บทที่ 4
เครื่องดื่ม

เครื่องดื่ม (BEVERAGE) เป็นสิ่งที่จะต้องอยู่คู่กับอาหาร ธุรกิจที่จะมีการขายอาหารจะต้องมีการขายเครื่องดื่มคู่กันด้วยเสมอ โดยเครื่องดื่มแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท

1. เครื่องดื่มไม่มีแอลกอฮอล์ (NON-ALCOHOLIC BEVERAGE)

เป็นเครื่องดื่มที่ไม่มีส่วนผสมของแอลกอฮอล์อยู่ด้วย เช่น น้ำอัดลม น้ำผลไม้ ชาเขียว เป็นต้น

2. เครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ (ALCOHOLIC BEVERAGE)

เป็นเครื่องดื่มที่มีส่วนผสมของแอลกอฮอล์อยู่ด้วย เช่น เหล้า ไวน์ เบียร์ บรั่นดี แชมเปญ เป็นต้น

4.1 ประเภทเครื่องดื่ม

โดยทั่วไปเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอาหาร จะแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ

1. ธุรกิจอาหารขนาดใหญ่

เป็นธุรกิจอาหารขนาดใหญ่ หรือมีสถานที่ตั้งอยู่ในโรงแรม ซึ่งจะต้องมีเครื่องดื่มขายหลายประเภท ตามลักษณะอาหารที่ขายหรือตามลักษณะ/ประเภทของโรงแรม เช่น

1) เครื่องดื่มก่อนอาหาร (APÉRITIF) เป็นเครื่องดื่มขนาดเบา ดื่มเพื่อเรียกน้ำย่อยก่อนรับประทานอาหาร หรือสามารถดื่มกับอาหารได้ เช่น SHERRY, VERMOUTH COCKTIAL, CHAMPAGNE เป็นต้น

2) เครื่องดื่มหลังอาหาร (VINS DE DESSERTS/ LIQUEURS) อาจเป็นเหล้าองุ่นที่มีแอลกอฮอล์มากกว่าเหล้าองุ่นอื่น ๆ คือมีดีกรีระหว่าง 15-22 ดีกรี และมีรสหวานกว่าเหล้าองุ่น อื่น ๆ ด้วยเช่นกัน เช่น CHERRY BRANDY, COINTREAU, DRAMBUIE, TIA MARIA, SOUTHERN COMFORT เป็นต้น

3) บรั่นดี (BRANDY) แบ่งเป็นประเภท คือ

- ประเภทสปีริท (SPIRITUEUX) เป็นเหล้าที่ต้มกลั่นจากน้ำผลไม้ ต่าง ๆ เช่น องุ่น แอปเปิ้ล และลูกพลับ

- ประเภทคอนยัท (COGNAC) เป็นบรั่นดีที่ได้มาจากการกลั่นเหล้าองุ่นที่หมักได้ที่จากแคว้นคอนยัท (COGNAC) ประเทศฝรั่งเศส โดยปกติจะเก็บไว้ในถังที่ทำด้วยไม้โอ๊คเพื่อให้เหล้ามีอายุเก่า แล้วจึงนำมาบรรจุขวด

โดยมีจำนวนดาวที่ปรากฏบนฉลากที่หมายถึงคุณภาพและอายุของเหล้า เช่น 1 ดาว จะมีอายุ 5-10 ปี (FINE) 2 ดาว จะมีอายุ 10 ปี (SURFINE) 3 ดาวจะมีอายุ 10-15 ปี (EXTRA) หรือหากมีอายุมาก ๆ จะระบุเป็น X.O. (EXTRA OLD) เช่น 15-20 ปี คือ V.O. (VERY OLD) 25 ปี คือ V.S.O. (VERY SUPERIOR OLD) 30 ปี คือ V.S.O.P. (VERY SUPERIOR OLD PALE) เป็นต้น

4) เหล้า (WHISKY)

ได้มาจากการต้มกลั่นของข้าวบาเลย์กับข้าวโพด และหมักเก็บไว้ในถังไม้โอ๊คหนาเพื่อให้ได้รสชาติและสี โดยปกติจะแบ่งประเภทเหล้าเป็น 4 ประเภท คือ

1. CANADIAN WHISKY

2. BOURBON WHISKY

3. IRISH WHISKY

4. SCOTCH WHISKY เป็นเหล้าที่ได้รับความนิยมมากที่สุดในประเทศไทย ซึ่งถือว่า SCOTCH WHISKY นี้เป็นวิสกี้ชั้นดีที่สุด เนื่องจากมีกันกล่าวกันโดยทั่วไปว่า ชาวสก๊อตแลนด์เป็นผู้มีฝีมือในการผสม โดยมีการเก็บไว้อย่างน้อย 3-7 ปี หรือมากกว่านั้น เช่น JOHNIE WALKER, CHIVAS REGAL

5) เบียร์ (BEER) เป็นเครื่องดื่มที่มีการผสมระหว่างแอลกอฮอล์กับเหล้า จากการเคี่ยวและหมักส่วนผสมสำคัญ 3 ชนิด คือ MALT (ข้าว BARLEY), HOUBLON (HOP) (ดอกของพืชไม้เลื้อย) และน้ำ เบียร์มีดีกรีระหว่าง 5-10 ดีกรี

6) ไวน์ (WINE)

ทำจากน้ำองุ่นซึ่งนำไปหมักตามกรรมวิธี โดยน้ำตาลในน้ำองุ่นจะทำปฏิกิริยากับแบคทีเรียที่ผิวขององุ่น จนเกิดแอลกอฮอล์กลายเป็นไวน์ โดยสีของไวน์ได้มากจากแทนนิน (TANNIN) ซึ่งอยู่ที่ผิวขององุ่น ไวน์ทั่วไปจะมีดีกรีระหว่าง 14-16 ดีกรี และสามารถแบ่งออกเป็น 5 ประเภท คือ

1. ไวน์ก่อนอาหาร (APÉRITIF WINE) เป็นไวน์ที่ดื่มเพื่อ

กระตุ้นและเรียกน้ำย่อยก่อนรับประทานอาหาร เช่น

- เชอรี่ (SHERRY)
- เวอมุธ (VERMOUTH)

2. ไวน์ที่ดื่มกับอาหารประเภทเนื้อสีแดงหรือสีเข้มคล้ำ (RED DINNER WINE) เหมาะสำหรับรับประทานกับอาหารประเภทเนื้ออบ เช่น

- เบอกันดี้ (BURGUNDY)
- คลาเร่ต์ (CLARET)
- ปิน้อตนัวร์ (PINOT NOIR)
- กาเม่ (GAMAY)
- ไครแอนติ (CHIANTI)

3. ไวน์ที่ดื่มกับอาหารประเภทเนื้อสีขาว (WHITE DINNER WINE) เหมาะสำหรับรับประทานกับอาหารประเภทปลาต่าง ๆ เช่น

- ชาบลี (CHABLIS)
- เซมิลยอง (SEMILLON)
- ซูเทรีน (SAUTERNE)
- ริสสลิ่ง (RIESLING)

4. ไวน์ที่เสริฟกับของหวานต่าง ๆ จำพวก ถั่ว คุ๊กกี้ (DESSERT WINE) เช่น

- ปอร์ต (PORT)
- มุสคาเทล (MUSCATEL)
- แอลเจ็ลลิก้า (ANGELICA)
- โต๊ะค่าย (TO KAY)

5. สปากลิ้งไวน์ (SPARKLING WINE) คือไวน์ประเภทแชมเปญ **(**CHAMPAGNE) เบอกันดี้ (BURGUNDY) ที่มักจะเสิร์ฟในเทศกาลหรือในโอกาสสำคัญ โดยมีดีกรีระหว่าง 13-16 ดีกรี

(ตามทฤษฎีเครื่องดื่ม ไวน์สามารถแบ่งประเภทตามสีได้ 3 สี คือ ขาว (WHITE WINE)แดง (RED WINE) และชมพู (ROSE WINE)

7) ค๊อกเทล (COCKTAIL)

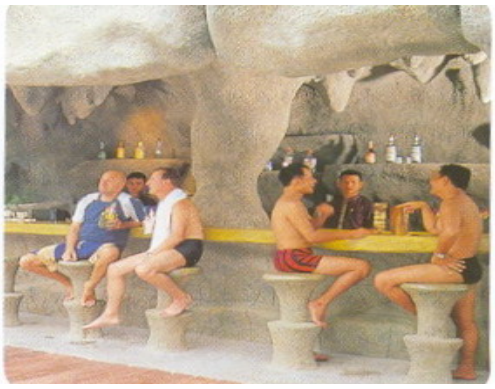
เป็นเครื่องดื่มที่มักจะมีการผสมกันระหว่างเหล้าต่าง ๆ กับน้ำผลไม้ต่างชนิดหรือกับนมสดหรือน้ำเชื่อม ค๊อกเทลมักมีการเสิร์ฟใส่ในแก้วรูปทรงแปลกๆ หรือมีการตกแต่งแก้วแบบต่างๆ กันไป

2. ธุรกิจอาหารขนาดเล็ก

เป็นธุรกิจอาหารที่ส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในสถานที่เดี่ยว (STAND ALONE) ที่มีจำนวนโต๊ะตั้งแต่ 1 โต๊ะขึ้นไป ซึ่งจะมีเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ประเภททั่วไปขาย เช่น

- เหล้า
- เบียร์
- ไวน์
- ค๊อกเทล

4.2 การจัดบาร์ (สถานที่ผสม/ขายเครื่องดื่ม)



ในการประกอบธุรกิจอาหาร/ภัตตาคาร จำเป็นจะต้องมีสถานที่ที่ใช้ในการผสมหรือขายเครื่องดื่ม ซึ่งเรียกกันทั่วไปว่า “บาร์” โดยหลักการจัดบาร์ที่ถูกต้องนั้น จะมีองค์ประกอบที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

1. เนื้อที่

เนื้อที่ของบาร์จะต้องมีขนาดเพียงพอที่พนักงานจะใช้ทำงาน และกว้างพอที่จะเดินไปมาได้อย่างสะดวก ซึ่งควรจะมีความกว้างอย่างน้อย 1-2 เมตร

2. การจัดสถานที่ในบาร์

บาร์จะต้องมีการจัดวางทุกอย่างไว้ใกล้มือพนักงาน หรือสะดวกในการที่จะเอื้อมไปหยิบได้อย่างรวดเร็ว โดยจะต้องมีชั้นวางของ ตู้เก็บ หรือชั้นโชว์ของอย่างเพียงพอ และควรจะมีอ่างล้างแก้วหรืออุปกรณ์ต่าง ๆ ในการล้างทำความสะอาดอย่างครบถ้วนภายในบาร์

3. ความสะอาดและความปลอดภัย

สิ่งสำคัญของบาร์คือจะต้องสะอาดและปลอดภัย หมายถึงพื้นของบาร์จะต้องไม่ลื่น และทำความสะอาดได้ง่าย ส่วนต่าง ๆ ของบาร์จะต้องทำด้วยวัสดุที่ทนทาน ง่ายต่อการเช็ดล้าง และปลอดภัยต่อการใช้งาน ด้วยการจัดวางระบบไฟฟ้าที่ดี (ปลั๊กกับน้ำ)

4. เครื่องมือ-เครื่องใช้

ในบาร์จะต้องมีเครื่องมือ-เครื่องใช้อย่างครบถ้วน ดังนี้

- ตู้เก็บเหล้า
- ตู้เก็บแก้ว
- ที่สำหรับวางของต่าง ๆ
- แก้วนา ๆ ชนิด ตามประเภทการใช้งาน
- ที่ตวงเหล้า
- ถังแช่ไวน์
- ตระกร้าใส่ไวน์
- ถังใส่น้ำแข็ง
- ตู้เก็บน้ำแข็ง
- ที่คีบน้ำแข็ง
- ที่เขย่าค๊อกเทล (SHAKER)
- ที่กรองและกรวย
- ช้อนยาวสำหรับคนเครื่องดื่ม
- ที่ทำน้ำโซดาและน้ำหวานต่าง ๆ
- เครื่องปั่นน้ำ

- เหยือกน้ำ
- ที่เปิดไวน์
- ที่คั้นน้ำผลไม้
- อ่างล้างแก้ว
- ถาดกลมสำหรับเสิร์ฟเครื่องดื่ม
- ไม้เสียบต่าง ๆ
- เขียงและมีด
- ผลไม้ประดับต่าง ๆ เช่น เชอรี่ ลูกมะกอก
- อื่น ๆ เช่น ที่เขี่ยบุหรี่ หากมีเคาน์เตอร์สำหรับลูกค้านั่งดื่ม

4.3 การควบคุมการขายเครื่องดื่ม

การขายเครื่องดื่มจะต้องมีการควบคุมเป็นขั้นตอน ดังนี้

1. การจัดเตรียมจำนวนมาตรฐาน (PAR STOCK)

บาร์จะต้องมีการกำหนดจำนวนมาตรฐานของเครื่องดื่มและอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อสำหรับเตรียมการขาย (PAR STOCK) โดยผู้บริหารร้านอาหารจะต้องกำหนดจำนวนไว้ล่วงหน้าเป็นมาตรฐาน โดยสังเกตจากสถิติการขายในอดีตที่ผ่านมา และพนักงานบาร์มีหน้าที่จัดเตรียมให้พอใช้ในแต่ละวัน โดยการเบิกจากคลังพัสดุ (BEVERAGE STORE) ซึ่งก่อนที่จะทำการเบิกของนั้น หลังจากจบรอบการขายที่ผ่านมา (เมื่อวาน) พนักงานจะต้องทำการตรวจสอบจำนวนที่เหลือในบาร์เสียก่อน เพื่อทำการเบิกเพิ่ม (ในวันนี้) ก่อนเริ่มงาน ให้ครบตามจำนวนมาตรฐานที่กำหนดไว้ ซึ่งโดยปกติแล้วธุรกิจอาหารโดยเฉพาะในโรงแรมจะมีระบบการเบิกที่เรียกกันทั่วไปว่า “1 ขวดเปล่าแลก 1 ขวดใหม่” (ONE EMPTY FOR ONE FULL SYSTEM) คือการนำขวดเหล้าที่หมดแล้วไปเบิกเหล้าเต็มขวดใหม่ทุกครั้ง หากไม่มีขวดเหล้าเปล่าที่หมดแล้วมาแลก พนักงานควบคุมคลังพัสดุจะไม่นำขวดเหล้าขวดใหม่ให้ ถึงแม้ในใบเบิกจะระบุจำนวนอย่างถูกต้องก็ตาม

2. การกำหนดมาตรฐานของส่วนผสมเครื่องดื่ม (STARDARD RECIPES)

ผู้บริหารองค์กรจะต้องมีการกำหนดมาตรฐานของส่วนผสมเครื่องดื่มไว้ล่วงหน้า ให้เป็นมาตรฐานขององค์กรในการผสม/การขายเครื่องดื่มทุกประเภท เช่น

- ส่วนผสมมาตรฐาน
- ปริมาณที่ต้องใส่
- ขนาดของเครื่องดื่มแต่ละแก้ว
- ขั้นตอน/วิธีการการผสมเครื่องดื่ม

การกำหนดมาตรฐานของส่วนผสมเครื่องดื่มนั้น มีความสำคัญต่อการประกอบธุรกิจอาหารมาก ดังนี้

- เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ
- เพื่อให้รสชาติของเครื่องดื่มมีความคงที่
- เพื่อให้สามารถควบคุมปริมาณเครื่องดื่มที่ใช้ไปได้ (COST CONTROL)

หลักการในเรื่องปริมาณที่ต้องใส่ในแก้วนั้น มีทฤษฎีของการประกอบธุรกิจเครื่องดื่มได้ระบุจำนวนน้ำหนักของเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ที่ควรเสิร์ฟ/ผสม เช่น

- เครื่องดื่มก่อนและหลังอาหาร	50 กรัม
- วิสกี้	40 กรัม
- บรั่นดี	25 กรัม
- ค๊อกเทล	50 กรัม

เป็นต้น

โดยมีการกำหนดให้พนักงานใช้ที่ตวงมาตรฐาน ที่กำหนดมาตราส่วนของการผสม เช่น

- 1 JIGGER	=	1 ¼ OZ
- 2 PONY	=	1 OZ
- 1 OZ	=	5 TSP (25 DASHES)
- 1 TSP	=	5 DASHES (30 DROPS)

- 1 DASH = 6 DROPS
- 1 QUART = 42 OZ
- 1 PINT = 26/28 OZ (560 ML)

เป็นต้น

3. การจัดเตรียมใบสั่งเครื่องดื่ม (ใบออเดอร์)

ผู้บริหารองค์กรจะต้องจัดเตรียมพิมพ์ใบสั่งเครื่องดื่มไว้ล่วงหน้า โดยใบสั่งเครื่องดื่มที่เหมาะสมที่สุดจะต้องทำเป็น 3 ชุด (3 COPIES) โดยใช้สีที่แตกต่างกันกับใบสั่งอาหารคือ

- ใบแรก จะส่งไปที่บาร์
- ใบที่สอง จะส่งไปที่แคชเชียร์
- ใบที่สาม จะติดไว้กับสมุดใบสั่งเครื่องดื่ม เพื่อการตรวจเช็คของฝ่ายบัญชี

4.4 วิธีการตรวจสอบเครื่องดื่มที่ใช้ไป

การตรวจสอบเครื่องดื่มที่ใช้ไปในแต่ละรอบระยะเวลาการขาย โดยเฉพาะการขายเครื่องดื่มเป็นแก้ว เช่น เหล้า บรั่นดี ฯลฯ มีวิธีการตรวจสอบจากการหาจำนวนออนซ์ของเครื่องดื่มที่ใช้ไป โดยการเปรียบเทียบระหว่างจำนวนออนซ์ที่เครื่องดื่มจะรินได้ใน 1 ขวด หรือที่มีเหลืออยู่เมื่อเริ่มเปิดจำหน่าย กับจำนวนออนซ์ของเครื่องดื่มเมื่อปิดจำหน่าย เมื่อนำมาหักลบกันจะเป็นจำนวนออนซ์ที่ควรจะขายได้ ดังนี้

ตัวอย่าง 1 เหล้า 1 ขวดลิตร จะรินได้ 33.8 ออนซ์ หาก ร้านอาหารมีการขายแก้วละ 1 ออนซ์ ในราคาแก้วละ 100 บาท

ดังนั้น หากพนักงานมีการขายเหล้า 1 ขวดลิตร พนักงานจะต้องนำเงินรายได้ส่งทั้งสิ้น เท่ากับ

= 33.8 X 100

= 3,380 บาท

ในกรณีที่เครื่องดื่ม 1 ขวด มีการขายได้มากกว่า 1 ชนิดการขาย องค์กรจะมีวิธีการตรวจสอบ ได้ดังนี้

1. หาปริมาณเฉลี่ยของเครื่องดื่มแต่ละชนิด

ตัวอย่างที่ 2 ในวันที่ผ่านมา มีการขายเครื่องดื่มชนิดต่าง ๆ จากเหล้า GIN ดังนี้

ชื่อเครื่องดื่ม	จำนวนออนซ์	จำนวนแก้วที่ขาย	จำนวนออนซ์ที่ขายทั้งหมด
GIN/TONIC	1.0	17	17
GIN BUCK	1.5	10	15
MARTINI	1.5	20	30
GIBSON	1.5	10	15
รวม		**57**	**77**

(ในทฤษฎีการผสมเครื่องดื่ม GIN BUCK คือการผสมระหว่าง GIN 1 ส่วน กับน้ำจิงเจอร์เอล และน้ำแข็งก้อน

MARTINI คือการผสมระหว่าง GIN หรือ VODKA 4 ส่วน กับ ดรายเวอมุธ 1 ส่วน หากใช้ VODKA จะต้องประดับด้วยลูกมะกอก)

GIBSON คือการผสมระหว่าง GIN ส่วน กับดรายเวอมุธ 1 ส่วน และหัวหอมขาวเล็ก)

ดังนี้ ปริมาณเฉลี่ยในการขาย GIN วันนี้ เท่ากับ $= \frac{77 \text{ ออนซ์}}{57 \text{ แก้ว}}$

$= 1.3$ ออนซ์

2. หาจำนวนเครื่องดื่มที่ควรจะขายได้ต่อขวด

ตัวอย่างที่ 3 จากตัวอย่าง 2 หาก GIN 1 ขวดมีขนาด 1 ลิตร (33.8 ออนซ์) จะ

คำนวณได้ ดังนี้

จำนวนเครื่องดื่มที่ควรจะขายได้ต่อ GIN 1 ขวด = $\frac{33.8}{1.35}$

= 25 แก้ว

3. หาราคาขายโดยเฉลี่ยของเครื่องดื่ม

ตัวอย่างที่ 4 จากตัวอย่าง 2 หากราคาขายต่อ 1 แก้ว เป็นดังนี้

- GIN/TONIC 120 บาท
- GIN BUCK 150 บาท
- MARTINI 180 บาท
- GIBSON 150 บาท

จะสามารถหายอดขายทั้งหมดได้ ดังนี้

เครื่องดื่ม	**ราคาขายต่อแก้ว**	**จำนวนแก้วที่ขายได้**	**ยอดขาย**
GIN/TONIC	120	17	2,040
GIN BUCK	150	10	1,500
MARTINI	180	20	3,600
GIBSON	150	10	1,500
รวมยอดขายทั้งหมด		**57**	**8,640**

ดังนี้ ราคาขายเฉลี่ยต่อการขาย GIN 1 แก้ว จะเท่ากับ

= $\frac{8,640 \text{ บาท}}{57 \text{ แก้ว}}$

= 151.58 บาท

4. หาราคาประเมินของเครื่องดื่ม 1 ขวด

โดยการนำจำนวนแก้วที่ควรจะขายได้ต่อเครื่องดื่ม 1 ขวด มาคูณกับ ราคาขายเฉลี่ยต่อการขายเครื่องดื่ม 1 แก้ว

จากตัวอย่างที่ผ่านมา จะพบว่า ราคาประเมินในการขาย GIN 1 ขวด จะเท่ากับ

= 25 X 151.58

= 3,789.50 บาท