

การจัดทำคู่มือสำหรับผู้จำหน่ายเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ในประเทศไทย



CREATING A MANUAL FOR ALCOHOLIC BEVERAGES SELLERS IN THAILAND

วัตถุประสงค์

ต่อยอดจากงานวิจัยเรื่อง “ความรับผิดชอบของผู้ประกอบการธุรกิจเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ต่อสังคม” สะท้อนให้เห็นสิ่งที่ประเทศไทยขาดอย่างเห็นได้ชัด คือ แนวทางที่มุ่งให้เจ้าของธุรกิจรวมถึงพนักงานลูกจ้างมีความเข้าใจในกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับเครื่องดื่มแอลกอฮอล์

แนวความคิด



จึงทำให้มีแนวความคิดในการจัดทำ “การจัดทำคู่มือสำหรับผู้จำหน่ายเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ในประเทศไทย” และ “ตัวอย่างแบบประเมินความเมาก่อนซื้อสำหรับผู้จำหน่ายเครื่องดื่มแอลกอฮอล์”

ผลการศึกษาด้านใบอนุญาตขายสุรา



การขอใบอนุญาตจำหน่ายสุราในประเทศไทยไม่ได้มีการกำหนดคุณสมบัติที่ยุ่งยากและซับซ้อน ประกอบกับค่าธรรมเนียมที่ไม่สูงมาก จึงทำให้เกิดผู้จำหน่ายรายใหม่ได้ง่าย (ใบอนุญาตขายสุราในประเทศไทย มีด้วยกัน 2 ประเภทหลัก ๆ คือ ใบอนุญาตขายสุราประเภทที่ 1 และใบอนุญาตขายสุราประเภทที่ 2)

ผลการศึกษาด้านคู่มือฯ

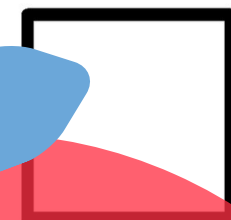
ควรให้คู่มือสำหรับผู้จำหน่ายเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ในประเทศไทย ใช้เป็นเงื่อนไขหนึ่งในการได้ใบอนุญาตจำหน่ายเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ (คล้ายการสอบใบขับขี่)

ผลการศึกษาด้านแบบประเมินฯ



เป็นการประเมินเบื้องต้นแบบง่ายในการคัดกรองการจำหน่ายเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ให้แก่คนเมาที่ไม่สามารถควบคุมตนเองหรือมีแนวโน้มจะเกิดอาการเมาหากมีการบริโภคเพิ่มมากขึ้น ช่วยลดการก่ออาชญากรรมและลดอุบัติเหตุได้

CHECKLIST



ข้อดี: ผู้จำหน่ายเครื่องดื่มแอลกอฮอล์มีความรู้เรื่องกฎหมายเพิ่มมากขึ้น และสามารถช่วยลดปัญหาที่เกี่ยวข้องกับเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ได้มาก

ข้อเสีย: สิ้นเปลืองทรัพยากรที่ใช้ในการพิมพ์คู่มือ หากผู้จำหน่ายไม่สนใจ

SOS



ข้อดี: สามารถช่วยคัดกรองและช่วยเหลือดูแลผู้บริโภคให้ลดหรือหยุดดื่มได้ในเบื้องต้น

ข้อเสีย: ผู้จำหน่ายและผู้บริโภคอาจมีความรู้สึกว่าเป็นการยุ่งยากและเสียเวลา และทำให้รายได้หรือกำไรของผู้ขายลดลง