราชภัฏอุบลราชธานี.

ประวิทย์ พันธุ์โรจน์. (2545). *เสน่ห์เมืองจิว ทำเลม้งกรทอง*. กรุงเทพฯ: บริษัทแปลนพรีนติ้ง จำกัด.

พรธัญญา อรุณนิมิตรกุล. (2548). *การเงินธุรกิจ*. ภาควิชาการเงิน คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ท่าพระจันทร์.

เพชร ชุมทรัพย์. (2546). *หลักการบริหารการเงิน*. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

พิชิต ฤทธิจรูญ. (2549). *ระเบียบวิธีการวิจัยทางสังคมศาสตร์*. กรุงเทพฯ: ศูนย์หนังสือแห่ง

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ยอดแก้ว อักษรา. (2542). *กินอร่อย ย่านเยาวราช*. กรุงเทพฯ. สำนักพิมพ์แสงแดด

รชตพรรณ ยงพานิช. (2544). *การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านอาหารเพื่อสุขภาพใน*

เขตอำเภอเมือง จ.เชียงใหม่. วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

วิศาลศรี แก้วกัลยา. (2551). *การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจภัตตาคารไทย บนถนน*

สาทรใต้. วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

- วัฒนา วงศ์เกียรติรัตน์. (2546). *การวางแผนกลยุทธ์ ศิลปะการกำหนดแผนองค์กรสู่ความเป็นเลิศ*. สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ. กรุงเทพฯ. บริษัทซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)
- วันวิสา อัจฉริยะวัตร. (2545). *การตัดสินใจเชิงวิเคราะห์ความเสี่ยงเพื่อสนับสนุนการพัฒนาธุรกิจ: วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม*. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต วิทยาลัย นวัตกรรมอุดมศึกษา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ศิริชัย กาญจนวาสี. (2550). *ทฤษฎีการประเมิน*. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์ มหาวิทยาลัย.
- สุปราณี วิภาสกาญจน์. (2545). *การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของการลงทุนในธุรกิจสวนอาหาร บนถนนพระราม 3*. วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- สุพานี สฤกษ์วานิช. (2546). *การบริหารเชิงกลยุทธ์ แนวคิดและทฤษฎี*. กรุงเทพฯ. บริษัทซีเอ็ด ยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)
- สุนี ประจวบเหมาะ. (2539). *การวางแผนกลยุทธ์การเงินเพื่อการเจริญเติบโต*. กรุงเทพฯ. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- อกนิษฐ์ เกตุทิม. (2550). *การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนประกอบกิจการร้านอาหาร ประเภทแฟรนไชส์*. วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- อุกฤษฏ์ ตูจันดา. (2549). *คู่มือการเงินการธนาคาร สำหรับนักการธนาคารไทย*. กรุงเทพฯ. สมาคม สถาบันการศึกษาการธนาคารและการเงินไทย. ห้างหุ้นส่วนจำกัด เอราวัณการพิมพ์ *การประกอบธุรกิจร้านอาหาร*. 7 ธันวาคม 2554. <http://www.nanosoft.co.th/maktip35.htm>
- แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 10 (พ.ศ.2550 – 2554)*. 7 ธันวาคม 2554. <http://www.moi.go.th/portal>
- สำนักพัฒนาการท่องเที่ยว*. 7 ธันวาคม 2554. <http://www.tourism.go.th/2009>
- เขตสัมพันธวงศ์*. 7 ธันวาคม 2554.
- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม*. 7 ธันวาคม 2554. <http://library.dip.go.th>
- กระทรวงอุตสาหกรรม. รายงานสรุปภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมปี 2554 และแนวโน้มปี 2555*. http://www.oie.go.th/sites/default/files/attachments/industry_overview/Annual2011.pdf

บรรณานุกรมภาษาต่างประเทศ

- Arthur J. Keown, John D. Martin, J. William Petty. (2011). *Foundations of Finance*, Pearson Education, Inc.
- Basil P. Mavrovitis. (1995). *Cashflow, Credit and Collection*, Probus Publishing Company, Chicago, Illinois, Cambridge, England.

Robert H. Cole. (2009). *Consumer and Commercial Credit Management*, Homewood, IL 60430, Boston, MA 02116.

William G. Droms, Jay O. Wright. (2010). *Finance and Accounting for nonfinancial Managers*, Publishing by Basic Books, A Member of the Perseus Books Group, 2300 Chestnut Street, Suite 200, Philadelphia

Marcia Millon Cornett, Troy A. Adair jr, John Nofsinger (2012). *Finance Applications and Theory*, The McGraw-Hill Companies, Inc., Printed in the United States of America

Eugene F. Brigham. Joel F. Houston. (2010). *Essentials of Financial Management*, Publishing Director Paul Tan, Cengage Learning Asia Pte Ltd. Singapore

ประวัติผู้วิจัย

1. ชื่อ-สกุล

(ภาษาไทย) นางสาวนิตานาถ มั่งศิริ

(ภาษาอังกฤษ) Miss Nisanat Mangsiri

2. เลขที่บัตรประจำตัวประชาชน

3 1020 01138 59 1

3. ตำแหน่งปัจจุบัน

อาจารย์ 2 ระดับ 7

4. หน่วยงานที่อยู่ติดต่อได้พร้อมทั้งโทรศัพท์

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต

ที่ตั้ง 295 ถ.นครราชสีมา แขวงดุสิต เขตดุสิต กทม 10300

โทรศัพท์ที่ทำงาน 02-2445790 อีเมลล์ nisanat_man@yahoo.com

5. ประวัติการศึกษา

ปีที่จบการศึกษา	ระดับปริญญา	ปริญญา	สาขาวิชา	ชื่อสถาบันฯ
2537	ป.ตรี	ศศบ.	การจัดการทั่วไป	สถาบันราชภัฏสวนดุสิต
2540	ป.โท	MBA.	การเงินการธนาคาร	มหาวิทยาลัยสยาม
2553	ป.เอก	DM.	การจัดการธุรกิจ	มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต