

การเปิดร้านอาหารไทยในอิตาลี

ร้านอาหารเป็นภาคบริการที่มีศักยภาพสูงในอิตาลี โดยผู้บริโภคท้องถิ่นมีแนวโน้มออกไปรับประทานอาหารนอกบ้านมากขึ้น โดยเฉพาะในเมืองใหญ่ที่มีร้านอาหารจากหลากหลายท้องถิ่นและวัฒนธรรมเป็นตัวเลือกจำนวนมาก โดยในปี 2562 ชาวอิตาลีเดินทางนทานอาหารนอกบ้านเป็นมูลค่า 8.6 หมื่นล้านยูโร (+0.7% จากปี 2561) แม้ว่าแนวโน้มการทานอาหารนอกบ้านจะลดลงในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจ แต่ด้วยอิตาลีเป็นประเทศเป้าหมายของนักท่องเที่ยว จึงทำให้ร้านอาหารเป็นภาคที่สามารถอยู่รอดได้ในภาวะวิกฤตและเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง ดังนั้น การเปิดร้านอาหารในอิตาลีจึงอาจเป็นแนวคิดที่น่าสนใจสำหรับการเริ่มธุรกิจในประเทศนี้ อย่างไรก็ตาม การเปิดร้านอาหารต้องใช้ความพยายาม ความพร้อมในเรื่องต่างๆ และความสามารถในการบริหารจัดการ นอกจากนี้ ยังมีองค์ประกอบหลายด้านที่ต้องพิจารณา โดยกระบวนการในการเปิดร้านอาหารไทยในอิตาลี รายละเอียดดังนี้

1. การเริ่มต้น

การเปิดร้านอาหารไม่ใช่เรื่องง่ายและมีค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูง การวางแผนธุรกิจอย่างรอบคอบและเตรียมพร้อมสำหรับเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดเป็นสิ่งจำเป็นเพื่อหลีกเลี่ยงความล้มเหลวและเสียค่าใช้จ่ายมากกว่าที่จำเป็น โดยก่อนอื่นต้องคิดว่าต้องการเปิดร้านประเภทไหน กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อเป็นพื้นฐานในการวางแผนและกำหนดด้านอื่นๆ ต่อไป เช่น เมนูที่จะนำเสนอและราคา ตำแหน่งร้านที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย การสื่อสารและการตลาดเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย การตกแต่งสถานที่และโลโก้เพื่อให้เข้ากับแนวคิดร้าน จากนั้น จำเป็นต้องศึกษาในแต่ละด้านที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมต่างๆ อย่างละเอียด และวางแผนขั้นตอนดำเนินการ โดยแผนธุรกิจที่มีประสิทธิภาพต้องประกอบด้วยองค์ประกอบทุกส่วนในการจัดการร้านอาหาร ได้แก่ ค่าใช้จ่ายในการจัดการ การคาดการณ์รายได้ ระยะเวลาของผลตอบแทน การประเมินการลงทุนเพื่อเริ่มต้น แหล่งที่มาของเงินทุน กลยุทธ์ด้านการตลาด กลยุทธ์ด้านราคา การวิเคราะห์ตลาด การแข่งขัน และกลุ่มเป้าหมาย การวางแผนเมนู และการจัดรูปแบบร้าน ซึ่งแผนธุรกิจเป็นเครื่องมือในการวางแผนที่ดีที่สุด ช่วยกำหนดแนวทางปฏิบัติและตรวจสอบการบริหารจัดการได้อย่างต่อเนื่อง

2. ข้อกำหนดทางกฎหมายและการจัดการด้านเอกสาร

ในขั้นตอนการเปิดร้านอาหาร การดำเนินการด้านเอกสารเป็นขั้นตอนแรกๆ ที่อาจเป็นอุปสรรคสำหรับผู้ที่ต้องการเริ่มต้น โดยในการเริ่มธุรกิจมีข้อกำหนดทางกฎหมาย

- ไม่เป็นผู้ล้มละลาย หรือบุคคลต้องห้ามตามกฎหมายและด้านการค้า และต้องไม่มีข้อห้ามด้านความสามารถในการประกอบกิจการ เช่น เป็นบุคคลวิกลจริต เป็นต้น
- เป็นผู้บรรลุนิติภาวะ
- ไม่เคยถูกตัดสินว่ามีความผิดทางอาญา คุมขังต้องโทษ

2.1 เอกสารเบื้องต้นที่จำเป็น ดังนี้

- ผู้ประกอบการต้องมีวุฒิที่เกี่ยวข้องกับอาหาร คือ ผ่านการศึกษาระดับมัธยมปลายด้าน alimentary sector หรือระดับปริญญาตรี หรือได้รับประกาศนียบัตรในสาขาที่เกี่ยวข้องที่มีคุณสมบัติตามที่กำหนด เป็น

เวลาอย่างน้อย ๓ ปี เช่น สาขาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีด้านอาหาร สาขาวิทยาศาสตร์และวัฒนธรรมด้าน Gastronomy/ Restaurant สาขาเกษตรศาสตร์ เคมี เกษตร การโรงแรม การอาหารหรือเทียบเท่า เป็นต้น หรือมีประสบการณ์ทำงานในภาคบริการร้านอาหารอย่างน้อยสองปีในช่วงห้าปีที่ผ่านมา มิเช่นนั้น จะต้องเข้าร่วมหลักสูตร SAB (REC เดิม) หรือหลักสูตรด้านการบริการจัดการอาหารและเครื่องดื่ม ราคาค่าใช้จ่ายอยู่ที่ประมาณ 600-800 ยูโร โดยหลักสูตรดังกล่าวดำเนินการโดยหน่วยงานประจำแคว้นหรือเทศบาล หรือหน่วยงานเอกชน ใช้เวลาประมาณ 100 ชั่วโมง

- ผ่านการอบรมหลักสูตรและได้ใบรับรองด้าน HACCP (มาตรฐานควบคุมดูแลความปลอดภัยในทุกกระบวนการผลิตอาหาร) ทั้งเจ้าของกิจการและพนักงานจะต้องเรียนรู้ขั้นตอนที่ถูกต้องสำหรับการรักษาเตรียม การจัดการและบริหารอาหารและเครื่องดื่ม

2.2 ขั้นตอนทางระบบราชการ สำหรับการเปิดร้านอาหารในอิตาลีในปัจจุบัน ได้มีการปรับขั้นตอนให้ง่ายขึ้น โดยนับตั้งแต่ปี ๒๕๕๓ โดยมีขั้นตอนที่ต้องดำเนินการ ดังนี้

- ก่อนการจัดตั้งบริษัท ต้องยื่นคำร้องขอบัตรประจำตัวผู้ประกอบการหรือ CNS (Carta Nazionale Servizi)

- ยื่นคำร้อง Comunicazione Unica เพื่อจดทะเบียนต่อสำนักงานหอการค้าประจำเมืองที่ต้องการเปิดกิจการ

- การขอเปิดหมายเลขผู้เสียภาษี (Partita IVA) โดยสามารถเลือกรูปแบบกิจการแบบผู้ประกอบการคนเดียว (ค่าใช้จ่ายประมาณ 400 ยูโร) หรือรูปแบบบริษัท (ค่าใช้จ่ายประมาณ 1,500 – 3,000 ยูโร ณ สำนักงานสรรพากร (Agenzia delle Entrate)

- การขอใบอนุญาตในการบริหารจัดการประเภทร้านอาหารจากสำนักงานด้านการค้าของเทศบาล โดยระบุว่าคุณเป็นเจ้าของสถานที่หรือผู้เช่า ซึ่งต้องดำเนินการจดทะเบียนการเช่าพื้นที่ที่สำนักงานทะเบียน

- ยื่นแบบฟอร์ม SCIA (Segnalazione Certificata di Inizio Attività) เพื่อแจ้งการเริ่มต้นกิจการ โดยสามารถขอได้ที่ Sportello Unico สำหรับกิจกรรมด้านการผลิตของเทศบาลเมือง (SUAP) และยื่นแก่เทศบาลเมืองที่ต้องการเปิดกิจการ อย่างน้อย 30 วันก่อนเริ่มต้นกิจการ ผ่านทางเว็บไซต์ www.impresainungiorno.gov.it และต้องส่งจากอีเมลที่ได้รับการรับรองจากสำนักงานทะเบียนเท่านั้นหรือสำนักงานหอการค้าท้องถิ่น (PEC)

- การจดทะเบียนประกันสังคม (INPS) และประกันอุบัติเหตุและการบาดเจ็บระหว่างการทำงาน (INAIL)

- แจ้งข้อมูลแก่หน่วยงานด้านสาธารณสุขท้องถิ่น ได้แก่ ข้อมูลบริษัทและรูปแบบการให้บริการ จำนวนพนักงานและหน้าที่ และผู้รับผิดชอบ HACCP (นับตั้งแต่ผู้รับผิดชอบด้านการรับสินค้าและการทำความสะอาด) การปฏิบัติตามข้อกำหนดเบื้องต้นด้านโครงสร้าง

- การแจ้งแก่สำนักงานสรรพากรเกี่ยวกับการจำหน่ายแอลกอฮอล์ (ค่าอากร 16 ยูโร)

- การจดทะเบียนกับ CONAI (สหภาพด้านบรรจุภัณฑ์แห่งชาติ) จำนวน 5.16 ยูโร (ภายใน 30 วันหลังเปิดกิจการ เพื่อชำระภาษีขยะที่มาจากบรรจุภัณฑ์)

- การขออนุญาตติดป้ายหน้าร้านต่อเทศบาลเพื่อชำระภาษีประจำปีตามลักษณะของป้าย
- การขออนุญาตใช้พื้นที่สาธารณะเพื่อวางโต๊ะและเก้าอี้ด้านนอกร้าน
- การชำระภาษีเสียงและค่าธรรมเนียมลิขสิทธิ์สำหรับการเปิดเพลง (SIAE)

2.3 ข้อกำหนดอื่นๆ ตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับสถานที่และกิจการ ได้แก่

- ผ่านการตรวจสอบข้อกำหนดโครงสร้างพื้นที่ และใบรับรองด้านสุขอนามัยของสถานประกอบการ ตามกฎหมาย ซึ่งรวมถึง ระบบประปา ปล่องระบายอากาศ การเก็บขยะ สัดส่วนระหว่างพื้นที่บริการกับพื้นที่เตรียมอาหาร ทางออกฉุกเฉิน ระบบไฟฟ้าตามข้อกำหนดของหน่วยงานด้านสาธารณสุขท้องถิ่น ซึ่งจะดำเนินการตรวจสอบว่าข้อมูลที่ยื่นแสดงเป็นไปตามกฎระเบียบหรือไม่ เพื่อออกใบรับรองดังกล่าวให้

- สถานที่ ต้องเป็นไปตามข้อกำหนดสำหรับการใช้งานตามวัตถุประสงค์ (แตกต่างกันตามเทศบาล) และเป็นไปตามระเบียบด้านความปลอดภัย

- ห้องน้ำตามเป็นไปตามกฎระเบียบ ทั้งสำหรับพนักงานและลูกค้า
- ช่วงเวลาทำการ ขึ้นอยู่กับกฎของแต่ละเทศบาล โดยคำนึงถึงสภาพแวดล้อมเกี่ยวกับเสียงรบกวนในบริเวณใกล้เคียงและความพลุกพล่านต่อผู้อยู่อาศัย

จนถึงขั้นตอนนี้ มีค่าใช้จ่ายประมาณ 4,000 - 6,000 ยูโร (หากทุกอย่างเป็นไปด้วยความเรียบร้อย และไม่มีค่าใช้จ่ายอื่นๆ เพิ่มเติม) ทั้งนี้ เพื่อเป็นการหลีกเลี่ยงข้อผิดพลาดและระยะเวลาการเปิดร้านอาหาร ผู้เริ่มต้นควรปรึกษาสำนักงานที่ปรึกษาทางบัญชี (commercialista) ที่จะสามารถให้คำแนะนำและดำเนินการให้ทุกขั้นตอน รวมถึงการจัดการด้านภาษีทั้งหมด โดยราคาค่าบริการเฉลี่ยต่อปีอยู่ที่ประมาณ 1,000 - 3,000 ยูโร

3. ค่าใช้จ่ายเริ่มต้น

การเปิดกิจการใดๆ ต้องมีค่าใช้จ่ายซึ่งบางครั้งมีจำนวนค่อนข้างสูง โดยค่าใช้จ่ายแรกที่เกี่ยวข้องกับการเปิดกิจการร้านอาหารในอิตาลี คือ การจัดตั้งรูปแบบทางกฎหมายของบริษัท (แบบผู้ประกอบการคนเดียว หรือแบบร่วมทุน ซึ่งแต่ละรูปแบบมีข้อดีข้อเสียด้านภาษีที่แตกต่างกัน) หากคุณต้องการเปิดบริษัทแบบมีทุนหุ้น/ร่วมทุน ต้องจดทะเบียนในรูปแบบ Srl (บริษัทจำกัด) หรือ Srls (บริษัทจำกัด รูปแบบง่าย) ซึ่งมีข้อแตกต่างกันหลัก ๒ ประการ คือ ทุนจดทะเบียน (บริษัท Srl มีทุนจดทะเบียนขั้นต่ำ 1หมื่นยูโร และบริษัท Srls 1 ยูโร) และค่าใช้จ่ายการดำเนินการ (การเปิดบริษัท Srl คุณต้องรับผิดชอบค่าธรรมเนียมเอกสารจาก notary ที่ราคาประมาณ 1,500 ยูโร ในขณะที่บริษัท Srls ไม่มีค่าใช้จ่ายดังกล่าว ค่าธรรมเนียมต่อปีที่ต้องจ่ายให้กับหอการค้าของเมืองสำหรับผู้ประกอบการที่จดทะเบียนในเขตพื้นที่ (Diritto Camerale) 200 ยูโร ค่าธรรมเนียมการเริ่มกิจการต่อเทศบาลหรือแคว้น 155 ยูโร และอากร และค่าภาษีธรรมเนียมจดทะเบียน 309.87 ยูโร)

ค่าประกันสังคม 3,188 ยูโรต่อหุ้นส่วนผู้ประกอบการ

ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานที่จำเป็นสำหรับการเปิดร้าน (แตกต่างกันตามปัจจัยหลายประการ) ประมาณการคร่าวๆ ดังนี้

- ค่าตกแต่ง คริว เครื่องใช้ไฟฟ้า และอุปกรณ์อื่นๆ อย่างน้อย 30,000 ยูโร
- ค่าปรับปรุงสถานที่ (หากจำเป็น) อยู่ระหว่าง 10,000 - 40,000 ยูโร

- โต๊ะ เก้าอี้ เคาน์เตอร์ บาร์ เป็นต้น ระหว่าง 10,000 - 15,000 ยูโร เป็นต้น
- ค่าภาชนะ จานชามช้อนส้อม ชุดแบบฟอร์ม 10,000 ยูโร
- ค่าวัตถุดิบ 10,000 ยูโร

เมื่อรวมการดำเนินการด้านเอกสารแล้ว ค่าใช้จ่ายสำหรับการเปิดร้านจะอยู่ที่ 53,000 - 80,000 ยูโร นอกเหนือจากที่กล่าวมาข้างต้น ยังมีค่าใช้จ่ายที่สำคัญ ได้แก่ ค่าเช่าสถานที่ (และค่ามัดจำสถานที่ 3 เดือน และค่าตัวแทนหาสถานที่หากมี) ซึ่งราคาขึ้นอยู่กับเมืองและย่าน (เช่น ค่าเช่าพื้นที่รายเดือนในใจกลางเมือง มิลาน/โรม อาจสูงกว่าค่าเช่ารายปีของร้านที่อยู่ออกไปตามเมืองเล็กๆ) ค่าคอร์สอบรมประจำปีของพนักงาน ค่าพนักงาน ค่าประกันสังคม ค่าสาธารณูปโภค รวมถึงการดำเนินการด้านการตลาด (ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นที่หลายคนมองข้าม)

นอกจากนี้ หากคุณเป็นเจ้าของสถานที่และต้องมีการปรับปรุงร้านใหม่ อาจต้องมีการวางระบบสาธารณูปโภค ซึ่งมีค่าใช้จ่ายระหว่าง 1,500 - 5,000 ยูโร แต่หากเป็นการเช่าพื้นที่ จะมีค่ามัดจำพื้นที่ล่วงหน้า (อย่างน้อย 1-3 เดือน) หรือหนังสือค้ำประกันจากธนาคารแก่ผู้เช่าในจำนวนเดียวกัน (ประมาณ 12,000 - 15,000 ยูโร) รวมไปถึง ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดและค่าใช้จ่ายฉุกเฉิน ประมาณ 25% รวมแล้วประมาณ 110,000 ยูโร (ทั้งนี้ ยังไม่รวมค่าใช้จ่าย เช่น ค่าสถาปนิก ระบบซอฟต์แวร์ด้านการจัดการ)

ค่าใช้จ่ายด้านการจัดการทั้งหมดที่ต้องเผชิญในปีแรก อาจใช้เวลาหกเดือนถึงหนึ่งปีในการคืนทุน ซึ่งในขณะเดียวกัน ต้องเสียค่าใช้จ่ายเรื่องพนักงาน การซื้อวัตถุดิบ ค่าสาธารณูปโภค และค่าโฆษณา เป็นต้น ดังนั้นจึงจำเป็นต้องเตรียมเงินทุนเพื่อสามารถเผชิญกับค่าใช้จ่ายๆ ในปีแรก ซึ่งแม้ว่าคุณจะมีรายได้เข้ามา แต่อาจไม่ครอบคลุมกับค่าใช้จ่ายและการลงทุนที่เสียไปทั้งหมด นอกจากนี้ ควรมีเงินสำรอง หากกรณีธุรกิจดำเนินไปไม่ได้ดี และจำเป็นต้องปิดกิจการลง ทุนสำรองเล็กน้อยอาจจำเป็นและช่วยให้คุณจัดการกับสถานการณ์การทำงานใหม่ได้

ดังจะเห็นแล้วว่า การเริ่มต้นกิจการร้านอาหารมีค่าใช้จ่ายสูงและใช้งบประมาณจำนวนมาก ประกอบกับกฎระเบียบที่เข้มงวดสำหรับภาคธุรกิจร้านอาหาร อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันได้มีการช่วยเหลือจากภาครัฐในจัดสรรเงินทุนหรือสิทธิด้านภาษีต่างๆ โดยเฉพาะสำหรับคนหนุ่มสาวและผู้ประกอบการหญิงหรือสำหรับผู้ว่างงานที่ต้องการเปิดกิจการร้านอาหาร

4. ค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร

จากการประเมินระเบียบสัญญาการจ้างงานของสมาพันธ์ผู้ประกอบการด้านการค้า หรือ CCNL สำหรับการจ้างงานมีอาชีพทั่วไป (ไม่นับมีอาชีพที่มีชื่อเสียงและเรียกค่าตัวพิเศษ) รายละเอียดดังนี้

4.1 สำหรับพนักงานในตำแหน่งเชฟ (Cuoco Unico 3° livello) หากจ้างงานประจำ (full-time) เทียบเท่า 40 ชั่วโมง/สัปดาห์ จะเกิดต้นทุนต่อนายจ้างประมาณ 29,865 ยูโร/ปี (รวมภาษี ประกันสังคม INPS สวัสดิการ INAIL และอื่นๆ แล้ว) ซึ่งตัวเชฟจะได้รายรับต่อเดือนประมาณ 1,1157 ยูโร ขณะที่หากเป็นการจ้างงานชั่วคราว (part-time) 24 ชั่วโมง/สัปดาห์ จะเกิดต้นทุนต่อนายจ้างประมาณ 17,930 ยูโร/ปี หรือหากเป็นการจ้างงาน 20 ชั่วโมง/สัปดาห์ จะเกิดต้นทุนต่อนายจ้างประมาณ 14,963 ยูโร/ปี

4.2 ตำแหน่งเชฟ (Cuoco Unico 4° livello) และพนักงานบริการอาหาร หากจ้างงานประจำ (full-time เทียบเท่า 40 ชั่วโมง/สัปดาห์) จะเกิดต้นทุนต่อนายจ้างประมาณ 28,192 ยูโร/ปี และจะหารายรับต่อเดือนประมาณ 1,103 ยูโร ขณะที่ หากเป็นการจ้างงานชั่วคราว (part-time) 24 ชั่วโมง/สัปดาห์ จะเกิดต้นทุนต่อนายจ้างประมาณ 16,925 ยูโร/ปี หรือหากเป็นจ้างงาน 20 ชั่วโมง/สัปดาห์ จะเกิดต้นทุนต่อนายจ้างประมาณ 14,116 ยูโร/ปี

4.3 ผู้ช่วยเชฟ/พนักงานที่ทำงานในส่วนเคาน์เตอร์ (aiuto cuoco/sala/bar 6° livello) หากจ้างงานประจำ (full-time เทียบเท่า 40 ชั่วโมง/สัปดาห์) จะเกิดต้นทุนต่อนายจ้างประมาณ 25,495 ยูโร/ปี ขณะที่ หากเป็นการจ้างงานชั่วคราว (part-time) 24 ชั่วโมง/สัปดาห์ จะเกิดต้นทุนต่อนายจ้างประมาณ 15,308 ยูโร/ปี หรือหากเป็นจ้างงาน 20 ชั่วโมง/สัปดาห์ จะเกิดต้นทุนต่อนายจ้างประมาณ 12,768 ยูโร/ปี

ขณะที่เงินประกันสังคม (INPS) จัดเก็บจากผู้มีรายได้ทุกคน ปกติจะหัก ณ ที่จ่ายในกรณีเป็นพนักงานบริษัท โดยมีอัตราขั้นต่ำ 3,200.96 ยูโร และการประกันอุบัติเหตุและการบาดเจ็บระหว่างการทำงาน (INAIL) จะจ่ายต่อปี โดยเป็นไปตามอัตราที่รัฐกำหนดตามลักษณะความเสี่ยงของงานแต่ละประเภท สามารถดูรายละเอียดได้ที่เว็บไซต์ www.inail.it

5. ภาษีที่เกี่ยวข้องในระบบธุรกิจการค้า ระบบภาษีของอิตาลีสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภทใหญ่ๆ คือ ภาษีทางตรงและทางอ้อม

5.1 ภาษีทางตรง คือ ภาษีที่หักจากรายได้บุคคลธรรมดา หรือนิติบุคคล โดยตรง ได้แก่ ภาษี IRPEF, IRES และ IRAP

- IRPEF (Imposta sul Reddito delle Persone Fisiche) เป็นภาษีที่เก็บจากเงินได้จากประชาชนที่มีรายได้จากการประกอบอาชีพและการประกอบกิจการทางการค้า บริการและอุตสาหกรรม สำหรับบุคคลธรรมดา เจ้าของบริษัทประเภทกิจการคนเดียว สมาชิกผู้ถือหุ้นของบริษัทประเภท società di persona และสมาชิกผู้ถือหุ้นของบริษัทประเภท società di capitali โดยเก็บภาษีจะเป็นการเรียกเก็บในอัตราก้าวหน้า ดังนี้

รายรับ/ปี (ยูโร)	อัตรากำหนด
น้อยกว่า 15,000	23%
15,000.01 – 28,000	27%
28,000.01 – 55,000	38%
55,000.01 – 75,000	41%
มากกว่า 75,000	43%

- IRES (Imposta sul Reddito delle Società) เป็นภาษีที่เก็บจากบริษัทประเภท società di capitali (Srl, Srls, Srl uni, Srlcr, Spa, Sapa) และ Cooperative ในอัตรากำหนดที่คือ 27.5% จากรายได้จริงที่

หักต้นทุนแล้ว ในการคำนวณ IRES คล้ายกับ IRPEF ตรงที่ต้องคำนวณรายได้ที่เกิดขึ้นทั้งหมดภายในบริษัท หรือที่เกิดจากกิจกรรมที่บริษัททำได้

- IRAP (Imposta Regionale sulle Attività Produttive) เป็นภาษีที่เก็บโดยแคว้นจากบริษัท ที่ทำธุรกิจประเภท Productive activity ในอัตราคงที่คือ ๓.๙%

- ภาษีเพิ่มเติมระดับท้องถิ่นและแคว้น (Addizionale Regionali/Comunali) เป็นภาษีท้องถิ่น ที่เก็บจากรายได้บุคคลธรรมดาหลักจากหักภาษี IRPEF แล้ว โดยอัตราแตกต่างกันขึ้นอยู่กับแต่ละแคว้น ส่วนการ เก็บภาษีระดับท้องถิ่นรองลงมา เช่น ระดับอำเภอหรือ comune จะเก็บระหว่าง ๐-๐.๘% ซึ่งจะแตกต่างกันในแต่ละท้องถิ่น

5.2 ภาษีทางอ้อม (Le imposte Indirette) เป็นภาษีที่เก็บจากผู้ขายสินค้าในประเทศ การให้บริการในประเทศและการนำเข้าสินค้า ซึ่งโดยทั่วไปผู้ขายจะผลักภาระให้กับผู้ซื้อ เมื่อเกิดการซื้อขายสินค้าหรือบริการ ขึ้น ได้แก่ ภาษีมูลค่าเพิ่ม และภาษีอากรการจดทะเบียน Imposta di Registro

- ภาษีมูลค่าเพิ่ม เป็นภาษีที่เกิดขึ้นในแต่ละขั้นตอนการผลิต/ขั้นตอนการกระจายสินค้าและบริการ จนกระทั่งถึงมือผู้บริโภคขั้นสุดท้าย ซึ่งจะเกิดต้นทุนรวมเรียกว่าภาษีมูลค่าเพิ่มของแต่ละประเภทสินค้า/บริการ

- ภาษีอากรการจดทะเบียน (Imposta di Registro) เป็นต้นทุนที่เกิดขึ้นกรณีต้องการบันทึกเอกสารไว้เป็นลายลักษณ์อักษรที่สำนักทะเบียนท้องถิ่น เช่น การจดทะเบียนตั้งบริษัท สัญญาการซื้อขาย อสังหาริมทรัพย์ สัญญาเช่าร้าน เป็นต้น

- ภาษีอื่นๆ ได้แก่ IMU (ภาษีอสังหาริมทรัพย์) TARSU (ภาษีการกำจัดขยะ) Diritto Camerale (ค่าธรรมเนียมต่อปีที่ต้องจ่ายให้กับหอการค้าของเมืองสำหรับผู้ประกอบการทุกรายที่จดทะเบียนในเขตพื้นที่)

6. การเปิดร้านอาหารในรูปแบบแฟรนไชส์

กลุ่มร้านอาหารหลายแห่งได้หันมาพัฒนาและขยายกิจการร้านในรูปแบบแฟรนไชส์ ไม่เพียงแต่ fast food เท่านั้น แต่ยังรวมถึงร้านอาหารเต็มรูปแบบ โดย franchisor จะให้สิทธิที่เป็นเจ้าของชื่อทางการค้า เครื่องหมายการค้า และระบบการจัดการธุรกิจแก่ผู้ประกอบการอิสระ ทั้งนี้ ข้อได้เปรียบของการเปิดกิจการในรูปแบบนี้ ได้แก่

- ความแข็งแกร่งของแบรนด์ ช่วยสร้างความมั่นใจกับลูกค้า ซึ่งลูกค้าที่ไปใช้บริการเนื่องจากรู้จักร้านอยู่แล้ว

- ด้านการตลาด จากการชำระค่าธรรมเนียมรายปี ช่วยให้สามารถใช้การตลาดจากแบรนด์ที่ดำเนินการในระดับประเทศและผ่านหลายช่องทาง

- มาตรฐานของขั้นตอนและราคา นับตั้งแต่การรับลูกค้า การรับออเดอร์ ไปจนถึงการชำระเงิน การถ่ายทอด know-how ประสบการณ์ และวิธีการบริหารจัดการ การฝึกอบรมและการอัปเดตข้อมูล รวมถึงการสนับสนุนช่วยเหลือแบบครบวงจร

- ประสิทธิภาพด้านการค้าและเครือข่าย (เช่น การจัดหาอุปกรณ์ วัตถุดิบ) การจัดการอย่างครบวงจร (เช่น การศึกษาสถานที่ การจัดหาเฟอร์นิเจอร์ ซอฟต์แวร์และอุปกรณ์)

ทั้งนี้ ราคาในการลงทุนซื้อแฟรนไชส์ขึ้นอยู่กับแบรนด์และเงื่อนไขที่เสนอ ซึ่งแต่ละที่มีข้อกำหนดของตนเอง โดยบางแบรนด์มีการกำหนดพื้นที่ขั้นต่ำและตำแหน่งพื้นที่ ค่าตกแต่ง ค่าธรรมเนียมแรกเข้า และค่าธรรมเนียมรายเดือน (ตามมูลค่าผลประกอบการ) รวมแล้วเป็นค่าใช้จ่ายที่ค่อนข้างสูงแต่สามารถรับประกันการเริ่มต้นธุรกิจที่จะก่อให้เกิดรายได้

7. อุปสรรคและข้อจำกัดทางกฎหมาย

- ขั้นตอนในการเปิดกิจการที่ใช้เวลานานและซับซ้อน เช่น ผู้บริหารร้านอาหารต้องผ่านการฝึกอบรมวิธีการบริหารร้านอาหารจากหน่วยงานของอิตาลี การตรวจสอบสถานที่ต้องเป็นไปตามกฎหมาย/กฎระเบียบของเทศบาล พ่อครัวแม่ครัวต้องมีใบอนุญาตทำงานในร้านอาหาร รวมถึง ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการเปิดกิจการที่ค่อนข้างสูง

- ด้านแรงงาน การนำเข้าพ่อครัวแม่ครัวจากต่างประเทศจะต้องได้รับอนุญาตจากรัฐบาลอิตาลีก่อน ซึ่งในแต่ละปีจะมีการจัดสรรโควตาแรงงานต่างด้าวให้แก่แต่ละประเทศ ซึ่งบ่อยครั้งประเทศไทยอาจไม่ได้รับจำนวนโควตาดังกล่าว ดังนั้น จึงเกิดปัญหาการขาดแคลนแรงงานชาวไทย และทำให้ร้านอาหารไทยมักใช้พ่อครัวแม่ครัวต่างชาติ อาทิ คนจีน ฟิลิปปินส์ ทำให้รสชาติอาหารผิดเพี้ยนไป

8. ข้อเสนอแนะในการพัฒนาและปรับตัว

- การหาผู้ร่วมทุนท้องถิ่นที่มีความรู้ด้านกฎระเบียบ การเปิดกิจการ ด้านภาษี และอื่นๆ
- การปรับรสชาติอาหารไทยให้ถูกปากและเข้ากับรสนิยมของผู้บริโภคชาวอิตาลีเพื่อเป็นการรักษาลูกค้า เช่น ปรับให้มีรสเผ็ดน้อยลง เป็นต้น แต่ยังคงรักษาลักษณะเด่นของแต่ละเมนูไว้
- พัฒนาฝีมือพ่อครัวแม่ครัวที่มีอยู่ในท้องถิ่น เพื่อเป็นการแก้ปัญหาการขาดแคลนแรงงานและการนำเข้าแรงงานซึ่งมีความยุ่งยาก
- ปรับหรือดัดแปลงการใช้วัตถุดิบที่หาได้ในประเทศและที่มีความใกล้เคียงเพื่อลดต้นทุนการนำเข้า ทั้งนี้ วัตถุดิบและเครื่องปรุงอาหารไทยและเอเชียส่วนใหญ่นิยมนำเข้าจากประเทศฝรั่งเศส เนเธอร์แลนด์ และ สวิตเซอร์แลนด์ เนื่องจากมีราคาถูกกว่าและสดกว่าการนำเข้าจากประเทศไทยโดยตรง
- จัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขายตามโอกาส/เทศกาลต่างๆ เพื่อดึงดูดลูกค้า เช่น การใช้คูปองส่วนลด การนำเสนอเมนูเชิ้ออาหารกลางวันที่ราคาย่อมเยา เพื่อให้ลูกค้ามาทานได้บ่อย

นอกจากนี้ บริการด้านร้านอาหารเป็นภาคที่มีการแข่งขันที่สูงมากในอิตาลี ดังนั้น ผู้ประกอบการจำเป็นต้องสร้างความแตกต่างและวางตำแหน่งของร้านที่ชัดเจน การนำเสนออาหารที่รสชาติดีอย่างเดียวไม่เพียงพอ แต่ต้องเข้าใจวิธีการสื่อสารผ่านการตลาดกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีศักยภาพ รวมถึงต้องมีความพร้อมที่รับฟังปัญหาและพร้อมเปลี่ยนแปลงแก้ไขอยู่เสมอ โดยแนวทางด้านการตลาดที่สำคัญที่ผู้ประกอบการสามารถนำไปปรับใช้ได้แก่ การวางตำแหน่งร้าน สร้างความแตกต่างในตลาด การสื่อสารแนวคิดของอาหาร สร้างกระแสลูกค้าใหม่อย่างต่อเนื่องและการรักษาลูกค้า การทำประชาสัมพันธ์ทั้งตลาดออฟไลน์และออนไลน์ รวมถึงการศึกษาวิธิตำเนินการจากร้านอาหารอื่นๆ ที่ประสบความสำเร็จ เช่น การลองชิม ความคิดเห็นของลูกค้า รวมถึงวิธีการบริหารจัดการภายในร้าน เป็นต้น

แหล่งข้อมูล

<https://attorneyitaly.com/how-to-open-restaurant-italy/>

<https://www.lawyersitaly.eu/set-up-a-restaurant-in-italy>

<https://www.aprireinfranchising.it/aprire-un-ristorante-requisiti-e-costi>

<https://www.infofranchising.it/aprire-un-ristorante-la-guida-completa/>

<https://www.milomb.camcom.it/come-avviare-un-attivita-di-impresa>

จัดทำโดย

Business Support Center

สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ เมืองมิลาน

มิถุนายน 2563