

การวิเคราะห์งบกำไรขาดทุนฐานร่วมของผู้ประกอบอาชีพ
จำหน่ายอาหารในกรุงเทพมหานครเพื่อสร้างโอกาสในการขยายธุรกิจ*
Analysis of the Common Size Income Statement Food Sales,
In Bangkok Area to create opportunities for business expansion

เอมอร ไมตรีจิตร์

Ame-orn Maitreechit

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเอเชียอาคเนย์

Faculty of Business Administration Southeast Asia University, Thailand.

Corresponding Author's Email: ameornmai@gmail.com



บทคัดย่อ

บทนำวิถีชีวิตแบบสังคมเมืองมีพฤติกรรมการบริโภคอาหารนอกบ้านที่มีมากขึ้นจากข้อจำกัดบางประการ เช่น ไม่มีเวลา ไม่มีพื้นที่ทำอาหาร ต้องใช้เวลาในการเตรียมวัตถุดิบ ส่วนผสม ไม่ชอบการทำความสะอาดหลังทำอาหาร ทำเองไม่อร่อย บทความวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาผลการดำเนินงานวิเคราะห์งบกำไรขาดทุนฐานร่วมของผู้ประกอบอาชีพจำหน่าย ในกรุงเทพมหานคร 2) เพื่อนำเสนอแนวทางให้ผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารในกรุงเทพมหานครเพื่อสร้างโอกาสในการขยายธุรกิจ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยการทบทวนข้อมูลที่ได้จากเอกสาร มาตรฐานการบัญชีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำใช้ประกอบกับการวิเคราะห์ข้อมูล มีเครื่องมือในการวิจัยคือแบบสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง ใช้การสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารจำนวน 4 ประเภท ได้แก่ ก๋วยเตี๋ยว ข้าวจานเดียว อาหารอีสานและอาหารตามสั่ง ประเภท ละ 10 คน รวม 40 คน ที่เป็นเจ้าของธุรกิจ วิธีเลือกผู้ให้ข้อมูลใช้แบบเจาะจง เขตต่าง ๆ ของกรุงเทพมหานคร นำเสนอผลสถิติแบบเชิงพรรณนา

ผลการวิจัยพบว่า 1) ผลการดำเนินงานจากการประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารอีสาน มีกำไรเฉลี่ยต่อวันสูงสุดจำนวน 5,965 บาท รองลงมา คือ อาหารข้าวจานเดียวจำนวน 3,466 บาท อาหารตามสั่งจำนวน 2,352 บาท และอาหารประเภทก๋วยเตี๋ยว มีกำไรเฉลี่ยต่อวันน้อยที่สุดจำนวน 1,685 บาท การวิเคราะห์งบกำไรขาดทุนฐานร่วมเฉลี่ยต่อวันจากการประกอบอาชีพจำหน่ายอาหาร พบว่าอาหารประเภทข้าวจานเดียวทำกำไรเฉลี่ยต่อวันสูงสุด ร้อยละ 49.73 รองลงมา คือ อาหารอีสานร้อยละ 43.13 อาหารตามสั่งร้อยละ 40.78 และอาหารประเภทก๋วยเตี๋ยว มีกำไรเฉลี่ยต่อวันน้อยที่สุดร้อยละ 36.38 2)แนวทางให้ผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารในกรุงเทพฯ

*Received December 16, 2020; Revised May 20, 2021; Accepted May 27, 2021



เพื่อสร้างโอกาสในการขยายธุรกิจ สิ่งที่ผู้ประกอบการต้องคำนึงถึง ประกอบไปด้วย 1) เวลาในการบริโภค 2) คุณภาพและรสชาติของอาหาร 3) สุขอนามัยของร้านอาหาร 4) การบริการลูกค้าสัมพันธ์ และ 5) 8 องค์ประกอบของศักยภาพผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร

คำสำคัญ: งบกำไรขาดทุน; งบกำไรขาดทุนฐานร่วม; ผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหาร

Abstract

Urban lifestyles tend to have more behavior of eating outside home due to certain limitations e.g., no time, no cooking space at home, time consuming to prepare the ingredients, not wanting to clean up after cooking, no cooking skill to cook delicious food, etc. The research article consists of the following objectives: 1) to study the results of operation and analyze the common size income statement of food sales in Bangkok and 2) to propose the guidelines for food sales in Bangkok in order to create opportunities for business expansion. The study applies a qualitative research by reviewing data obtained from documents, accounting standard, and related research works. The research instruments are semi-structured interview form and in-depth interview with 4 types of food seller which are noodle, single dish, Isaan food, and a la carte, 10 persons from each type of food, in a total of 40 persons. The key informants are selected by way of purposive sampling. The results of the statistics are descriptively presented.

The results of the research are shown as follows: 1) The result of the operation from selling Isaan food has the highest average daily profit of 5,965 baht, followed by single dish of 3,466 baht, a la carte of 2,353 baht, and lastly, noodle with the lowest average daily profit of 1,685 baht, respectively. From analyzing the common size income statement of food sales, it is found that a la carte has the highest average daily profit of 49.73%, followed by Isaan food of 43.13%, a la carte of 40.78%, and noodle with the lowest average daily profit of 36.38%. 2) The guidelines for food sales in Bangkok in order to create opportunities for business expansion require the sellers to think of the following factors: 1) consumption time; 2) food quality and taste; 3) restaurant hygiene; 4) customer service; and 5) the 8 components of the potential of the restaurant business operators.

Keywords: Income statement; Common size income statement; Food sales



บทนำ

พฤติกรรมกรรมการบริโภคอาหารนอกบ้านที่มีมากขึ้นจากข้อจำกัดบางประการ เช่น ไม่มีเวลา ไม่มีพื้นที่ทำอาหาร ต้องใช้เวลาในการเตรียมวัตถุดิบ ส่วนผสม ไม่ชอบการทำความสะดวกหลังทำอาหาร ทำเองไม่อร่อย มีวิถีชีวิตแบบสังคมเมือง การใช้ชีวิตแบบครอบครัวเดี่ยวที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ส่งผลให้เกิดการแข่งขันทางธุรกิจร้านอาหารโดยเฉพาะธุรกิจร้านอาหารขนาดกลางและเล็ก ผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารขนาดกลางและขนาดเล็กมักลงทุนก่อตั้งธุรกิจร้านอาหารด้วยตนเองประเภทร้านอาหารทั่วไป (Fast Dining) เช่น ข้าวราดแกง อาหารตามสั่ง ก๋วยเตี๋ยว เพราะใช้เงินทุนไม่สูงมากนักสามารถเข้าสู่ตลาดได้ง่าย (Kasikorn Research Center, 2016) มีกลุ่มผู้บริโภคในวงกว้าง (Mass Market) ซึ่งเป็นฐานตลาดที่ใหญ่ สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าหลายช่วงวัย ไม่ว่าจะเป็นวัยคนทำงาน คนสูงอายุและเด็ก มีทั้งร้านแบบแฟรนไชส์และไม่เป็นแฟรนไชส์ (ThaiSMEs Center, 2020) การรับประทานอาหารในชีวิตประจำวันในปัจจุบันเป็นชีวิตเร่งรีบ มีข้อจำกัดในด้านเวลาส่งผลให้พฤติกรรมกรรมการบริโภคอาหารเปลี่ยนไป ต้องพึ่งพาอาหารนอกบ้านมากขึ้นโดยเฉลี่ยแล้วผู้บริโภคทานอาหารนอกบ้านถึง 56 ครั้งต่อเดือน มีความต้องการความสะดวกง่ายต่อการบริโภค สามารถรับประทานได้ทันทีมักเป็นอาหารจานด่วนหรืออาหารจานเดียว ค่าใช้จ่ายโดยเฉลี่ยในการรับประทานอาหารระหว่าง 51-100 บาทต่อครั้งต่อคน (Ratnithipong, 2011) จึงเป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้เกิดร้านอาหารต่าง ๆ มากมายเพื่อรองรับและตอบสนองพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป

การวางแผนในเรื่องการจัดการและการเตรียมการอย่างละเอียด ผู้ประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพส่วนใหญ่ จะเป็นผู้ที่มีความอดทนสูง มีความตั้งใจ กระตือรือร้น และพัฒนาตนเองอยู่ตลอด ก่อนตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพใด ควรพิจารณาอย่างรอบคอบ เลือกอาชีพที่ชอบหรือคิดว่าถนัดเหมาะสมกับตัวเอง จะต้องพัฒนาความสามารถของตัวเอง ต้องศึกษารายละเอียดของอาชีพเพิ่มเติมจากบุคคลหรือหน่วยงานต่าง ๆ ให้มีพื้นฐานความรู้ความเข้าใจในการเริ่มประกอบอาชีพที่ถูกต้อง เพื่อจะได้เรียนรู้จากประสบการณ์จริงของผู้มีประสบการณ์มาก่อน จักได้เพิ่มโอกาสความสำเร็จในการไปประกอบอาชีพนั้น ๆ และควรพิจารณาองค์ประกอบอื่นที่เกี่ยวข้อง เช่น ทำเลที่ตั้งของอาชีพที่จะทำ สภาพแวดล้อม ผู้ร่วมงาน พื้นฐานในการเริ่มทำธุรกิจ เงินทุน โดยเฉพาะเงินทุนต้องพิจารณาว่ามีเพียงพอหรือไม่ถ้าไม่พอจะหาแหล่งเงินทุนจากที่ใด และนอกเหนือจากเรื่องดังกล่าวแล้ว ผู้ประกอบการควรคำนึงถึงผลตอบแทนที่ได้รับจากการประกอบอาชีพว่า อาชีพใดเมื่อลงทุนแล้วได้รับผลตอบแทนมากกว่าควรตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพนั้น ๆ ดังนั้นอาชีพอิสระที่นิยมทำมากที่สุด คือ ขายอาหาร (Promjui et al. 2017) การเปิดร้านอาหารทั่วไปถือเป็นอาชีพหนึ่งที่หลายๆ คนตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพนี้

การเริ่มต้นประกอบอาชีพต้องพิจารณาว่าจะประกอบอาชีพอะไร โอกาสและความสำเร็จมีมากน้อยเพียงไรจะต้องเตรียมตัวอย่างไร จึงจะทำให้ประสบผลสำเร็จ ปัจจัยหลักของการประกอบอาชีพ ได้แก่ ทุน ความรู้ การจัดการ และการตลาด ทุกคนสามารถเป็นนักพัฒนาหรือนักลงทุนใหม่ได้ หลักสำคัญที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ คือ จะต้องดำเนินงานให้ผลตอบแทนที่ได้รับเกิดกำไร ถ้ารายได้มากกว่าค่าใช้จ่ายแสดงว่าผลการดำเนินงานปีนั้นเกิดผลกำไร ในทางตรงข้ามถ้ารายได้ได้น้อยกว่าค่าใช้จ่าย แสดงว่าผลการดำเนินงานปีนั้นเกิดผลขาดทุน งบกำไรขาดทุนเป็นงบที่แสดงถึงผลการดำเนินงานของกิจการในรอบระยะเวลาใดเวลาหนึ่ง



ประกอบด้วย รายได้ ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมด และผลกำไรสุทธิ (Thuwanimitkul, 2016) งบกำไรขาดทุนเป็นรายงานที่แสดงถึงผลการดำเนินงานของกิจการในรอบระยะเวลาใดเวลาหนึ่งโดยเปรียบเทียบกับรายได้กับค่าใช้จ่ายในงวดระยะเวลาเดียวกัน กำไรขาดทุนเป็นการวัดผลการดำเนินงานขององค์กรในแต่ละงวดบัญชีที่ต้องจัดทำตามมาตรฐานการบัญชี ข้อมูลผลการดำเนินการกำไรขาดทุนมีความสามารถในการพยากรณ์กำไรในอนาคตได้ (Greenberg et al. 1986; Daraghma, 2013) การจัดทำงบกำไรขาดทุนจึงเป็นประโยชน์ต่อการตัดสินใจลงทุนของผู้ประกอบอาชีพเพื่อเป็นการชี้แนะการลงทุนประกอบอาชีพ หากได้มีการใช้ข้อมูลในการพยากรณ์ที่เหมาะสม ดังนั้นผู้ประกอบอาชีพควรได้รับความรู้และคำแนะนำจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อใช้เป็นข้อมูลในงานอาชีพต่อไป เช่น การจดบันทึกค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่ใช้ในการลงทุนและรายได้ที่แท้จริง จะช่วยให้ผู้ประกอบอาชีพสามารถทราบกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นจริง ซึ่งจะส่งผลให้ผู้ประกอบอาชีพได้ทราบข้อมูลของค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่ใช้ในการลงทุนและรายได้ที่แท้จริงอย่างครบถ้วน และนำไปวางแผนในการพัฒนาการประกอบอาชีพให้มีกำไรสูงขึ้นต่อไป (Boonchouy, 2017)

การเปรียบเทียบผลตอบแทนที่ได้รับจากการประกอบอาชีพในแต่ละอาชีพ จะเปรียบเทียบได้ยากเนื่องจากมีความแตกต่างหลายประการ เช่น ขนาดของธุรกิจ ขนาดของยอดขาย ลักษณะการประกอบอาชีพที่แตกต่างกัน เพื่อให้สามารถเปรียบเทียบผลตอบแทนจากการประกอบอาชีพในแต่ละอาชีพได้ จึงจำเป็นต้องมีเครื่องมือในการวิเคราะห์งบการเงินที่เป็นตัวเงินช่วย เพื่อให้ความหมายและข้อสรุปที่เป็นประโยชน์ การวิเคราะห์ย่อส่วนตามแนวดิ่ง (Common Size Analysis) เป็นเครื่องมือที่ใช้ที่ใช้ในการวิเคราะห์งบการเงินเป็นการแปลงค่าตัวเลขของรายการต่าง ๆ ให้อยู่ในรูปเปอร์เซ็นต์ของรายการสำคัญในงบการเงิน (Sektrakul, 2013) Common size statement เป็นเทคนิคที่อาศัยข้อมูลจากงบการเงินของกิจการมาใช้วิเคราะห์ วิธีการก็คือ แปลงรายการทุกรายการในงบการเงินให้อยู่ในรูป% ทั้งนี้เพื่อให้ผู้วิเคราะห์ ได้เห็นความแตกต่างของการดำเนินธุรกิจระหว่างกิจการที่เราต้องการวิเคราะห์กับกิจการอื่น ๆ (Pattaphong, 2015) การวิเคราะห์งบกำไรขาดทุนฐานร่วม(Common Size Income Statement) โดยกำหนดให้รายได้ (ยอดขายจริง) เทียบเท่า 100 จากนั้นจำแนกต้นทุน/ค่าใช้จ่ายแต่ละรายการเทียบเป็นร้อยละเท่าไรของรายได้ กล่าวคือ ทุก ๆ 100 บาทที่ขายได้ จะมีต้นทุนเท่าไร ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเท่าไร กำไรสุทธิเป็นเท่าไร ซึ่งสามารถนำข้อมูลงบกำไรขาดทุนฐานร่วมของอีกอาชีพมาเปรียบเทียบ ทำให้มองเห็นว่าจากยอดขายที่ทำได้เท่ากัน คือ 100 บาท จะมีผลกำไรเท่ากันหรือแตกต่างกันเป็นจำนวนเท่าไร อาชีพใดให้ผลตอบแทนมากกว่า ผลการศึกษาจะเป็นประโยชน์กับผู้ประกอบอาชีพใช้ในการตัดสินใจเลือกประกอบอาชีพได้ เมื่อเปรียบเทียบผลการดำเนินงานของแต่ละอาชีพว่าอาชีพใดเมื่อมีการลงทุนแล้วให้ผลตอบแทนคุ้มค่ากับการลงทุนมากที่สุด และหากประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารในกรุงเทพมหานครอยู่แล้ว สามารถนำข้อมูลที่ได้เพื่อสร้างโอกาสในการขยายธุรกิจให้มั่นคงและตอบสนองต่อกลุ่มลูกค้าได้เหมาะสมกับสถานการณ์ในปัจจุบัน

งานวิจัยนี้ประโยชน์จะนำเสนอแนวทางให้ผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารในกรุงเทพมหานครเพื่อสร้างโอกาสในการขยายธุรกิจและเพื่อสำรวจการวิเคราะห์งบกำไรขาดทุนฐานร่วมของการประกอบธุรกิจ และสามารถนำมาประกอบการวางแผนเชิงธุรกิจต่อไป



วัตถุประสงค์ของการวิจัย

- 1) เพื่อศึกษาผลการดำเนินงาน วิเคราะห์งบกำไรขาดทุนฐานร่วมของผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารในกรุงเทพมหานคร
- 2) เพื่อนำเสนอแนวทางให้ผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารในกรุงเทพมหานครเพื่อสร้างโอกาสในการขยายธุรกิจ

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative research) ดำเนินการในรูปแบบการวิจัยเชิงสำรวจ (Survey Research) และการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-dept Interview) โดยมีขั้นตอนในการวิจัยดังนี้

1) การศึกษาข้อมูลจากเอกสาร ได้แก่ ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นการศึกษาจากข้อมูลที่มีผู้ศึกษาและเก็บรวบรวมไว้แล้ว เช่น วิธีการคำนวณกำไรขาดทุนตามหลักการบัญชีที่รับรองโดยทั่วไป งานวิจัยที่เกี่ยวข้องซึ่งเป็นเอกสารประเภทรายงานวิจัย บทความวิจัย วารสาร เอกสาร ที่เกี่ยวข้องกับวิเคราะห์งบกำไรขาดทุนทางบัญชี

2) การศึกษาในภาคสนาม (Field Study) เพื่อทราบถึงแนวคิด สำรวจข้อมูลจากผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารเพื่อหาแนวทางให้ผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารในกรุงเทพมหานครเพื่อสร้างโอกาสในการขยายธุรกิจ จำนวน 4 ประเภท ได้แก่ อาหารประเภทก๋วยเตี๋ยว อาหารข้าวจานเดียว อาหารอีสาน และอาหารตามสั่ง เกี่ยวกับรายได้ ต้นทุน/ค่าใช้จ่ายการประกอบอาชีพ การลงทุนในสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนเริ่มแรก เพื่อคำนวณกำไรขาดทุนจากการประกอบอาชีพโดยการสัมภาษณ์เชิงลึก

3) นำผลกำไรขาดทุนจากการประกอบอาชีพแต่ละอาชีพมาเปรียบเทียบเพื่อวิเคราะห์งบกำไรขาดทุนฐานร่วมของผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหาร ในกรุงเทพมหานคร

4) นำข้อมูลที่ได้จากข้อเสนอแนะมาจัดทำเป็นแนวทางให้ผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารในกรุงเทพมหานครเพื่อสร้างโอกาสในการขยายธุรกิจ

ขั้นตอนที่ 1 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ แบบสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้าง (Semi-structured interview) แบบปลายเปิดที่ได้มาจากการสร้างข้อสรุปจากการวิเคราะห์เนื้อหาและเปรียบเทียบข้อมูล แนวคำถามที่ใช้ประกอบการสัมภาษณ์เชิงลึกเป็นคำถามที่เกี่ยวข้องกับประเด็นที่ต้องการศึกษา จะใช้คำถามในการสัมภาษณ์แบบไม่เป็นทางการและเป็นทางการ คำถามในการสัมภาษณ์แบบเป็นทางการ จะมีโครงสร้างลักษณะเป็นกรอบประเด็นสำหรับการศึกษเกี่ยวกับรายได้-ต้นทุน/ค่าใช้จ่ายการประกอบอาชีพซึ่งเป็นข้อมูลที่ใช้ในการคำนวณกำไรขาดทุนของผู้ประกอบอาชีพ คำถามในการสัมภาษณ์แบบไม่เป็นทางการจะไม่มีโครงสร้าง แต่มีความยืดหยุ่นมาก เป็นคำถามปลายเปิด ประเภทละ 5 คน รวม 40 คน วิธีเลือกผู้ให้ข้อมูลใช้แบบเจาะจง (Purposive Sampling)

ขั้นตอนที่ 2 ขอบเขตของการวิจัย ขอบเขตด้านพื้นที่ ศึกษาในพื้นที่ในกรุงเทพมหานคร ด้านเนื้อหา ประเด็นเนื้อหาของการวิจัย อาชีพจำหน่ายอาหาร ได้แก่ การจำหน่ายอาหาร จำนวน 4 ประเภท ดังนี้ 1) อาหารประเภทก๋วยเตี๋ยว ได้แก่ ก๋วยเตี๋ยวหมู/เป็ด/ไก่ ก๋วยเตี๋ยวลูกชิ้นเนื้อวัว ก๋วยเตี๋ยวเรือ 2) อาหารข้าวจานเดียว ได้แก่ ข้าวมันไก่ ข้าวหมูแดง ข้าวขาหมู ข้าวคลุกกะปิ ข้าวหมกไก่ 3) อาหารอีสาน ได้แก่ ลาบ ส้มตำ น้ำตก ซุปหน่อไม้ ต้มเครื่องใน ไก่ย่าง ปลาตุ๋นย่าง หมูจุ่ม (จุ่มหมู,จุ่มเนื้อ, จุ่มทะเล) 4) อาหารตามสั่ง ได้แก่ ผัดกระเพรา ผัดพริกแกง ผัดพริกหยวก ผัดผัก ข้าวผัดปู/หมู/ทะเล ต้มยำ แกงจืด ทอดกระเทียม

ขั้นตอนที่ 3 ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ การศึกษาครั้งนี้ใช้สัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหาร จำนวน 4 ประเภท ได้แก่ ก๋วยเตี๋ยว ข้าวจานเดียว อาหารอีสานและอาหารตามสั่ง ประเภท ละ 10 คน รวม 40 คน ที่เป็นเจ้าของธุรกิจ วิธีการให้ผู้ให้ข้อมูลใช้แบบเจาะจง ในเขตต่าง ๆ ของกรุงเทพมหานครโดยทั้งหมดเป็นผู้ประกอบการในธุรกิจ 4 ประเภทโดยเลือกแบบ ร้านอาหารทั่วไป (fast dining) ร้านริมบาทวิถี (kiosk) โดยเป็นธุรกิจขนาดย่อมที่มีเจ้าของร้านเป็นพ่อครัวเอง และกำหนดในการเปรียบเทียบ จำนวน 5 ร้าน ใน 4 ประเภทประกอบการ

ขั้นตอนที่ 4 วิเคราะห์และนำเสนอข้อมูล โดยวิธีหาค่าร้อยละ และวิเคราะห์เนื้อหาเสนอแบบเชิงพรรณนา

ผลการวิจัย

วัตถุประสงค์ที่ 1. ผลการดำเนินงาน วิเคราะห์งบกำไรขาดทุนฐานรวมของผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหาร ในกรุงเทพมหานคร ผลการวิจัยพบว่า

พบว่าผลการดำเนินงานจากการประกอบอาชีพต่อวันของผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารประเภทก๋วยเตี๋ยวที่ให้ข้อมูล มีกำไรจากการประกอบอาชีพต่อวันสูงสุดจำนวน 2,467 บาท และกำไรจากการประกอบอาชีพต่อวันต่ำสุดจำนวน 626 บาท ดังตารางการเปรียบเทียบงบกำไรขาดทุนเฉลี่ยต่อวันของผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารประเภทก๋วยเตี๋ยว

ตารางที่ 1 แสดงการเปรียบเทียบงบกำไรขาดทุนเฉลี่ยต่อวันของผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารประเภทก๋วยเตี๋ยว

รายการ หน่วย : บาท	กำไรจากการประกอบอาชีพ					เฉลี่ย
	ร้านที่1	ร้านที่2	ร้านที่3	ร้านที่4	ร้านที่5	
รายได้	1,740	6,510	5,190	2,520	6,765	4,545
ต้นทุนการประกอบอาชีพ	686	3,183	2,164	1,224	3,198	2,091
ค่าผลตอบแทนแรงงาน	300	300	600	300	600	420
ปัจจัยที่ใช้ในการผลิตใช้ไป	115	518	225	186	528	315
รายจ่ายสินทรัพย์ถาวร/รอบ	13	42	32	27	58	34
กำไรจากการประกอบอาชีพ	626	2,467	2,169	783	2,381	1,685

ผลการดำเนินงานจากการประกอบอาชีพต่อวันของผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารประเภทข้าวจานเดียว ที่ให้ข้อมูล มีกำไรจากการประกอบอาชีพต่อวันสูงสุดจำนวน 4,714 บาท และกำไรจากการประกอบอาชีพต่อวันต่ำสุดจำนวน 2,102 บาท ดังตารางการเปรียบเทียบกำไรขาดทุนเฉลี่ยต่อวันของผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารประเภทข้าวจานเดียว

ตารางที่ 2 แสดงการเปรียบเทียบงบกำไรขาดทุนเฉลี่ยต่อวันของผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารประเภทข้าวจาน

รายการ หน่วย : บาท	กำไรจากการประกอบอาชีพ					เฉลี่ย
	ร้านที่1	ร้านที่2	ร้านที่3	ร้านที่4	ร้านที่5	
รายได้	5,425	9,650	8,475	6,725	4,405	6,936
ต้นทุนการประกอบอาชีพ	2,198	4,108	3,011	2,737	1,848	2,780
ค่าผลตอบแทนแรงงาน	300	600	600	600	300	480
ปัจจัยที่ใช้ในการผลิตใช้ไป	129	212	236	228	131	187
รายจ่ายสินทรัพย์ถาวร/รอบ	11	16	27	37	24	23
กำไรจากการประกอบอาชีพ	2,787	4,714	4,601	3,123	2,102	3,466

ผลการดำเนินงานจากการประกอบอาชีพต่อวันของผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารประเภทอาหารอีสานที่ให้ข้อมูล มีกำไรจากการประกอบอาชีพต่อวันสูงสุดจำนวน 9,825 บาท และกำไรจากการประกอบอาชีพต่อวันต่ำสุดจำนวน 1,312 บาท ดังตารางการเปรียบเทียบงบกำไรขาดทุนเฉลี่ยต่อวันของผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารประเภท อาหารอีสาน

ตารางที่ 3 แสดงการเปรียบเทียบงบกำไรขาดทุนเฉลี่ยต่อวันของผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารประเภทอาหารอีสาน

รายการ หน่วย : บาท	กำไรจากการประกอบอาชีพ					เฉลี่ย
	ร้านที่1	ร้านที่2	ร้านที่3	ร้านที่4	ร้านที่5	
รายได้	16,250	9,400	21,320	15,920	3,560	13,290
ต้นทุนการประกอบอาชีพ	6,204	4,278	8,245	7,364	1,728	5,564
ค่าผลตอบแทนแรงงาน	1,200	900	2,100	900	300	1,080
ปัจจัยที่ใช้ในการผลิตใช้ไป	913	446	1,082	502	207	630
รายจ่ายสินทรัพย์ถาวร/รอบ	103	29	68	41	13	51
กำไรจากการประกอบอาชีพ	7,830	3,747	9,825	7,113	1,312	5,965

ผลการดำเนินงานจากการประกอบอาชีพต่อวันของผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารประเภทอาหารตามสั่งที่ให้ข้อมูล มีกำไรจากการประกอบอาชีพต่อวันสูงสุดจำนวน 3,630 บาท และกำไรจากการประกอบ

อาชีพต่อวันต่ำสุดจำนวน 1,146 บาท ดังตารางการเปรียบเทียบงบกำไรขาดทุนเฉลี่ยต่อวันของผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารประเภทอาหารตามสั่ง

ตารางที่ 4 แสดงการเปรียบเทียบงบกำไรขาดทุนเฉลี่ยต่อวันของผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารประเภทอาหารตามสั่ง

รายการ หน่วย : บาท	กำไรจากการประกอบอาชีพ					เฉลี่ย
	ร้านที่1	ร้านที่2	ร้านที่3	ร้านที่4	ร้านที่5	
รายได้	7,605	7,510	6,120	3,495	3,228	5,592
ต้นทุนการประกอบอาชีพ	2,805	3,371	2,804	1,613	1,574	2,433
ค่าผลตอบแทนแรงงาน	900	600	600	300	300	540
ปัจจัยที่ใช้ในการผลิตใช้ไป	214	202	365	218	190	238
รายจ่ายสินทรัพย์ถาวร/รอบ	56	40	16	14	18	29
กำไรจากการประกอบอาชีพ	3,630	3,297	2,335	1,350	1,146	2,352

สรุปผลการดำเนินงานจากการประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารอีสาน มีกำไรเฉลี่ยต่อวันสูงสุดจำนวน 5,965 บาท รองลงมา คือ อาหารข้าวจานเดียวจำนวน 3,466 บาท อาหารตามสั่งจำนวน 2,352 บาท และอาหารประเภทก๋วยเตี๋ยว มีกำไรเฉลี่ยต่อวันน้อยที่สุดจำนวน 1,685

ตารางที่ 5 แสดงงบกำไรขาดทุนเฉลี่ยต่อวันของผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารทั้ง 4 ประเภท ในกรุงเทพฯ

รายการ หน่วย : บาท	กำไรจากการประกอบอาชีพ				เฉลี่ย
	ก๋วยเตี๋ยว	ข้าวจานเดียว	อาหารอีสาน	อาหารตามสั่ง	
รายได้	4,545	6,936	13,290	5,592	7,591
ต้นทุนการประกอบอาชีพ	2,091	2,780	5,564	2,433	3,217
ค่าผลตอบแทนแรงงาน	420	480	1,080	540	630
ปัจจัยที่ใช้ในการผลิตใช้ไป	315	187	630	238	343
รายจ่ายสินทรัพย์ถาวร/รอบ	34	23	51	29	34
กำไรจากการประกอบอาชีพ	1,685	3,466	5,965	2,352	3,367

วิเคราะห์งบกำไรขาดทุนฐานรวมเฉลี่ยต่อวันของผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหาร ในกรุงเทพมหานคร ผลการศึกษาด้วยการวิเคราะห์งบกำไรขาดทุนโดยใช้วิธี Common Size Income Statement พบว่า อาหารประเภทข้าวจานเดียวทำกำไรสูงสุด ร้อยละ 49.73 รองลงมา คือ อาหารอีสานร้อยละ 43.13 อาหารตามสั่ง ร้อยละ 40.78 และอาหารประเภทก๋วยเตี๋ยว มีกำไรต่อวันน้อยที่สุดร้อยละ 36.38 ต้นทุนการประกอบอาชีพขายอาหารประเภทก๋วยเตี๋ยว มีต้นทุนจากการประกอบอาชีพสูงสุด ร้อยละ 45.17 รองลงมา คือ อาหารตาม



สิ่ง ร้อยละ 44.50 อาหารอีสาน ร้อยละ 43.43 และมีต้นทุนจากการประกอบอาชีพน้อยที่สุด คือ อาหารประเภทข้าวจานเดียว ร้อยละ 40.25 ค่าผลตอบแทนแรงงานอาหารประเภทก๋วยเตี๋ยว มีค่าผลตอบแทนแรงงานสูงสุด ร้อยละ 10.84 รองลงมา คือ อาหารตามสั่งร้อยละ 9.50 อาหารอีสานร้อยละ 8.18 และมีค่าผลตอบแทนแรงงานน้อยที่สุด คือ อาหารประเภทข้าวจานเดียว ร้อยละ 6.91 ปัจจัยต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิตใช้ไปอาหารประเภทก๋วยเตี๋ยวมีปัจจัยต่างๆที่ใช้ในการผลิตใช้ไปสูงสุด ร้อยละ 6.82 รองลงมา คือ อาหารอีสาน ร้อยละ 4.88 อาหารตามสั่ง ร้อยละ 4.72 และมีปัจจัยต่างๆที่ใช้ในการผลิตใช้ไปน้อยที่สุด คือ อาหารประเภทข้าวจานเดียว ร้อยละ 2.75 รายจ่ายสินทรัพย์ถาวร/รอบ อาหารประเภทก๋วยเตี๋ยว มีรายจ่ายสินทรัพย์ถาวร/รอบสูงสุด ร้อยละ 0.79 รองลงมาเป็นอาหารตามสั่ง ร้อยละ 0.5 อาหารอีสาน ร้อยละ 0.38 และมีรายจ่ายสินทรัพย์ถาวร/รอบน้อยที่สุด คือ อาหารประเภทข้าวจานเดียว ร้อยละ 0.36

ตารางที่ 6 แสดงงบกำไรขาดทุนฐานรวมเฉลี่ยต่อวันของผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารประเภทก๋วยเตี๋ยว

รายการ หน่วย : บาท	กำไรจากการประกอบอาชีพ					เฉลี่ย
	ร้านที่1	ร้านที่2	ร้านที่3	ร้านที่4	ร้านที่5	
รายได้	100	100	100	100	100	100
ต้นทุนการประกอบอาชีพ	45.30	52.66	63.31	53.00	58.44	54.54
ค่าผลตอบแทนแรงงาน	7.83	5.00	3.00	4.69	8.69	5.84
ปัจจัยที่ใช้ในการผลิตใช้ไป	4.70	1.07	2.25	3.22	3.19	2.89
รายจ่ายสินทรัพย์ถาวร/รอบ	0.08	0.27	0.23	3.14	0.38	0.82
กำไรจากการประกอบอาชีพ	42.09	41.00	31.21	35.95	29.30	35.91

ตารางที่ 7 แสดงการเปรียบเทียบงบกำไรขาดทุนฐานรวมเฉลี่ยต่อวันของผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารประเภทข้าวจานเดียว

รายการ หน่วย : บาท	กำไรจากการประกอบอาชีพ					เฉลี่ย
	ร้านที่1	ร้านที่2	ร้านที่3	ร้านที่4	ร้านที่5	
รายได้	100	100	100	100	100	100
ต้นทุนการประกอบอาชีพ	40.52	42.57	35.53	40.70	41.95	40.25
ค่าผลตอบแทนแรงงาน	5.53	6.22	7.08	8.92	6.81	6.91
ปัจจัยที่ใช้ในการผลิตใช้ไป	2.38	2.20	2.78	3.39	2.98	2.75
รายจ่ายสินทรัพย์ถาวร/รอบ	0.20	0.16	0.32	0.55	0.54	0.36
กำไรจากการประกอบอาชีพ	51.37	48.85	54.29	46.44	47.72	49.73

ตารางที่ 8 แสดงงบกำไรขาดทุนฐานรวมเฉลี่ยต่อวันของผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารประเภท อาหารอีสาน

รายการ หน่วย : บาท	กำไรจากการประกอบอาชีพ					เฉลี่ย
	ร้านที่1	ร้านที่2	ร้านที่3	ร้านที่4	ร้านที่5	
รายได้	100	100	100	100	100	100
ต้นทุนการประกอบอาชีพ	38.18	45.51	38.67	46.26	48.54	43.43
ค่าผลตอบแทนแรงงาน	7.39	9.58	9.85	5.65	8.43	8.18
ปัจจัยที่ใช้ในการผลิตใช้ไป	5.62	4.74	5.08	3.15	5.82	4.88
รายจ่ายสินทรัพย์ถาวร/รอบ	0.63	0.31	0.32	0.26	0.36	0.38
กำไรจากการประกอบอาชีพ	48.18	39.86	46.08	44.68	36.85	43.13

ตารางที่ 9 แสดงการเปรียบเทียบงบกำไรขาดทุนฐานรวมเฉลี่ยต่อวันของผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารประเภทอาหารตามสั่ง

รายการ หน่วย : บาท	กำไรจากการประกอบอาชีพ					เฉลี่ย
	ร้านที่1	ร้านที่2	ร้านที่3	ร้านที่4	ร้านที่5	
รายได้	100	100	100	100	100	100
ต้นทุนการประกอบอาชีพ	36.88	44.89	45.82	46.15	48.76	44.50
ค่าผลตอบแทนแรงงาน	11.83	7.99	9.80	8.58	9.29	9.50
ปัจจัยที่ใช้ในการผลิตใช้ไป	2.82	2.69	5.97	6.24	5.89	4.72
รายจ่ายสินทรัพย์ถาวร/รอบ	0.74	0.53	0.26	0.40	0.56	0.50
กำไรจากการประกอบอาชีพ	47.73	43.90	38.15	38.63	35.50	40.78

ตารางที่ 10 วิเคราะห์งบกำไรขาดทุนฐานรวมเฉลี่ยต่อวันของผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารทั้ง 4 ประเภทในกรุงเทพมหานคร

รายการ หน่วย : บาท	กำไรจากการประกอบอาชีพ				เฉลี่ย
	ก๋วยเตี๋ยว	ข้าวจานเดียว	อาหารอีสาน	อาหารตามสั่ง	
รายได้	100	100	100	100	100
ต้นทุนการประกอบอาชีพ	45.17	40.25	43.43	44.50	43.34
ค่าผลตอบแทนแรงงาน	10.84	6.91	8.18	9.50	8.86
ปัจจัยที่ใช้ในการผลิตใช้ไป	6.82	2.75	4.88	4.72	4.79
รายจ่ายสินทรัพย์ถาวร/รอบ	0.79	0.36	0.38	0.50	0.51
กำไรจากการประกอบอาชีพ	36.38	49.73	43.13	40.78	42.50



การวิเคราะห์ย่อยส่วนตามแนวดิ่ง (Common Size Analysis) วิเคราะห์งบการเงิน เป็นการแปลงค่าตัวเลขของรายการต่าง ๆ ให้อยู่ในรูปเปอร์เซ็นต์ของรายการสำคัญในงบการเงิน (Sektrakul, 2013) ทำให้เราเปรียบเทียบรายการทางการเงิน โครงสร้างทางการเงินในงบแสดงฐานะการเงิน ในงบกำไรขาดทุนหรือโครงสร้างการทำกำไรขาดทุนปีนี้เปลี่ยนแปลงไปหรือไม่เทียบกับปีที่แล้วเพื่อการตัดสินใจในเชิงเศรษฐกิจ ในงบกำไรขาดทุน รายการต่าง ๆ จะคิดเป็นเปอร์เซ็นต์เมื่อเทียบกับยอดขายงบกำไรขาดทุน ขาย 100% ต้นทุน/ค่าใช้จ่าย กำไร Common size statement เป็นเทคนิคที่ใช้ในการวิเคราะห์ฐานะทางการเงิน ให้อยู่ในรูป% เมื่อเปรียบเทียบกับผลการศึกษาดารง 6-10 ใช้ common size statement ผู้วิเคราะห์ได้เห็นแนวโน้มของการดำเนินธุรกิจที่อาจจะแปรเปลี่ยนไป ตลอดจนเปรียบเทียบกับ common size statement ของงบแสดงฐานะการเงินและงบกำไรขาดทุนที่เป็นของประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารทั้ง 4 ประเภท พบว่าเมื่อเปรียบเทียบแต่ละประเภท เรียงลำดับพบว่าผู้ประกอบการอาชีพจำหน่ายอาหารประเภทข้าวจานเดียว 49.73% ผู้ประกอบการอาชีพจำหน่ายอาหารประเภท อาหารอีสาน 43.13 % ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารประเภทอาหารตามสั่ง 40.78 % และผู้ประกอบการอาชีพจำหน่ายอาหารประเภทก๋วยเตี๋ยวได้ 35.91% จากข้อมูลเห็นได้ชัดว่าอาหารประเภทก๋วยเตี๋ยวกำไรน้อยที่สุด ส่วนจำหน่ายอาหารประเภทข้าวจานเดียว กำไรมากที่สุด

วัตถุประสงค์ที่ 2. แนวทางให้ผู้ประกอบการอาชีพจำหน่ายอาหารในกรุงเทพมหานครเพื่อสร้างโอกาสในการขยายธุรกิจ ผู้ให้สัมภาษณ์ให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับอาชีพการจำหน่ายอาหารในกรุงเทพ พบว่า แนวทางสำหรับผู้ประกอบการจำหน่ายอาหารเพื่อสร้างโอกาสในการขยายธุรกิจ การแข่งขันของธุรกิจร้านอาหารจากผู้ประกอบการต่างชาติซึ่งมีการลงทุนในธุรกิจร้านอาหารร้อยละ 25.94 หรือประมาณ 1 ใน 4 ของธุรกิจร้านอาหารทั้งหมด โดยมีมูลค่าการลงทุนมากกว่า 20,000 ล้านบาท และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง (Department of Business Development, 2018) ส่งผลให้การแข่งขันเพิ่มความรุนแรงซึ่งกระทบต่อธุรกิจร้านอาหารของไทยพบว่า สิ่งที่ผู้ประกอบการต้องคำนึงถึง ประกอบไป ผู้ประกอบการควรคำนึงถึง ในการจำหน่าย อาหารแต่ละประเภท 1) ผู้ประกอบการควรคำนึงถึงเวลาในการจัดจำหน่ายที่เหมาะสม ในการจำหน่าย อาหารแต่ละประเภทเวลาในการบริโภค คือเรื่องดำเนินธุรกิจที่เหมาะสมกับระยะเวลาในการบริโภค เช่น ช่วงเช้า ช่วงเวลากลางวัน และเวลาเย็น เช่น อาหารอีสาน ก๋วยเตี๋ยวและอาหารตามสั่งต้องใช้เวลาในการปรุง ช่วงเวลาเร่งรีบในการจึงไม่สามารถตอบสนองกับความต้องการได้ทัน หากเปรียบเทียบกับอาหารจานเดียวที่ใช้การตักราด หรืออาจจะต้องเพิ่มพนักงานให้เพียงพอต่อการบริการ 2) ผู้ประกอบการควรคำนึงถึงคุณภาพและรสชาติของอาหาร ซึ่งสถานการณ์ปัจจุบันกลุ่มลูกค้าสามารถเข้าถึงข้อมูลได้ หากมีการกล่าวถึงในแง่บวกและลบก็อาจถูกเผยแพร่ในโลกโซเชียลได้ ถ้าปริมาณและคุณภาพดี ก็จะได้รับชื่นชมและถูกบอกต่อในทางกลับกันหากคุณภาพหรือรสชาติไม่ดีก็就会被ดำเนินการเช่นเดียวกัน 3) ผู้ประกอบการควรคำนึงถึงสุขอนามัยของร้านอาหาร ด้วยยุคนี้เป็นการยุคที่ทุกคนรักสุขภาพ และให้ความสำคัญในเรื่องความสะอาดและลักษณะของร้านอาหารที่เหมาะสมกับการบริโภค เป็นต้น 4) ผู้ประกอบการควรคำนึงถึงการบริการลูกค้าสัมพันธ์ถึงแม้อาชีพการจำหน่ายอาหาร จะเป็นธุรกิจขนาดเล็กแต่บางผู้ประกอบการก็สามารถสร้างรายได้เป็นกอบกำอันเนื่องมาจากมีลูกค้าเยอะถึงขนาดเปิด 24 ชั่วโมง การบริการจึงมีความสำคัญที่ต้องสนองตอบความ

ต้องการของลูกค้าได้ 5) องค์ประกอบของศักยภาพผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร มี 8 องค์ประกอบที่ค้นพบจากการทบทวนเอกสารที่เป็นแนวทางที่สำคัญ ได้แก่ การจัดการภายใน กลยุทธ์ การจัดการการตลาด ค่านิยมร่วม การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์การจัดการความรู้คุณภาพการให้บริการ และ สภาพแวดล้อมในการทำงาน (Peeraphatchara et al. 2018)

องค์ความรู้ใหม่

การวิเคราะห์หังกำไรขาดทุนฐานร่วมของผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารในกรุงเทพมหานครเพื่อสร้างโอกาสในการขยายธุรกิจองค์ประกอบของศักยภาพผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารค้นพบ 8 องค์ประกอบ ได้แก่ การจัดการภายใน กลยุทธ์ การจัดการการตลาด ค่านิยมร่วม การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์การจัดการความรู้คุณภาพการให้บริการ และ สภาพแวดล้อมในการทำงาน และสิ่งที่ผู้ประกอบการต้องคำนึงถึง ประกอบไปด้วย 1) เวลาในการบริโภค 2) คุณภาพและรสชาติของอาหาร 3) สุขอนามัยของร้านอาหาร 4) การบริการลูกค้าสัมพันธ์ซึ่งผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องสามารถนำข้อมูลที่ได้ไปประยุกต์ใช้หรือเป็นข้อมูลในการวางแผนธุรกิจและทราบถึงอาชีพจำหน่ายอาหารอีสาน ใน 4 ประเภทมีกำไรเฉลี่ยต่อวันสูงสุด นั่นคืออาหารประเภทข้าวจานเดียว



ภาพที่ 1 รูปแบบการวิเคราะห์หังกำไรขาดทุนเพื่อสร้างโอกาสในการขยายธุรกิจ

อภิปรายผลการวิจัย

ผลจากการวิจัยวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 ผลการดำเนินงาน วิเคราะห์หังกำไรขาดทุนฐานร่วมของผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหาร ในกรุงเทพมหานคร ผลการดำเนินงานจากการประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารอีสาน มีกำไรเฉลี่ยต่อวันสูงสุดจำนวน 5,965 บาท รองลงมา คือ อาหารข้าวจานเดียวจำนวน 3,466 บาท อาหารตามสั่งจำนวน 2,352 บาท และอาหารประเภทก๋วยเตี๋ยว มีกำไรต่อวันน้อยที่สุดจำนวน 1,685 บาท จะ

เห็นได้ว่าการประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารจานเดียวมีกำไรเฉลี่ยต่อวันสูงสุด อาหารจานเดียวจากการขายสูงกว่าการประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารประเภทอื่นและสูงกว่าค่าเฉลี่ยรวม จำนวน 5,699 บาท ถึงแม้ว่าค่าใช้จ่าย/ต้นทุนการประกอบอาชีพสูงที่สุดในทุก ๆ ด้าน ได้แก่ วัตถุดิบที่ใช้ ข้าวเหนียว ข้าวสาร ขนมหิน น้ำปลา น้ำตาลทราย มะนาว น้ำมันงา พริกสด พริกแห้ง ผงปรุงรสดี ผงชูรส น้ำตาลปี๊บ มะขามเปียกเกลือ ปลาแร่ พริกป่น น้ำพริกเผา ซอสพริก น้ำมันงา น้ำมันหอย ซอสญูเขาทอง ข้าวคั่ว ผักสด เนื้อสัตว์ ฯลฯ สูงกว่าค่าเฉลี่ยรวมจำนวน 2,347 บาท ค่าผลตอบแทนแรงงานตนเองและหรือลูกจ้าง สูงกว่าค่าเฉลี่ยรวมจำนวน 450 บาท ปัจจัยที่ใช้ในการผลิตใช้ไป ได้แก่ ถังร้อน ถังพลาสติกหิ้ว หนัวยยางมัดถุง น้ำแข็ง แก๊สหุงต้ม ถ่านค้ำหุงต้ม ฝอยขัดหม้อ น้ำยาล้างจาน ทิชชูห่อใหญ่ ตะเกียบไม้ ฯลฯ สูงกว่าค่าเฉลี่ยรวมจำนวน 287 บาท รายจ่ายสินทรัพย์ถาวร/รอบ จากการคิดค่าเสื่อมราคาในสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนเริ่มแรกโดยใช้วิธีเส้นตรง ได้แก่ กระจกใหญ่ ตู้กระจกเล็ก โต๊ะสแตนเลส ตู้แช่แข็งอาหารสด หม้อหุงข้าว กะละมังใหญ่ กะละมังเล็ก เขียง รถเข็นสามล้อ เต้าไฟฟ้า 2 หัว ครก + สาก หม้อทำลาบ หม้อน้ำซุ๊ป ท็อปพี เฆงพลาสติก มีด แก้วอืดเดี่ยว แก้วอืดพลาสติก ชั้นวางเครื่องดื่ม ถังขยะเล็ก ถังน้ำแข็งเล็ก ชั้นวางของ 3 ชั้น ชั้นวางของ 2 ชั้น จาน ชาม ช้อน + ส้อม เตาย่าง แก้วน้ำ หม้อดิน + เตาดิน ตะแกรง กระบวย หวดนึ่งข้าวเหนียว กระจับข้าวเหนียว กล่องใส่ทิชชู กระจับใส่เครื่องปรุง แร็คใส่แก้ว ที่คิบน้ำแข็ง ที่คิ้ออาหาร ฯลฯ สูงกว่าค่าเฉลี่ยรวมจำนวน 17 บาทซึ่งสอดคล้องกับ Dham and Panmanee (2017) ได้ทำการศึกษาเรื่องความสามารถพยากรณ์ของข้อมูลผลการดำเนินงานในอดีตในการพยากรณ์กำไรในอนาคต พบว่า ในภาคอุตสาหกรรมอาหาร กำไรขาดทุนจากการดำเนินงานมีความสามารถในการพยากรณ์กำไรในอนาคตได้ดีที่สุด กำไรทางบัญชีมีผลมาจากค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในกิจการซึ่งอุตสาหกรรมอาหารนั้นรายได้และค่าใช้จ่ายจะไปทิศทางเดียวกัน ทำให้กำไรขององค์กรธุรกิจเป็นไปในลักษณะเส้นตรง ทั้งนี้อาจเป็นเพราะการดำเนินธุรกิจไม่เฉพาะธุรกิจประกอบอาชีพจำหน่ายอาหาร ทุกอาชีพจะต้องคำนึงถึงต้นทุน กำไร ขาดทุน การประกอบอาชีพต้องคำนึงถึงกำไรเป็นหลักไม่อย่างนั้นธุรกิจก็จะอยู่ไม่ได้การวิเคราะห์งบกำไรขาดทุนฐานรวมเฉลี่ยต่อวันจากการประกอบอาชีพจำหน่ายอาหาร พบว่า อาหารประเภทข้าวจานเดียวทำกำไรสูงสุด ร้อยละ 49.73 รองลงมา คือ อาหารอีสานร้อยละ 43.13 อาหารตามสั่งร้อยละ 40.78 และอาหารประเภทก๋วยเตี๋ยว มีกำไรต่อวันน้อยที่สุดร้อยละ 36.38 เมื่อทำการวิเคราะห์โดยวิธีย่อส่วนตามแนวดิ่ง (Common Size) หรือแนวดิ่ง โดยการเปรียบเทียบรายการต่าง ๆ ในงบกำไรขาดทุนที่แสดงผลประกอบการในงวดเดียวกัน จะเห็นได้ว่า การประกอบอาชีพขายอาหารแต่ละประเภทมีผลกำไรจากดำเนินงานแตกต่างกันออกไป อาหารประเภทข้าวจานเดียวทำกำไรสูงสุด ร้อยละ 49.73 สูงกว่าค่าเฉลี่ยรวมร้อยละ 7.23 เกิดจากค่าใช้จ่าย/ต้นทุนการประกอบอาชีพน้อยที่สุดในทุก ๆ ด้าน ค่าใช้จ่าย/ต้นทุนเหล่านั้น ได้แก่ ต้นทุนการประกอบอาชีพ คือ วัตถุดิบที่ใช้ ข้าวสาร เนื้อสัตว์ ผักสด ไข่เปิดไข่ไก่ ฯลฯ เครื่องปรุงน้ำซุ๊ป เครื่องปรุงเติมรส น้อยกว่าค่าเฉลี่ยรวมร้อยละ 3.09 ค่าผลตอบแทนแรงงานตนเองและหรือลูกจ้าง น้อยกว่าค่าเฉลี่ยรวมร้อยละ 1.95 ปัจจัยที่ใช้ในการผลิตใช้ไป คือ ถังพลาสติกใส ถังพลาสติกหิ้ว ถังน้ำจิ้ม ถังร้อน หนัวยยางมัดถุง น้ำแข็ง แก๊สหุงต้ม หุงต้ม ฝอยขัดหม้อ น้ำยาล้างจาน ฯลฯ น้อยกว่าค่าเฉลี่ยรวมร้อยละ 2.04 รายจ่ายสินทรัพย์ถาวร/รอบ จากการคิดค่าเสื่อมราคาในสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนเริ่มแรกโดยใช้วิธีเส้นตรง ได้แก่ เคาเตอร์หน้าร้าน ตู้กระจก ตู้แช่อาหารสด หม้อหุงข้าวใบใหญ่ เตาแก๊ส หม้อ



ต้มใบใหญ่ โด๊ะ แก้ว อี้ ขาม จาน ซ้อนซ่อมสแตนเลส ทัพพีขนาดใหญ่ มีดใหญ่ มีดเล็ก ตะหลิว เขียงใหญ่ ฯลฯ น้อยกว่าค่าเฉลี่ยรวมร้อยละ 0.15 ทั้งนี้อาจเป็นเพราะการประกอบอาชีพขายอาหารแต่ละประเภทมีผลกำไรจากดำเนินงานแตกต่างกันออกไป การควบคุมรายจ่าย ในส่วนวัตถุดิบ ค่าเครื่องปรุง ค่าแรงงาน และอื่น ๆ ก็แตกต่างกันออกไปสิ่งที่ผู้ประกอบการต้องควบคุม สุดท้ายต้องคำนึงถึงค่าเสื่อมราคาด้วย

ผลจากการวิจัยวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 แนวทางให้ผู้ประกอบการจำหน่ายอาหารในกรุงเทพมหานคร เพื่อสร้างโอกาสในการขยายธุรกิจจากการศึกษาพบว่า สิ่งผู้ประกอบการต้องคำนึงถึง ประกอบไปด้วย 1) เวลาในการบริโภค 2) คุณภาพและรสชาติของอาหาร 3) สุขอนามัยของร้านอาหาร 4) การบริการลูกค้าสัมพันธ์ 5) องค์ประกอบของศักยภาพผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารซึ่งสอดคล้องกับ Peeraphatchara et al. (2018) ระบุว่า มี 8 องค์ประกอบ ได้แก่ 5.1. การจัดการภายใน 5.2. กลยุทธ์สอดคล้องกับการศึกษาของ Atawongsa and Sattayarakwit (2014) ; Lim (2009) ; Lee, Hallak and Sardesh (2016) ที่พบว่าการทำงานเชิงรุกเป็นตัวแปรที่ส่งผลต่อการเจริญเติบโตของธุรกิจ มีความสัมพันธ์กับความเป็นผู้ประกอบการและประสิทธิภาพของธุรกิจ รวมทั้งเป็นกลยุทธ์ที่ทำให้ธุรกิจเจริญเติบโต ในขณะที่กิจกรรมเชิงนวัตกรรมของร้านอาหาร ส่งผลกระทบเชิงบวกต่อสถานประกอบการ องค์ประกอบด้านนวัตกรรมมีความสัมพันธ์ต่อความสามารถในการแข่งขัน 5.3. การจัดการการตลาด 5.4. ค่านิยมร่วม 5.5. การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ 5.6. การจัดการความรู้ 5.7. คุณภาพการให้บริการ และ 5.8. สภาพแวดล้อมในการทำงาน สอดคล้องกับ Verplanken (2004) พบว่าสภาพแวดล้อมในที่ทำงานสามารถเพิ่มความพึงพอใจในงานได้ซึ่งเมื่อบุคคลมีความพึงพอใจในงานจะส่งผลให้เกิดความยึดมั่นผูกพันต่อองค์กร จะเห็นได้ว่าผลการวิจัยที่มีอยู่ในปัจจุบันยังไม่มีบอกขนาดความสัมพันธ์ของค่านิยมในงานด้านสภาพแวดล้อมในที่ทำงานกับความยึดมั่นผูกพันต่อองค์กร ทั้งนี้อาจเป็นเพราะสิ่งที่ผู้ประกอบการที่รื้อต้องคำนึงถึง ประกอบไปด้วย เวลาในการบริโภค คุณภาพและรสชาติของอาหาร สุขอนามัยของร้านอาหาร การบริการลูกค้าสัมพันธ์ องค์ประกอบของศักยภาพผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารซึ่ง ทั้งหมดเกี่ยวข้องกับผู้บริโภคจะทำให้การประกอบอาชีพมีความมั่นคง และเป็นไปตามหลักการคุ้มครองผู้บริโภค

ข้อเสนอแนะ

จากผลการวิจัย ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะ ดังนี้

1. ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

ผลจากการวิจัยวัตถุประสงค์ที่ 1 พบว่า ผลการดำเนินงาน วิเคราะห์ทั้งงบกำไรขาดทุนฐานรวมของผู้ประกอบการจำหน่ายอาหาร ในกรุงเทพมหานคร พบว่าผลการดำเนินงานจากการประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารอีสาน มีกำไรเฉลี่ยต่อวันสูงสุด รองลงมา คือ อาหารข้าวจานเดียว อาหารตามสั่ง และอาหารประเภทก๋วยเตี๋ยว มีกำไรเฉลี่ยต่อวันน้อยที่สุด การวิเคราะห์งบกำไรขาดทุนฐานรวมเฉลี่ยต่อวันจากการประกอบอาชีพจำหน่ายอาหาร พบว่า อาหารประเภทข้าวจานเดียวทำกำไรเฉลี่ยต่อวันสูงสุด รองลงมา คือ อาหารอีสาน และอาหารประเภทก๋วยเตี๋ยว มีกำไรเฉลี่ยต่อวันน้อยที่สุดข้อเสนอแนะสำหรับผู้ประกอบการจะต้องนำข้อมูลที่ได้มาใช้ในการวางแผนในการดำเนินธุรกิจว่าควรวางแผนอย่างไร



ผลจากการวิจัยวัตถุประสงค์ที่ 2 พบว่า แนวทางให้ผู้ประกอบการอาชีพจำหน่ายอาหารในกรุงเทพมหานครเพื่อสร้างโอกาสในการขยายธุรกิจ พบว่าสิ่งที่ผู้ประกอบการต้องคำนึงถึง ประกอบไปด้วย 1) เวลาในการบริโภค 2)คุณภาพและรสชาติของอาหาร 3)สุขอนามัยของร้านอาหาร 4)การบริการลูกค้าสัมพันธ์ 5)องค์ประกอบของศักยภาพผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร มี 8 องค์ประกอบซึ่งผู้ประกอบการและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องสามารถนำข้อค้นพบที่ได้นำมาใช้ในการวงกลยุทธ์ ดำเนินนโยบายควบคุมหรือให้ความรู้ในการอบรมกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องต่อไป

2. ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

สำหรับประเด็นในการวิจัยครั้งต่อไปควรทำวิจัยในประเด็นเกี่ยวกับ

2.1 กองวิจัยตลาดแรงงานและกองส่งเสริมการมีงานทำ กรมการจัดหางาน กระทรวงแรงงาน ควรนำประโยชน์จากการเปรียบเทียบผลประกอบการแต่ละอาชีพโดยการวิเคราะห์ทั้งกำไรขาดทุนฐานร่วมเพื่อเป็นข้อมูลกำหนดทิศทางการแนะแนวอาชีพและส่งเสริมการประกอบอาชีพแก่ประชาชน

2.2 ผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายอาหารสามารถนำไปประกอบการวางแผน การตัดสินใจเลือกลงทุนจำหน่ายอาหารแต่ละประเภทตามแนวทางการลงทุนของแต่ละราย

References

- Atawongsa, S., & Sattayarakwit, S. (2014). " The Effects of Entrepreneurial Orientation and Enterprise Characteristics on Thai Small and Medium Enterprises' Growth." *SUTHIPARITHAT Journal*, 28(85), 1-79.
- Boonchouy, N. (2017). he Study Cost and Returns of planting Cultivated Banana in Tha Yang District, Phetchaburi Province. *Veridian E-Journal, Silpakorn University*, 10, 1884-1894.
- Dham, K., & Panmanee, P. (2017). Predictability of Past Firms' Performances for Future Earnings. *Nida Development Journal*, 57(3), 77-99.
- Department of Business Development. (2018). *Statistics of the number of restaurant businesses in Thailand in 2017*. Ministry of Commerce. Retrieved May 8, 2020, from http://www.dbd.go.th/download/document_file/Statistic/2560/T26/T26_201703.pdf.
- Greenberg, R., Johnson, G., & Ramesh, K. (1986). Earnings versus cash Flow as a Predictor of Future Cash Flow Measures. *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 1(4), 266-277.
- Kasikorn Research Center. (2016). *SME adjusting strategy for restaurant business trend in the second half of the year*. Bangkok: Kasikorn Bank.
- Lim, S. (2009). *Entrepreneurial Orientation and The Performance of Service Business*. Retrieved

- March 7, 2020, from <http://www.decisionsciences.org/Proceedings/DS12008/docs/392-9586.pdf>.
- Lee, et al. (2016). "Innovation, entrepreneurship, and restaurant performance: a higher-order structural model." *Tourism Management*, 53, 215-228.
- Peeraphatchara, J. et al. (2018). Potential Development Model for Entrepreneurs in Restaurant Business, *Journal of Social Communication Innovation*, 6, 2(12), 165 -176.
- Promjui, S. et al. (2017). Education in promoting independent occupations for earning income while studying in secondary schools. *TOU Education Journal*, 11(1), 252-267.
- Sektrakul. K. (2013). *Financial Statement Analysis*. Bangkok: Capital Market Knowledge Development Promotion Center; The Stock Exchange of Thailand.
- Pattaphong, D. (2015). *Academic papers of business administration*. Retrieved May 20, 2020, from <http://it.nation.ac.th/faculty/danai/download/mbamadeeasy68.pdf>.
- Ratnithipong, T. (2011). *actors affecting street - food consumption behavior of working-age consumers on Silom road*. Bangkok: Srinakharinwirot University.
- Sektrakul. K. (2013). *Financial Statement Analysis*. Bangkok: Capital Market Knowledge Development Promotion Center; The Stock Exchange of Thailand.
- ThaiSMEs Center. (2020). *Strategy - Open a noodle shop - Never die*. Retrieved May 17, 2020, from <http://www.thaismescenter.com/7->.
- Thuwanimitkul. P. (2016). *Corporate Finance*. (6th ed.). Bangkok: Finance Department Faculty of Commerce and Accountancy Thammasat University.
- Verplankan, B. (2004). Value congruence and job satisfaction among nurses: A human relations perspective. *International Journal of Nursing Studies*, 41, 99-605.