

## สิ่งที่นักลงทุนควรทราบก่อนทำธุรกิจร้านอาหารไทยในสหรัฐอเมริกา

ปัจจุบันแม้ว่าร้านอาหารไทยในสหรัฐอเมริกามีจำนวนมากถึงกว่า 4,200 แห่ง แต่ธุรกิจดังกล่าวยังมีแนวโน้มเติบโตดีและเป็นที่น่าสนใจของนักลงทุน เนื่องจากจำนวนประชากรในสหรัฐ มีมากถึง 300 ล้านคน และมีกำลังซื้อสูงจากรายได้เฉลี่ยต่อหัวที่ระดับ 35,000 ดอลลาร์สหรัฐต่อปี อีกทั้งอาหารไทยได้รับความนิยมมากจากชาวอเมริกันและชาวต่างชาติที่อาศัยอยู่ในสหรัฐฯ ส่งผลให้ธุรกิจร้านอาหารไทยยังมีโอกาสเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ ข้อมูลที่น่าสนใจเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจร้านอาหารไทยในสหรัฐฯ ที่นักลงทุนควรทราบบ้างมีดังนี้

- **กฎระเบียบของแต่ละเมืองมีความแตกต่างกัน** นักลงทุนจำเป็นต้องศึกษากฎระเบียบเกี่ยวกับการเปิดร้านอาหารอย่างละเอียดรอบคอบก่อนตัดสินใจลงทุน เนื่องจากในแต่ละเมืองมีกฎระเบียบแตกต่างกัน อาทิ การจำหน่ายเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์เป็นส่วนผสม (บางพื้นที่ห้ามจำหน่ายหรือมีข้อจำกัดที่แตกต่างกัน) พื้นที่จอดรถ จำนวนห้องน้ำ รวมถึงขั้นตอนและค่าใช้จ่ายในการขออนุญาตประกอบกิจการ ดังนั้น การเลือกพื้นที่ที่เหมาะสมกับลักษณะของร้านจะช่วยลดค่าใช้จ่าย และความยุ่งยากในการขออนุญาตประกอบกิจการลงได้ระดับหนึ่ง

- **การจัดหาหรือเช่าสถานที่** สามารถทำได้ 2 วิธี คือ **การเช่าสถานที่ที่ไม่เคยเป็นร้านอาหารมาก่อน (Build-up)** ซึ่งผู้ประกอบการจะต้องดำเนินการเรื่องขออนุญาตประกอบกิจการจากหน่วยงานภาครัฐซึ่งมีขั้นตอนและค่าใช้จ่ายที่แตกต่างกันในแต่ละเมือง รวมถึงการดำเนินการเรื่องเพื่อขอใช้สาธารณูปโภคต่าง ๆ เช่น ไฟฟ้า น้ำประปา แก๊ส เป็นต้น อีกวิธีหนึ่ง ได้แก่ **การเช่าสถานที่ที่เป็นร้านอาหารอยู่ก่อน (Take Over)** ซึ่งแม้ต้องใช้เงินลงทุนสูงกว่า แต่มีข้อดีที่ผู้ประกอบการไม่ต้องยุ่งยากในการขออนุญาตดำเนินการธุรกิจร้านอาหาร เพียงทำสัญญาโอนกิจการและเปลี่ยนชื่อร้านอาหารก็สามารถดำเนินการต่อไปได้ อย่างไรก็ตาม ผู้ลงทุนอาจต้องจ้างทนายในการทำสัญญา เนื่องจากบ่อยครั้งที่เจ้าของกิจการรายใหม่ต้องรับผิดชอบหนี้สินของเจ้าของกิจการรายเดิม เพราะความไม่เข้าใจกฎหมาย

- **การทำประกัน** ผู้ประกอบการจำเป็นต้องทำประกัน ทั้งประกันอุบัติเหตุที่อาจเกิดขึ้นกับร้านอาหาร รวมถึงประกันอุบัติเหตุของลูกค้า เนื่องจากกฎหมายของสหรัฐฯ ค่อนข้างเข้มงวด โดยหากลูกค้าประสบอุบัติเหตุภายในร้านอาหาร หรือเกิดอาการเจ็บป่วยโดยมีสาเหตุจากอาหารที่รับประทาน ลูกค้าสามารถฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายจากผู้ประกอบการได้ ทั้งนี้ ค่าเบี้ยประกันอยู่ที่ราว 3,000 ดอลลาร์สหรัฐต่อปี

- **ความสะอาด** สหรัฐฯ ให้ความสำคัญอย่างมากกับระเบียบสุขอนามัย โดยทุก 3-6 เดือน เจ้าหน้าที่สาธารณสุขจะเข้าตรวจสอบสุขอนามัยและความสะอาดของร้านอาหารโดยไม่แจ้งให้ทราบล่วงหน้า ซึ่งการตรวจสอบครอบคลุมตั้งแต่ความสะอาดของสถานที่ อุณหภูมิของตู้เก็บเนื้อสด ผักสด รวมถึงอุณหภูมิภายในเครื่องล้างจาน หากร้านอาหารใดไม่ผ่านเกณฑ์มาตรฐานที่กำหนดอาจได้รับการลงโทษ เช่น การปรับลดระดับความปลอดภัยของการบริโภคอาหารในร้านดังกล่าว (ร้านอาหารโดยทั่วไปต้องติดป้ายแสดงระดับความปลอดภัยซึ่งจัดโดยเจ้าหน้าที่สาธารณสุข โดยระดับความปลอดภัยแบ่งเป็น 3 ระดับ เริ่มจากระดับ A หมายถึงมีความปลอดภัยมากที่สุด จนถึงระดับ C หมายถึงมีความปลอดภัยน้อยที่สุด) จนถึงการสั่งปิดกิจการ ดังนั้น ผู้ประกอบการจึงจำเป็นต้องให้ความสำคัญกับการรักษาความสะอาดของร้านอย่างสม่ำเสมอ

- **การตกแต่งร้าน** เป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งที่จะทำให้ธุรกิจร้านอาหารประสบความสำเร็จ เนื่องจากชาวอเมริกันให้ความสำคัญกับรสนิยมในการตกแต่งร้าน โดยเฉพาะการตกแต่งร้านที่สะท้อนถึงวัฒนธรรมของร้านอาหาร

แต่ละชาติ รวมถึงภาชนะเครื่องใช้ต่าง ๆ ภายในร้านที่ควรแสดงให้เห็นถึงความเป็นไทย ซึ่งจะมีส่วนช่วยดึงดูดความสนใจของลูกค้าได้ระดับหนึ่ง

- **การโฆษณาประชาสัมพันธ์** ช่องทางการประชาสัมพันธ์ที่มีค่าใช้จ่ายถูก ได้แก่ การประชาสัมพันธ์ผ่านหนังสือพิมพ์ท้องถิ่นหรือวารสารประชาสัมพันธ์ของแต่ละเมือง โดยอาจมีการส่งเสริมการขายในลักษณะของการแจกคูปองส่วนลดสำหรับการรับประทานอาหารภายในระยะเวลาที่กำหนด ซึ่งเป็นวิธีที่ได้รับความนิยมมากในสหรัฐฯ

ปัจจุบัน อาหารไทยนับเป็นหนึ่งในวัฒนธรรมไทยที่ชาวต่างชาติรู้จักมากที่สุด ธุรกิจร้านอาหารไทยจึงมีบทบาทสำคัญ นอกเหนือจากการสร้างรายได้เข้าประเทศ โดยเป็นช่องทางการประชาสัมพันธ์ให้ชาวต่างชาติรู้จักประเทศไทยมากขึ้น ซึ่งส่งผลดีต่อเนื่องไปยังธุรกิจอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง อาทิ การท่องเที่ยว การส่งออกสินค้าไทย ผู้ประกอบการร้านอาหารไทยจึงจำเป็นต้องเน้นทั้งคุณภาพของอาหาร รวมถึงการบริการที่ดีอยู่เสมอ เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับประเทศไทยในสายตาของชาวต่างชาติ

ส่วนวิเคราะห์เศรษฐกิจ ฝ่ายวิชาการ

กุมภาพันธ์ 2550