

ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจ (General Business)

ผศ.ดร.โอฬาร วงศ์วิรัตน์
(Asst.Prof.Dr. Olarn Wongwirat)
Faculty of Information Technology
King Mongkut's Institute of Technology Ladkrabang

1

90401013 General Business

olarn@it.kmitl.ac.th

ส่วนที่ 2

- ธุรกิจในโลกของการเปลี่ยนแปลง (Business in a Changing World)
- พื้นฐานการจัดการ (Management Basics)
- การจัดองค์กร (Organizing)
- การจัดการทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource Management)
- ระบบสารสนเทศทางธุรกิจ (Business Information System)
- จริยธรรมและความรับผิดชอบต่อสังคม (Ethics and Social Responsibility)

2

90401013 General Business

olarn@it.kmitl.ac.th

1. ธุรกิจในโลกของการเปลี่ยนแปลง (Business in a Changing World)

- แนวคิดพื้นฐานเกี่ยวกับธุรกิจ
- พื้นฐานทางเศรษฐกิจในการดำเนินธุรกิจ
- ธุรกิจในโลกไร้พรมแดน
- รูปแบบการดำเนินธุรกิจ
- การเริ่มต้นธุรกิจ

3

90401013 General Business

olarn@it.kmitl.ac.th

วัตถุประสงค์ของเนื้อหาในบท

- เข้าใจพื้นฐานเกี่ยวกับธุรกิจ นิยามคำว่าธุรกิจ ผลิตภัณฑ์ และกำไรได้
- ระบุกิจกรรมและผู้ที่เกี่ยวข้องในธุรกิจ รวมทั้งอธิบายความสำคัญของการศึกษาธุรกิจ
- นิยามคำว่าเศรษฐกิจและรูปแบบระบบเศรษฐกิจทั้ง 4 รูปแบบได้
- อธิบายบทบาทของอุปสงค์ อุปทาน และการแข่งขันในระบบเศรษฐกิจแบบเสรีนิยมได้
- อธิบายปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับสภาพแวดล้อมการค้าระหว่างประเทศที่ส่งผลต่อธุรกิจ
- ทราบถึงอุปสรรคที่ส่งผลต่อการทำธุรกิจระหว่างประเทศ
- อธิบายนิยามของกิจการเจ้าของคนเดียว รูปแบบ รวมทั้งข้อดีและข้อจำกัด
- อธิบายนิยามและรูปแบบของการประกอบกิจการทางหุ้นส่วน รวมทั้งข้อดีและข้อจำกัด
- อธิบายนิยาม รูปแบบ และการจัดตั้งบริษัท รวมทั้งข้อดีและข้อจำกัด
- อธิบายนิยามธุรกิจขนาดย่อม ความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจ และอุตสาหกรรมที่สนใจ
- ระบุข้อดีและข้อจำกัดของการทำธุรกิจขนาดย่อม แนวทางการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม
- อธิบายนิยามของธุรกิจแฟรนไชส์ คุณลักษณะ รวมทั้งข้อดีและข้อจำกัด
- อธิบายนิยามของธุรกิจสตาร์ทอัพ แหล่งเงินทุน และแนวทางการดำเนินการ

4

90401013 General Business

olarn@it.kmitl.ac.th

1.1 แนวคิดพื้นฐานเกี่ยวกับธุรกิจ

➤ ธุรกิจ (Business) คืออะไร?

- กิจกรรม, หน้าที่, งบการเงิน, การค้า, วิธีของพ่อค้า, วิธีหาเงิน, อาชีพ
- กิจกรรมต่าง ๆ ที่ก่อให้เกิดการผลิตสินค้าและบริการโดยมีการซื้อขายแลกเปลี่ยนกัน และมีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการประโยชน์หรือ กำไรจากกิจกรรมนั้น
- การทำกิจกรรมของกลุ่มบุคคล หรือบุคคล ที่เกี่ยวข้องกับการจำหน่าย การผลิต และการบริการ โดยมีจุดมุ่งหมายที่ต้องการได้รับผลตอบแทน หรือผลกำไรจากการดำเนินกิจกรรมนั้นอย่างเป็นระบบ มีระเบียบตามเกณฑ์เพื่อตอบสนองความต้องการของประชาชน หรือผู้บริโภค
- บุคคลหรือองค์กรที่พยายามสร้างกำไร โดยการจัดหาผลิตภัณฑ์ซึ่งสามารถสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าได้ เนื่องจากผลิตภัณฑ์นั้นสามารถตอบสนองความต้องการพื้นฐานและความต้องการของลูกค้าได้
- etc.

5

90401013 General Business

olarn@it.kmutl.ac.th

นิยามของธุรกิจ (Business)

- บุคคลหรือองค์กรที่พยายามสร้างผลกำไร โดยการจัดหาผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า [2]
- ผลิตภัณฑ์ (Product) หมายถึง สินค้าหรือบริการที่มีรูปแบบทั้งจับต้องได้ (Tangible) และจับต้องไม่ได้ (Intangible)

6

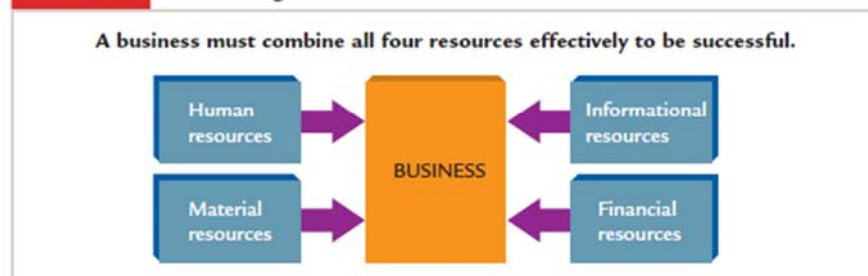
90401013 General Business

olarn@it.kmutl.ac.th

นิยามของธุรกิจ (ต่อ)

- ความพยายามที่เป็นแบบแผนของนักธุรกิจ ในการผลิตและจำหน่ายสินค้าหรือบริการ เพื่อตอบสนองความต้องการของสังคม โดยมุ่งหวังผลกำไร [3]

FIGURE 1.2 Combining Resources



7

90401013 General Business

olarn@it.kmutl.ac.th

เป้าหมายของธุรกิจ

- กำไร (Profit)
 - ส่วนต่างของรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์กับค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนของผลิตภัณฑ์
 - รายได้จากการขายหลังหักค่าใช้จ่ายแล้วยังคงเหลืออยู่
- ขาดทุน (Loss)
 - ผลจากการที่ธุรกิจมีค่าใช้จ่ายสูงกว่ารายได้ (หรือกำไรติดลบ)



8

90401013 General Business

olarn@it.kmutl.ac.th

เป้าหมายของธุรกิจ (ต่อ)

➤ กำไร (Profit) ได้มาอย่างไร?

- ต้องอาศัยทักษะการจัดการ
- ต้องมีความเชี่ยวชาญทางการตลาด
- ต้องมีทรัพยากรทางการเงินและทักษะการจัดหาเงินทุน
- ต้องตอบสนองต่อกฎหมายและกฎระเบียบของรัฐบาล

เป้าหมายของธุรกิจ (ต่อ)

➤ การทำธุรกิจโดยมีจริยธรรมและความรับผิดชอบต่อสังคม (Ethics and social responsibility)

- ดำเนินธุรกิจตามกฎหมายและกฎระเบียบของรัฐบาล
- เสริมสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholder)
- ใส่ใจต่อผลกระทบต่อสภาพแวดล้อม
- ยกระดับคุณภาพชีวิตให้กับคนในชุมชนที่ธุรกิจตั้งอยู่

ความเสี่ยงที่ธุรกิจต้องเผชิญ

➤ ผลตอบแทนทางธุรกิจ

- เป็นกรรมสิทธิ์ของเจ้าของธุรกิจ
- เป็นสิ่งที่เจ้าของธุรกิจต้องใช้จ่ายเพื่อให้มีความมั่นคงหรืออยู่รอด

➤ ความเสี่ยงในทางธุรกิจที่ต้องเผชิญ

- สินค้าขายไม่ได้
- ค่าใช้จ่ายที่ธุรกิจต้องจ่าย

กิจกรรมที่เกี่ยวกับธุรกิจ

➤ การจัดการ (Management)

- กระบวนการในการทำให้วัตถุประสงค์ (หรือเป้าหมาย) ขององค์กรประสบผลสำเร็จ โดยผ่านทางกิจกรรมการวางแผน การจัดระเบียบ การทำงาน การกำกับดูแล และการควบคุม

➤ การตลาด (Marketing)

- กิจกรรมทุกกิจกรรมที่ออกแบบขึ้นเพื่อจัดหาสินค้าและบริการซึ่งสร้างความพึงพอใจโดยตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค

➤ การเงิน (Finance)

- กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการหาเงิน และใช้จ่ายเงินอย่างมีประสิทธิภาพ

กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ (ต่อ)



Overview of the business world (Copyright@2006 by McGraw-Hill)

13

90401013 General Business

olarn@it.kmitl.ac.th

การที่จะประสบความสำเร็จในธุรกิจ

➤ มีความฝัน

“Success is a journey, not just a destination,” Joe Dudley

➤ ทำงานอย่างหนักเพื่อเปลี่ยนความฝันให้เป็นความจริง

➤ ปรับตัวให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อม

14

90401013 General Business

olarn@it.kmitl.ac.th

ทำไมถึงต้องศึกษาธุรกิจ

- ธุรกิจมีความสำคัญ [2]
- เข้าใจกิจกรรมและทักษะในการดำเนินธุรกิจ
- เป็นสมาชิกที่ดีของสังคม
- เพื่อช่วยในการเลือกอาชีพให้กับตนเอง [3]
- เพื่อจะได้เป็นพนักงานที่ประสบความสำเร็จ
- เพื่อปรับปรุงทักษะการจัดการให้กับตัวเอง
- เพื่อสามารถเริ่มต้นธุรกิจของตนเอง
- เพื่อเป็นผู้บริโภคและนักลงทุนที่มีข้อมูลที่ชาญฉลาด

15

90401013 General Business

olarn@it.kmitl.ac.th

1.2 พื้นฐานทางเศรษฐกิจในการดำเนินธุรกิจ

➤ เศรษฐศาสตร์ (Economics)

- การศึกษาถึงวิธีการจัดสรรทรัพยากร (Resources) เพื่อการผลิตสินค้าและบริการภายในระบบสังคม

➤ ทรัพยากรตามแนวคิดเชิงเศรษฐศาสตร์

- ทรัพยากรธรรมชาติ (National resources)
- ทรัพยากรมนุษย์ (Human resources)
- ทรัพยากรการเงิน (Financial resources)

16

90401013 General Business

olarn@it.kmitl.ac.th

ระบบเศรษฐกิจ (Economic Systems)

- ระบบที่อธิบายถึงการจัดสรรทรัพยากรเพื่อการผลิตสินค้าและบริการในสังคมได้อย่างไร
- สามารถผลิตสินค้าและบริการเพื่อตอบสนองความต้องการที่มีอย่างไม่จำกัดได้อย่างไร โดยใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัด
- ระบบเศรษฐกิจสำหรับตอบคำถาม 3 ข้อ
 - สินค้าและบริการอะไร ปริมาณเท่าไร
 - จะผลิตสินค้าและบริการอย่างไร ใครเป็นผู้ผลิต และใช้ทรัพยากรอะไรบ้าง
 - จะกระจายสินค้าและบริการไปยังผู้บริโภคอย่างไร

17

90401013 General Business

olarn@it.kmitl.ac.th

รูปแบบของระบบเศรษฐกิจ

- ระบบเศรษฐกิจแบบคอมมิวนิสต์ (Communism)
- ระบบเศรษฐกิจแบบสังคมนิยม (Socialism)
- ระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยม (Capitalism)
 - ระบบทุนนิยมสมบูรณ์หรือระบบตลาดเสรี (Free-market System)
 - ระบบทุนนิยมประยุกต์ (Modified capitalism)
- ระบบเศรษฐกิจแบบผสม (Mixed economics)

18

90401013 General Business

olarn@it.kmitl.ac.th

แรงผลักดันของอุปสงค์และอุปทาน

- อุปสงค์ (Demand)
 - ปริมาณของสินค้าและบริการที่ผู้บริโภคมีความตั้งใจและความสามารถที่จะซื้อในระดับราคาต่าง ๆ ณ. เวลาใดเวลาหนึ่ง
- อุปทาน (Supply)
 - ปริมาณของผลิตภัณฑ์ที่ธุรกิจมีความตั้งใจและความสามารถที่จะขายในระดับราคาต่าง ๆ ณ. เวลาใดเวลาหนึ่ง

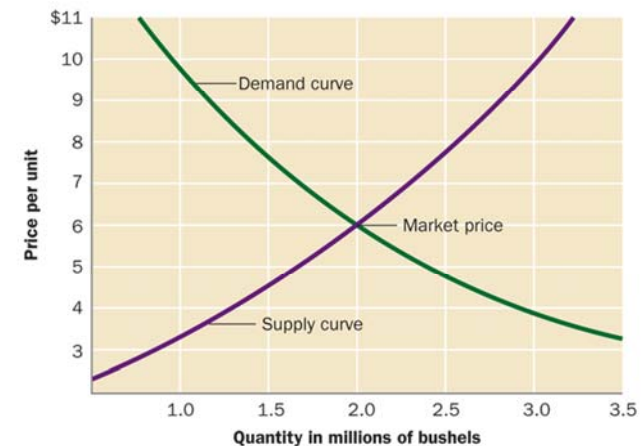
19

90401013 General Business

olarn@it.kmitl.ac.th

กราฟอุปสงค์และอุปทาน

The intersection of a supply curve and a demand curve is called the *equilibrium, or market, price*. This intersection indicates a single price and quantity at which suppliers will sell products and buyers will purchase them.



20

90401013 General Business

olarn@it.kmitl.ac.th

การแข่งขัน (Competition)

- ทำไมธุรกิจจึงต้องมีการแข่งขัน?
 - เพื่อให้ได้เงิน (กำไร) จากผู้บริโภค
 - ช่วยให้เกิดประสิทธิภาพและราคาที่สมเหตุสมผล
 - ทำให้เกิดการพัฒนาคูณภาพของสินค้าและบริการ

รูปแบบการแข่งขัน

- การแข่งขันแบบสมบูรณ์ (Pure competition)
- การแข่งขันแบบกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด (Monopolistic competition)
- การแข่งขันแบบผู้ขายน้อยราย (Oligopoly)
- การแข่งขันแบบผูกขาด (Monopoly)

รูปแบบการแข่งขัน (ต่อ)

- การแข่งขันแบบสมบูรณ์ (Pure or perfect competition)
 - สถานการณ์ที่มีผู้ซื้อและผู้ขายสินค้าจำนวนมากในตลาด และไม่มีผู้ซื้อหรือผู้ขายคนใดคนหนึ่งมีอำนาจเพียงพอที่จะส่งผลกระทบต่อราคาของสินค้าหรือบริการนั้น
 - ราคาของสินค้าและบริการเป็นไปตามกลไกทางเศรษฐศาสตร์
 - อุปทาน (Supply)
 - อุปสงค์ (Demand)
 - ราคากลาง (Market price) หรือจุดสมดุล (Equilibrium)

รูปแบบการแข่งขัน (ต่อ)

- การแข่งขันแบบกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด (Monopolistic competition)
 - สถานการณ์ตลาดที่มีผู้ซื้อจำนวนมากเมื่อเปรียบเทียบกับจำนวนผู้ขาย
 - สินค้าและบริการในตลาดมีลักษณะที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าคล้ายกัน
 - ผู้ขายพยายามทำให้ผลิตภัณฑ์ของตนเองมีความแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ของคู่แข่งได้ แต่ไม่มีอิทธิพลมาก

รูปแบบการแข่งขัน (ต่อ)

➤ การแข่งขันแบบผู้ขายน้อยราย (Oligopoly)

- สถานการณ์ตลาด (หรืออุตสาหกรรม) ที่มีผู้ขายจำนวนไม่มาก
- ผู้ขายเป็นบริษัทขนาดใหญ่ การเข้าสู่ตลาดต้องใช้เงินลงทุนสูง
- ผู้ขายแต่ละรายมีอำนาจควบคุมราคา
- การดำเนินการด้านการตลาดของผู้ขายรายหนึ่งมีผลต่อคู่แข่ง

รูปแบบการแข่งขัน (ต่อ)

➤ การแข่งขันแบบผูกขาด (Monopoly)

- ตลาด (หรืออุตสาหกรรม) ที่มีผู้ขายเพียงรายเดียว
- การผูกขาดตามธรรมชาติ
 - อุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่ต้องการการลงทุนสูง
 - ส่วนมากเป็นการลงทุนในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับสาธารณูปโภคในประเทศ ซึ่งรัฐบาลเข้ามามีส่วนร่วมในการลงทุน
- การผูกขาดทางกฎหมาย
 - หน่วยงานของรัฐออกสิทธิคุ้มครองการใช้งานทรัพย์สินทางปัญญา เพื่อปกป้องเจ้าของทรัพย์สินทางปัญญาที่เป็นผู้ต้นคิดจากการใช้งานของคู่แข่งโดยไม่ได้รับอนุญาต

การแข่งขันของธุรกิจในศตวรรษที่ 21

➤ เศรษฐกิจบริการ (Service economy)

➤ ความท้าทายที่ธุรกิจต้องเผชิญ

- สภาพแวดล้อมการแข่งขัน
- ตลาดแบบไร้พรมแดน
- เทคโนโลยีที่เปลี่ยนไป
- สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ

1.3 ธุรกิจในโลกไร้พรมแดน



บทบาทของธุรกิจระหว่างประเทศ

- ธุรกิจระหว่างประเทศ (International business) หมายถึงการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าหรือบริการระหว่างประเทศ
- ทำไมต้องทำการค้าระหว่างประเทศ?
 - ข้อจำกัดด้านวัตถุดิบและสินค้าในประเทศ
 - ต้นทุนการผลิตและราคาสินค้าที่ต่ำกว่าในประเทศ
 - วัตถุดิบและสินค้ามีมากเกินไปจนความต้องการภายในประเทศ
 - ยกระดับคุณภาพชีวิตของประชากรในประเทศ

รูปแบบการค้าระหว่างประเทศ

- การได้เปรียบอย่างสมบูรณ์ (Absolute advantage)
 - ประเทศที่มีความสามารถผลิตสินค้าใด ๆ เพียงประเทศเดียว จนกลายเป็นตลาดผูกขาดสำหรับสินค้านั้น ๆ
- การได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบ (Comparative advantage)
 - ประเทศที่มีความสามารถในการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพดีกว่า ประสิทธิภาพสูงกว่า หรือราคาต่ำกว่าเมื่อเทียบกับประเทศอื่น
- การว่าจ้างจากภายนอก (Outsourcing)
 - การถ่ายโอนการผลิตหรือการทำงานอื่น ๆ ไปยังประเทศที่มีแรงงานหรือวัตถุดิบในราคาที่ต่ำกว่า

รูปแบบการค้าระหว่างประเทศ (ต่อ)

- การส่งออก (Exporting)
 - การขายสินค้าและบริการไปยังตลาดต่างประเทศ
- การนำเข้า (Importing)
 - การซื้อสินค้าและบริการจากต่างประเทศ
- ดุลการค้า (Balance of trade)
 - ความแตกต่างระหว่างมูลค่าการนำเข้าและส่งออกของประเทศ
 - ขาดดุลการค้า (Trade deficit)
 - เกินดุลการค้า (Trade surplus)
- ดุลการชำระเงิน (Balance of payments)
 - ความแตกต่างระหว่างปริมาณเงินไหลเข้าประเทศและไหลออกนอกประเทศ

อุปสรรคในการทำธุรกิจระหว่างประเทศ

- อุปสรรคด้านเศรษฐกิจ
 - การพัฒนาเศรษฐกิจไม่เท่าเทียมกัน
 - สาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานแตกต่าง
 - อัตราแลกเปลี่ยน

อุปสรรคในการทำธุรกิจระหว่างประเทศ (ต่อ)

➤ อุปสรรคด้านการเมืองและกฎหมาย

- กฎหมายและกฎระเบียบ
- ภาษีและข้อจำกัดทางการค้า
- การควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินตรา
- การกำหนดโควต้า
- การคว่ำบาตร
- นโยบายการเมือง
- การทำสัญญาร่วมกัน

อุปสรรคในการทำธุรกิจระหว่างประเทศ (ต่อ)

➤ อุปสรรคด้านสังคมและวัฒนธรรม

- ความแตกต่างด้านภาษา สังคม และวัฒนธรรม ที่ส่งผลต่อธุรกิจ

➤ อุปสรรคด้านเทคโนโลยี

- ขาดแคลนสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน เครื่องจักร และเทคโนโลยีที่ใช้ในการทำธุรกิจ

1.4 รูปแบบการดำเนินธุรกิจ

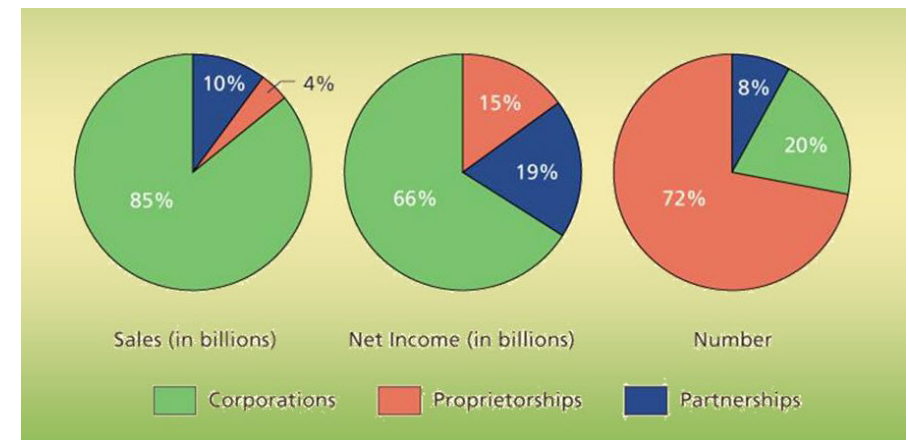
➤ องค์กรอิสระ (Free enterprise)

- ระบบธุรกิจที่บุคคลมีอิสระในการตัดสินใจว่าจะผลิตอะไร ผลิตอย่างไร และขายเท่าไร

➤ รูปแบบการดำเนินธุรกิจ

- กิจการเจ้าของคนเดียว (Sole proprietorships)
- ห้างหุ้นส่วน (Partnerships)
- บริษัท (Corporations)

เปรียบเทียบรูปแบบการดำเนินธุรกิจ



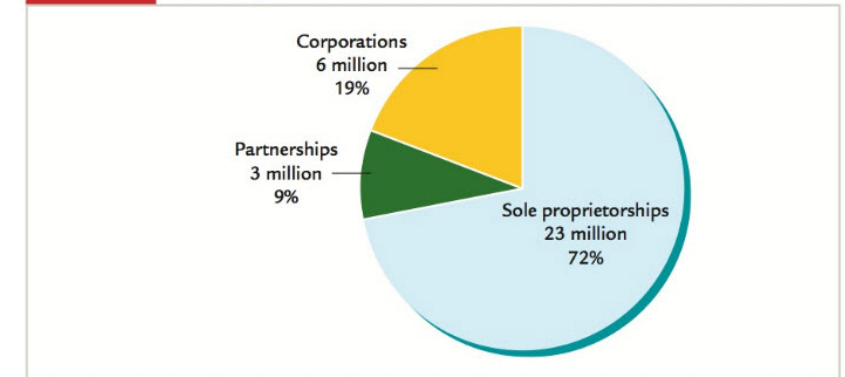
กิจการเจ้าของคนเดียว (Sole proprietorships)

- ธุรกิจที่ผู้เป็นเจ้าของกิจการมีสิทธิ์ขาดแต่เพียงผู้เดียวในการจัดการกิจการทั้งหมด
- เจ้าของกิจการเป็นเจ้าของทรัพย์สินและหนี้สิน รวมทั้งผลกำไรและขาดทุนทั้งหมดของกิจการ
- รูปแบบธุรกิจที่ง่ายที่สุด ทั้งในแง่ของการเป็นเจ้าของและการจัดตั้ง
- เจ้าของกิจการเสียภาษีในรูปเงินได้บุคคลธรรมดา
- ธุรกิจขนาดใหญ่จำนวนมากเริ่มจากการเป็นธุรกิจขนาดเล็ก
- รูปแบบการเป็นเจ้าของธุรกิจที่เป็นที่นิยมมากที่สุด

กิจการเจ้าของคนเดียว (ต่อ)

FIGURE 4.1

Relative Percentages of Nonfarm Sole Proprietorships, Partnerships, and Corporations in the United States



Source: U.S. Bureau of the Census, *Statistical Abstract of the United States* (Washington, DC: Bureau of the Census, 2012), table 744 (www.census.gov).

ข้อดีและข้อจำกัดของกิจการเจ้าของคนเดียว

ข้อดี

- ก่อตั้งง่ายและต้นทุนต่ำ
- รักษาความลับของธุรกิจ
- การเป็นเจ้าของกิจการ
- ได้รับผลตอบแทนและกำไรทั้งหมด
- ไม่มีภาษีพิเศษ
- ความคล่องตัวในการดำเนินงาน
- การเลิกกิจการทำได้โดยง่าย

ข้อจำกัด

- ความรับผิดชอบในหนี้สินไม่จำกัด
- ขาดความต่อเนื่อง
- การจัดหาเงินทุน
- ทักษะการจัดการจำกัด
- ขาดพนักงานที่มีคุณสมบัติเหมาะสม

ห้างหุ้นส่วน (Partnerships)

- รูปแบบของการประกอบธุรกิจที่มีบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป และสามารถทำนิติกรรมได้ตามกฎหมาย โดยการทำสัญญาด้วยวาจาหรือลายลักษณ์อักษรที่จะเข้าเป็นหุ้นส่วนกัน ซึ่งผู้เป็นหุ้นส่วนจะต้องลงทุนร่วมกันด้วยเงินหรือแรงงาน เพื่อวัตถุประสงค์ในการแบ่งกำไรที่จะได้รับจากการดำเนินกิจการร่วมกัน
- สัญญาจัดตั้งห้างหุ้นส่วน
 - สัญญาซึ่งบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป ตกลงเข้ากันเพื่อกระทำการร่วมกัน โดยมีวัตถุประสงค์จะแบ่งกำไรอันจะพึงได้จากกิจการนั้น [มาตรา 1012 – ป.กฎหมายแพ่งและพาณิชย์]

ประเภทของห้างหุ้นส่วน

- ห้างหุ้นส่วนสามัญ (General partnership)
 - ห้างหุ้นส่วนสามัญทั่วไป (ไม่จดทะเบียน)
 - ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล (จดทะเบียน)
- ห้างหุ้นส่วนจำกัด (Limited partnership)

ห้างหุ้นส่วนสามัญ (General Partnership)

- ห้างหุ้นส่วนประเภทซึ่งผู้ถือหุ้นส่วนทุกคนต้องรับผิดชอบร่วมกันเพื่อหนี้สินทั้งปวงของห้างหุ้นส่วนโดยไม่มีจำกัด [มาตรา 10245 – ป.กฎหมายแพ่งและพาณิชย์]
- คุณลักษณะสำคัญของห้างหุ้นส่วนสามัญ
 - ผู้เป็นหุ้นส่วนทุกคนต้องร่วมกันรับผิดชอบในหนี้สินของห้าง และ
 - ผู้เป็นหุ้นส่วนทุกคนต้องรับผิดชอบโดยไม่จำกัดจำนวน

ห้างหุ้นส่วนสามัญ (ต่อ)

- การทำสัญญาจัดตั้งห้างหุ้นส่วนสามัญ
 - สัญญาการเข้าหุ้นส่วน กฎหมายไม่ได้บังคับจะต้องทำเป็นหนังสือ
 - ควรทำสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อใช้ในการจัดตั้ง
 - ชื่อห้างหุ้นส่วน
 - วัตถุประสงค์
 - กำหนดเวลาดำเนินการกิจการ
 - จำนวนที่ลงทุน
 - ทรัพย์สินของผู้เป็นหุ้นส่วนแต่ละคนที่น่ามาลงทุน
 - การบริหารงาน
 - การแบ่งปันผลกำไรหรือขาดทุน
 - การชำระบัญชี
 - การเลิกกิจการ

ห้างหุ้นส่วนสามัญ (ต่อ)

- ชื่อห้างหุ้นส่วนสามัญ
 - ต้องไม่พ้องหรือคล้ายกับที่มีอยู่ก่อน
- วัตถุประสงค์ของห้างหุ้นส่วนสามัญ
 - การดำเนินการของห้างที่ชัดเจน
- ทุนที่นำมาลงทุน
 - ผู้เป็นหุ้นส่วนทุกคนต้องมีสิ่งใดสิ่งหนึ่งมาลงทุนด้วย
 - เงิน
 - ทรัพย์สินอื่น
 - แรงงาน

ห้างหุ้นส่วนสามัญ (ต่อ)

- ผู้มีอำนาจจัดการห้างหุ้นส่วนสามัญ
 - กรณีไม่ได้ตกลงให้ใครเป็นผู้จัดการ
 - กรณีตกลงให้จัดการตามเสียงข้างมาก
 - กรณีตกลงตั้งหุ้นส่วนคนใดคนหนึ่งเป็นผู้จัดการ
- ผลกำไร-ขาดทุน
 - จัดสรรตามสัดส่วนที่ลงทุน
 - จัดสรรตามข้อตกลง
- การคำนวณภาษีใช้การประเมินเงินได้บุคคลธรรมดา



ห้างหุ้นส่วนสามัญ (ต่อ)

- การเลิกกิจการของห้างหุ้นส่วนสามัญ
 - เลิกโดยบทบัญญัติของกฎหมาย
 - เลิกโดยความประสงค์ของผู้เป็นหุ้นส่วน
 - เลิกตามคำสั่งศาลเมื่อถึงที่สุด



ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล (Registered Partnership)

- ห้างหุ้นส่วนสามัญที่ได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลตามกฎหมาย
- การขอจดทะเบียนห้างหุ้นส่วนสามัญ
 - ชื่อห้างหุ้นส่วน
 - วัตถุประสงค์
 - ที่ตั้งสำนักงานและสาขา
 - ชื่อ ที่อยู่ และอาชีพของผู้เป็นหุ้นส่วนทุกคน
 - ชื่อหุ้นส่วนผู้จัดการ
 - ข้อจำกัดอำนาจของหุ้นส่วนผู้จัดการ (ถ้ามี)
 - ตราที่ใช้เป็นสัญลักษณ์ของห้างหุ้นส่วน
 - จำนวนหุ้น การแบ่งกำไร
 - ลงลายมือชื่อหุ้นส่วนทุกคน และประทับตราของห้างหุ้นส่วน



ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล (ต่อ)

- ผลของการจดทะเบียน
 - มีสภาพเป็นนิติบุคคล
 - ผู้เป็นหุ้นส่วนปฏิเสธความรับผิดชอบไม่ได้
 - การถือเอาประโยชน์จากบุคคลภายนอก
 - ห้ามค้าขายแข่งกับห้าง
 - ความรับผิดชอบต่อหนี้สิน
 - ผู้เป็นหุ้นส่วนเดิมและยังคงเป็นต่อไป
 - ผู้เป็นหุ้นส่วนที่ออกไปแล้ว



ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล (ต่อ)

- การเลิกห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล
 - กำหนดกรณีเป็นเหตุให้เลิกกันได้
 - กำหนดระยะเวลาไว้
 - กำหนดพันธกิจในการทำกิจกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งเฉพาะ
 - ผู้เป็นหุ้นส่วนคนหนึ่งบอกกล่าวแก่หุ้นส่วนคนอื่นขอเลิก
 - ผู้เป็นหุ้นส่วนคนใดคนหนึ่งล้มละลายหรือตกเป็นผู้ไร้ความสามารถ
 - ศาลพิพากษาให้ล้มละลาย

ห้างหุ้นส่วนจำกัด (Limited Partnership)

- ห้างหุ้นส่วนประเภทหนึ่ง ซึ่งมีผู้ถือหุ้นส่วนเป็นสองจำพวก [มาตรา 1077 – ป.กฎหมายแพ่งและพาณิชย์]
 - ผู้เป็นหุ้นส่วนคนเดียวหรือหลายคน ซึ่งจำกัดความรับผิด ไม่เกินจำนวนเงินที่รับจะลงทุนในห้างหุ้นส่วนนั้น
 - ผู้เป็นหุ้นส่วนคนเดียวหรือหลายคน ซึ่งต้องรับผิดชอบร่วมกันในบรรดาหนี้สินของห้างหุ้นส่วนอย่างไม่จำกัด
- กฎหมายบังคับให้ต้องจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล

ห้างหุ้นส่วนจำกัด (ต่อ)

- ข้อแตกต่างของผู้เป็นหุ้นส่วนทั้งสองประเภท
 - ผู้เป็นหุ้นส่วนประเภทจำกัดความรับผิดลงทุนด้วยแรงงานไม่ได้
 - ผู้เป็นหุ้นส่วนประเภทจำกัดความรับผิดเป็นผู้บริหารไม่ได้
 - ผู้เป็นหุ้นส่วนประเภทจำกัดความรับผิดมีสิทธิประกอบกิจการค้าขายเพื่อประโยชน์ของตนหรือคนอื่น แม้ว่าจะมีกิจการคล้ายกันและเป็นการแข่งขันกับห้างหุ้นส่วนที่ตนเป็นหุ้นส่วนได้
 - ผู้เป็นหุ้นส่วนประเภทจำกัดความรับผิด มีสิทธิโอนหุ้นของตนโดยไม่ต้องได้รับความยินยอมจากหุ้นส่วนคนอื่น

ห้างหุ้นส่วนจำกัด (ต่อ)

- การดำเนินการของห้างหุ้นส่วนจำกัด
 - ผู้เป็นหุ้นส่วนแบบไม่จำกัดความรับผิดชอบเท่านั้นมีอำนาจในการจัดการ
- การเลิกกิจการห้างหุ้นส่วนจำกัด
 - การเลิกโดยกฎหมาย
 - การเลิกด้วยหุ้นส่วน
 - การเลิกโดยคำสั่งศาล

ข้อดีและข้อจำกัดของห้างหุ้นส่วน

ข้อดี

- การก่อตั้งธุรกิจทำได้โดยง่าย
- ความสามารถในการรวบรวมเงินทุนและการก่อหนี้
- ทักษะและความรู้หลากหลาย
- การตัดสินใจ
- การควบคุมทางกฎหมาย

ข้อจำกัด

- ความรับผิดชอบในหนี้สินไม่จำกัด
- ความรับผิดชอบต่อธุรกิจ
- ขาดความต่อเนื่องของกิจการ
- การจัดแบ่งผลกำไร
- แหล่งเงินทุนจำกัด

บริษัท (Corporations)

- การประกอบกิจการที่จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล จัดตั้งเพื่อวัตถุประสงค์ในการแสวงหากำไรจากกิจการ ซึ่งจะแบ่งทุนออกเป็นหุ้นที่มีมูลค่าหุ้นละเท่า ๆ กัน และมีผู้ถือหุ้นตั้งแต่ 7 คนขึ้นไป แต่ไม่ถึง 100 คน โดยผู้ถือหุ้นแต่ละคนจะมีความรับผิดชอบจำกัดเพียงไม่เกินจำนวนเงินที่ตนยังส่งไม่ครบมูลค่าหุ้นที่ถืออยู่ [3]
- แบ่งเป็น 2 ประเภท
 - บริษัทจำกัด
 - บริษัทมหาชนจำกัด

บริษัทจำกัด (Company Limited)

- บริษัทประเภทซึ่งแบ่งทุนเป็นหุ้นมีมูลค่าเท่า ๆ กัน โดยที่ผู้ถือหุ้นต่างรับผิดชอบเพียงไม่เกินจำนวนเงินที่ตนส่งใช้ไม่ครบมูลค่าของหุ้นที่ตนถือ [มาตรา 1096 – ป.กฎหมายแพ่งและพาณิชย์]
- บุคคลใด ๆ ตั้งแต่ 3 คนขึ้นไป จะเริ่มก่อการและจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัดก็ได้ด้วยเข้าชื่อกันทำหนังสือบริคณห์สนธิ และกระทำการอย่างอื่นตามบทบัญญัติแห่งประมวลกฎหมายนี้ [มาตรา 1097 – ป.กฎหมายแพ่งและพาณิชย์]

บริษัทจำกัด (ต่อ)

- การจัดตั้งบริษัทจำกัด
 - ผู้เริ่มก่อตั้งกิจการอย่างน้อย 3 คน เข้าชื่อกันทำหนังสือบริคณห์สนธิ
 - นำหนังสือบริคณห์สนธิไปจดทะเบียน
 - เปิดให้มีการจองหุ้น
 - ผู้เริ่มก่อตั้งกิจการนัดหมายประชุมผู้จองหุ้น หรือประชุมจัดตั้งบริษัท
 - กรรมการของบริษัทเรียกเก็บเงินค่าหุ้นจากผู้จอง
 - จดทะเบียนต่อนายทะเบียน
- หนังสือบริคณห์สนธิ
 - เอกสารที่กำหนดวัตถุประสงค์ของบริษัท จำนวนผู้ก่อการ ที่ตั้งสำนักงานทุนจดทะเบียน

บริษัทจำกัด (ต่อ)

- ประเภทหุ้นของบริษัท
 - หุ้นสามัญ (Ordinary shares)
 - หุ้นบุริมสิทธิ (Preference shares)
- ใบหุ้น
 - ระบุชื่อผู้ถือ
 - ไม่ระบุชื่อผู้ถือ
- เงินปันผล (Dividend)
 - รูปแบบผลตอบแทนจากรายได้ให้กับผู้ถือหุ้นของบริษัท

บริษัทจำกัด (ต่อ)

- การบริหารงานของบริษัทจำกัด
 - กรรมการบริษัท
- การควบคุมการดำเนินงานของบริษัทจำกัด
 - มติที่ประชุมใหญ่ผู้ถือหุ้น
 - การตรวจสอบเอกสารหลักฐานของบริษัท
 - การตรวจสอบบัญชีและงบดุล
 - การตรวจงานบริษัท

บริษัทจำกัด (ต่อ)

- การเลิกบริษัท
 - มีการกำหนดเหตุที่จะเลิกบริษัทไว้ในข้อบังคับ
 - มีกำหนดระยะเวลา
 - มีการกำหนดกิจการอย่างใดอย่างหนึ่ง และดำเนินการแล้วเสร็จ
 - มีมติพิเศษในที่ประชุมใหญ่
 - บริษัทล้มละลาย
 - มีคำสั่งศาล
 - มีการทำผิดในการยื่นรายงานการประชุมจัดตั้งบริษัท
 - ไม่เริ่มดำเนินงานภายใน 1 ปี นับแต่วันจดทะเบียน หรือหยุดดำเนินการถึง 1 ปี
 - ผลประกอบการขาดทุน จนไม่อาจฟื้นตัวได้
 - จำนวนผู้ถือหุ้นไม่ครบตามกฎหมายกำหนด

บริษัทมหาชนจำกัด (Public Company Limited)

- บริษัทประเภทซึ่งตั้งขึ้นด้วยความประสงค์ที่จะเสนอขายหุ้นต่อประชาชน โดยผู้ถือหุ้นมีความรับผิดชอบจำกัดไม่เกินจำนวนเงินค่าหุ้นที่ต้องชำระ และบริษัทดังกล่าวได้ระบุมูลค่าความประสงค์เช่นนั้นไว้ในหนังสือบริคณห์สนธิ [มาตรา 75 – พรบ.มหาชน]
- การจัดตั้งบริษัทมหาชนจำกัด
 - คล้ายกับบริษัทจำกัด แต่ใช้ผู้ก่อการจัดตั้ง 15 คนขึ้นไปร่วมกันจัดทำหนังสือบริคณห์สนธิ และนำไปจดทะเบียน

บริษัทมหาชนจำกัด (ต่อ)

- คุณสมบัติของผู้เริ่มก่อการจัดตั้งบริษัท มหาชน
 - บรรลุนิติภาวะ
 - มีภูมิลำเนาในราชอาณาจักรอย่างน้อยครึ่งหนึ่ง
 - จองหุ้นเป็นจำนวนรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 5 ของทุนจดทะเบียน
 - ชำระค่าหุ้นที่จองไว้เป็นตัวแทนเงินเท่านั้น
 - ไม่เป็นคนไร้ความสามารถ คนเสมือนไร้ความสามารถ หรือไม่เป็นหรือเคยเป็นบุคคลล้มละลาย
 - ไม่เคยรับโทษจำคุก โดยคำพิพากษาถึงที่สุดในความผิดเกี่ยวกับทรัพย์สินที่ได้กระทำโดยทุจริต

บริษัทมหาชนจำกัด (ต่อ)

- หนังสือบริคณห์สนธิ
 - ชื่อบริษัท
 - ความประสงค์ที่จะเสนอขายหุ้นต่อประชาชน
 - วัตถุประสงค์ของบริษัท
 - ทุนจดทะเบียน
 - ที่ตั้งสำนักงานใหญ่
 - ประวัติและที่อยู่ของผู้เริ่มจัดตั้งบริษัทและจำนวนหุ้นที่แต่ละคนจองไว้

บริษัทมหาชนจำกัด (ต่อ)

- การเสนอขายหุ้นต่อประชาชน
 - ดำเนินการผ่านตลาดหลักทรัพย์
- การประชุมจัดตั้งบริษัท
 - หลังจองหุ้นครบตามจำนวนที่กำหนด (ไม่น้อยกว่า 50% ของจำนวนหุ้นในหนังสือบริคณห์)
 - ผู้ก่อตั้งเรียกผู้จองหุ้นทั้งหมดมาประชุมจัดตั้ง เพื่อพิจารณา
 - ข้อบังคับของบริษัท
 - กำหนดลักษณะแห่งหุ้นบุริมสิทธิ
 - กำหนดจำนวนหุ้นสามัญหรือหุ้นบุริมสิทธิ
 - เลือกตั้งกรรมการ
 - เลือกตั้งผู้ตรวจสอบบัญชี

บริษัทมหาชนจำกัด (ต่อ)

- การเรียกชำระค่าหุ้น
 - ผู้ก่อการมอบอำนาจให้คณะกรรมการดำเนินการส่งหนังสือแจ้งเรียกชำระค่าหุ้นให้เต็มภายในระยะเวลาที่กำหนด (ไม่เกิน 14 วัน)
- การจดทะเบียนบริษัท มหาชน
 - คณะกรรมการดำเนินการขอจดทะเบียนภายใน 3 เดือนนับแต่วันประชุมจัดตั้งบริษัทเสร็จ
- การเลิกบริษัท มหาชน
 - เมื่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นมีมติให้เลิกด้วยคะแนนไม่น้อยกว่า 3 ใน 4
 - เมื่อบริษัทล้มละลาย
 - เมื่อมีคำสั่งศาลถึงที่สุดแล้วให้เลิกบริษัท

ข้อดีและข้อจำกัดของบริษัท

ข้อดี

- ความรับผิดชอบในหน้าที่
- โอนเปลี่ยนความเป็นเจ้าของง่าย
- ความต่อเนื่องในการดำเนินธุรกิจ
- การระดมทุนทำได้โดยง่าย
- ศักยภาพในการเติบโต

ข้อจำกัด

- ความซับซ้อนและค่าใช้จ่ายในการจัดตั้ง
- กฎระเบียบของรัฐบาลและเอกสารที่ใช้ในการจัดตั้งจำนวนมาก
- ข้อขัดแย้งภายในบริษัท
- ภาษีซ้ำซ้อน
- การดำเนินการเป็นที่เปิดเผย
- ความเป็นพนักงานกับเจ้าของ

โครงสร้างของบริษัท

➢ บอร์ดอำนวยการ (Board of directors)

- กลุ่มผู้บริหารระดับสูงของบริษัท ซึ่งสมาชิกบอร์ดได้รับเลือกจากผู้ถือหุ้น
- รับผิดชอบในการกำกับดูแลและกำหนดเป้าหมายระยะยาวของบริษัท การพัฒนาแผนกลยุทธ์เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย และการดำเนินงานโดยรวมของบริษัท

➢ สมาชิกบอร์ดอำนวยการ

- กรรมการภายนอก
- กรรมการภายใน

โครงสร้างของบริษัท (ต่อ)

➢ กรรมการผู้จัดการบริษัท (Corporate officers)

- ประธานกรรมการ รองประธานกรรมการ ผู้จัดการ เลขานุการ ทรัพย์สิน และผู้บริหารระดับสูงอื่น ๆ ที่คณะกรรมการแต่งตั้ง
- ดำเนินการตามกลยุทธ์ที่ได้รับการอนุมัติ และกำกับดูแลการทำงานของ บริษัท รวมทั้งรายงานผลการดำเนินงานเป็นระยะ ๆ ต่อบอร์ดอำนวยการ และผู้ถือหุ้นบริษัท

โครงสร้างของบริษัท (ต่อ)

- ผู้ถือหุ้นเป็นผู้ที่มีบทบาทสำคัญ ในการเลือกบอร์ดอำนวยการ เพื่อเป็นตัวแทนในการกำกับดูแลกิจการของบริษัท

Stockholders exercise a great deal of influence through their right to elect the board of directors.



เปรียบเทียบข้อดีและข้อจำกัดของรูปแบบการดำเนินธุรกิจ

Table 4.3 Some Advantages and Disadvantages of a Sole Proprietorship, Partnership, and Corporation

	Sole Proprietorship	General Partnership	Regular (C) Corporation
Protecting against liability for debts	Difficult	Difficult	Easy
Raising money	Difficult	Difficult	Easy
Ownership transfer	Difficult	Difficult	Easy
Preserving continuity	Difficult	Difficult	Easy
Government regulations	Few	Few	Many
Formation	Easy	Easy	Difficult
Income taxation	Once	Once	Twice

เปรียบเทียบข้อดีและข้อจำกัดของรูปแบบการดำเนินธุรกิจ (ต่อ)



Procter & Gamble: Once a sole proprietorship, then a partnership, and now a very large corporation. Although one of the largest corporations in the world, P&G was started when two sole proprietors formed a partnership to sell soap and candles. Today the corporation's product line has expanded and it now operates in 180 different countries around the globe.



Would you buy stock in Facebook? Facebook—the company that started in a Harvard University dorm room back in 2004—finally sold stock to the general public in 2012. The money raised from the public stock offering can be used to “grow” the company. For investors, it was a chance to “cash in” on the phenomenal success of the world's most recognized social media company.

รูปแบบการดำเนินธุรกิจประเภทอื่น

➤ องค์กรที่ไม่แสวงหากำไร (Not-for-profit corporations)

- องค์กรที่จัดตั้งขึ้นเพื่อให้บริการทางสังคม การศึกษา ศาสนา หรืออื่น ๆ โดยไม่ได้หวังผลกำไร
- องค์กรการกุศล พิพิธภัณฑ์ โรงเรียนและวิทยาลัยเอกชน จัดเป็นองค์กรที่ไม่หวังผลกำไรเป็นหลัก
- การจัดตั้งและดำเนินการต้องเป็นไปตามหลักเกณฑ์ของกฎหมาย เพื่อให้ได้รับสถานะในการได้รับการยกเว้นภาษี

รูปแบบการดำเนินธุรกิจประเภทอื่น (ต่อ)

➤ สหกรณ์ (Cooperatives)

- สมาคมของบุคคลหรือบริษัทที่มีวัตถุประสงค์เพื่อดำเนินการทางธุรกิจบางอย่างสำหรับสมาชิก [2]
- สมาชิกได้รับประโยชน์จากผลการดำเนินงานของสหกรณ์

รูปแบบการดำเนินธุรกิจประเภทอื่น (ต่อ)

➤ สหกรณ์ (Cooperatives)

- รูปแบบธุรกิจอีกรูปแบบหนึ่ง ซึ่งมีคณะบุคคลตั้งแต่ 10 คนขึ้นไป ที่มีความต้องการหรือความสนใจที่คล้ายคลึงร่วมกันจัดตั้งขึ้น และจดทะเบียนถูกต้องตามพระราชบัญญัติสหกรณ์ที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน มีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมอาชีพ การครองชีพของสมาชิกและครอบครัวให้มีฐานะความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ซึ่งเป็นวิธีที่ให้ประโยชน์ทั้งต่อสมาชิกของสหกรณ์และต่อส่วนรวม
- ประเภทของสหกรณ์
 - สหกรณ์จำกัด
 - สหกรณ์ไม่จำกัด

73

90401013 General Business

olarn@it.kmitl.ac.th

รูปแบบการดำเนินธุรกิจประเภทอื่น (ต่อ)

➤ กิจการร่วมค้า (Joint ventures)

- การทำข้อตกลงระหว่างกลุ่มธุรกิจสองกลุ่ม (หรือมากกว่า) เพื่อร่วมทุนในการจัดตั้งธุรกิจเพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่กำหนดเฉพาะ หรือเพื่อดำเนินการในช่วงระยะเวลาหนึ่ง [2]
- กิจการที่ดำเนินการร่วมกันเป็นทางการค้าหรือหากำไรระหว่างบริษัทกับบริษัท บริษัทกับห้างหุ้นส่วนนิติบุคคล ห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลกับห้างหุ้นส่วนนิติบุคคล หรือระหว่างบริษัทและ/หรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลกับบุคคลธรรมดา คณะบุคคลที่มีใช้นิติบุคคล ห้างหุ้นส่วนสามัญหรือนิติบุคคลอื่น [มาตรา 39 – ป.รัชฎากร กรมสรรพากร]

74

90401013 General Business

olarn@it.kmitl.ac.th

รูปแบบการดำเนินธุรกิจประเภทอื่น (ต่อ)



Growth through global joint ventures. General Electric, which owns many businesses that fortify the world's infrastructure, recently formed two joint ventures in Russia. Here is Russian president Vladimir Putin meeting with GE executives.

75

90401013 General Business

olarn@it.kmitl.ac.th

1.5 การเริ่มต้นธุรกิจ

➤ การประกอบการ (Entrepreneurship)

- กระบวนการของการคิดสร้างสรรค์และการจัดการธุรกิจเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ต้องการ

➤ ผู้ประกอบการ (Entrepreneur)

- บุคคลที่ยอมรับความเสี่ยงด้านเวลา ความพยายาม และเงินทุน เพื่อการเริ่มต้นและดำเนินการหรือธุรกิจด้วยตนเอง

➤ ธุรกิจขนาดใหญ่ซึ่งเป็นที่รู้จักเริ่มต้นจากธุรกิจขนาดเล็ก

76

90401013 General Business

olarn@it.kmitl.ac.th

การเริ่มต้นธุรกิจ (ต่อ)

- ธุรกิจขนาดย่อม (Small Business)
- ธุรกิจแฟรนไชส์ (Franchise Business)
- ธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup Business)

ธุรกิจขนาดย่อม (Small Business)

- ธุรกิจอิสระที่ไม่มีอำนาจทางการแข่งขันและมีพนักงานไม่เกิน 500 คน [2] โดย SBA (Small Business Administration)
- ธุรกิจที่มีเจ้าของและดำเนินกิจการโดยอิสระเพื่อผลกำไร และไม่มีอิทธิพลในตลาดเหมือนกับบริษัท [3]
- ธุรกิจที่มีจำนวนบุคลากรไม่น้อยกว่า 100 คน ได้รับเงินลงทุนจากบุคคลคนเดียว ยกเว้นบางกรณีอาจได้รับจาก 15 หรือ 20 คน โดยมีขอบเขตการดำเนินงานในระดับท้องถิ่น (ยกเว้นการตลาด) และเมื่อเทียบกับธุรกิจที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในอุตสาหกรรมนั้นแล้วมีขนาดเล็กมาก [การจัดการธุรกิจขนาดย่อม (2544: 12)]

บทบาทของธุรกิจขนาดย่อม

- ธุรกิจขนาดย่อมมีประมาณ 26.9 ล้านธุรกิจในสหรัฐฯ
- ธุรกิจที่จ้างคนงานมากกว่า 500 คน มีเพียง 17,000 บริษัท
- จำนวนธุรกิจขนาดย่อมเพิ่มขึ้น 49% ในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา
- ธุรกิจขนาดย่อมสัดส่วน 1 ใน 3 ของทั้งหมด มีผู้ประกอบการแบบไม่เต็มเวลา (Part-time)
- ธุรกิจขนาดย่อม 70% ดำเนินธุรกิจได้ไม่เกิน 2 ปี, 50% ดำเนินธุรกิจได้ไม่เกิน 5 ปี, และ 31% ดำเนินธุรกิจได้ไม่เกิน 7 ปี
- ธุรกิจขนาดย่อมทำให้เกิดการจ้างงานมากกว่า 50% ในสหรัฐฯ

บทบาทของธุรกิจขนาดย่อม (ต่อ)

- สร้างงานใหม่ที่เป็นงานทางอินเทอร์เน็ต ร้อยละ 75
- ก่อให้เกิดยอดขายร้อยละ 52 ของยอดขายในประเทศทั้งหมด
- สร้างผลผลิตร้อยละ 52 ของผลผลิตจากภาคเอกชน
- มีการส่งออกร้อยละ 97 ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมด
- สร้างนวัตกรรม (Innovation) ที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงจำนวนมาก

บทบาทของธุรกิจขนาดย่อม (ต่อ)

- ความน่าสนใจของธุรกิจขนาดย่อม
 - เงินลงทุนในการจัดตั้งธุรกิจต่ำ
 - ตอบสนองความต้องการโดยอาศัยทักษะพิเศษบางอย่าง
 - การเติบโตและศักยภาพในการทำกำไรสูง
- ประเภทของอุตสาหกรรมสำหรับธุรกิจขนาดย่อม
 - การกระจายสินค้า (Distribution)
 - การบริการ (Service)
 - การผลิต (Production)
 - เทคโนโลยีขั้นสูง (High technology)

ประเภทของอุตสาหกรรมสำหรับธุรกิจขนาดย่อม

TABLE 5.1 Industry Group-Size Standards

Small-business size standards are usually stated in number of employees or average annual sales. In the United States, 99.7 percent of all businesses are considered small.

Industry Group	Size Standard
Manufacturing, mining industries	500 employees
Wholesale trade	100 employees
Agriculture	\$750,000
Retail trade	\$7 million
General and heavy construction (except dredging)	\$33.5 million
Dredging	\$20 million
Special trade contractors	\$14 million
Travel agencies	\$3.5 million (commissions and other income)
Business and personal services except	\$7 million
• Architectural, engineering, surveying, and mapping services	\$4.5 million
• Dry cleaning and carpet cleaning services	\$4.5 million

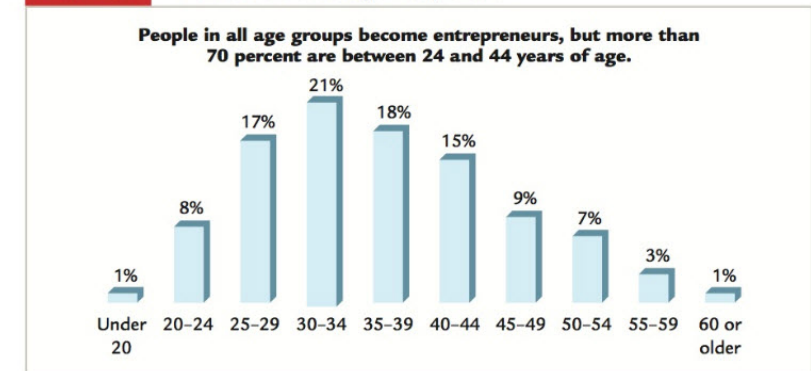
Source: www.sba.gov/content/summary-size-standards-industry (accessed March 19, 2012).

คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม

- มีจิตวิญญาณของผู้ประกอบการ (Entrepreneurial spirit)
- มีความต้องการความเป็นอิสระ
- มีความปรารถนาที่จะกำหนดชะตาชีวิตของตนเอง
- มีความเต็มใจที่จะค้นหาและยอมรับความท้าทาย
- พื้นฐานส่วนตัว
- อายุ

คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม (ต่อ)

FIGURE 5.1 How Old Is the Average Entrepreneur?



Source: Data developed and provided by the National Federation of Independent Business Foundation and sponsored by the American Express Travel Related Services Company, Inc.

คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม (ต่อ)

➤ แรงจูงใจ (Motivation)

- รู้สึกว่าพอแล้วสำหรับการทำงานให้กับคนอื่น
- โอกาสสำหรับเทคโนโลยีขั้นสูงใหม่ ๆ ที่เกิดขึ้น
- ความเสี่ยงในการถูกเลิกจ้าง
- มีความคิดสำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ
- มีโอกาสแสดงความเป็นตัวเองได้มากกว่า

คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม (ต่อ)

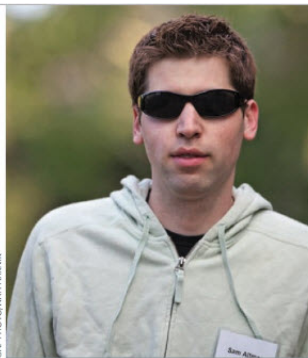
➤ ผู้หญิง (Women)

- เป็นเจ้าของธุรกิจขนาดเล็กอย่างน้อย 51% ในปี 2551
- เป็นเจ้าของธุรกิจในบ้าน 66 %
- สตาร์ทอัพที่เป็นเจ้าของธุรกิจ (ในสหรัฐฯ) มีจำนวน 7.8 ล้านราย สร้างงานเกือบ 7.6 ล้านตำแหน่ง และสร้างรายได้จากยอดขาย 1.2 ล้านล้านเหรียญสหรัฐฯ

➤ วัยรุ่น (Teenagers)

- ผู้ประกอบการด้านเทคโนโลยีขั้นสูง
- เผชิญกับความกดดันสูง
- ต้องการทักษะในการวางแผน การบริหารจัดการคน และการสร้างรายได้ รวมทั้งมีความเพียรและความอดทน

คุณลักษณะของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม (ต่อ)



Meet Sam Altman, co-founder and CEO of Loopt. In 2004, Altman co-founded a location-based social networking mobile application when he was a sophomore majoring in computer science at Stanford University. *BusinessWeek* named him one of the "Best Young Entrepreneurs in Technology" and *Inc.* magazine ranked him number 4 among the top 30 entrepreneurs under the age of 30. In 2012, prepaid money card issuer Green Dot Corp. agreed to acquire Loopt Inc. for \$43.4 million.



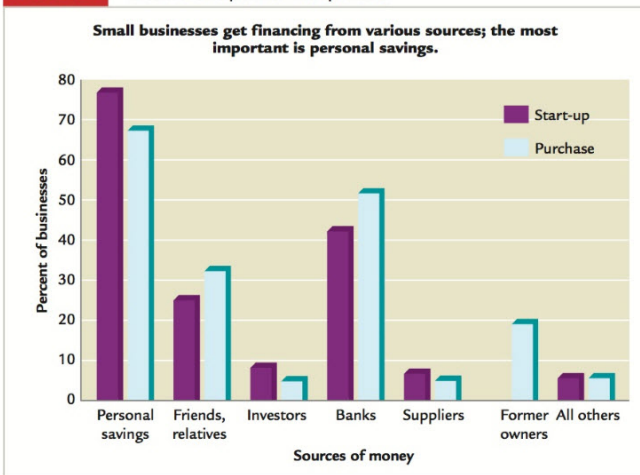
Providing technical innovation. Meet *Time* magazine's 2010 Person of the Year, entrepreneur Mark Zuckerberg, who founded Facebook while still a student at Harvard. In 2008, Zuckerberg became the world's youngest billionaire at age 25.

ทำไมผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อมล้มเหลว?

- ขาดเงินทุนและปัญหากระแสเงินสด
- ขาดทักษะในการบริหารจัดการ
- การเติบโตเร็วเกินไป

แหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม

FIGURE 5.2 Sources of Capital for Entrepreneurs



Source: Data developed and provided by the National Federation of Independent Business Foundation and sponsored by the American Express Travel Related Services Company, Inc.

olarn@it.kmutl.ac.th

ข้อดีและข้อจำกัดของธุรกิจขนาดย่อม

ข้อดี

- ข้อดีของการเป็นเจ้าของคนเดียว
 - การรักษาผลกำไรทั้งหมด
 - ต้นทุนในการทำธุรกิจต่ำ
 - การรักษาความลับทางธุรกิจ
- ความยืดหยุ่น
- ความสัมพันธ์ส่วนตัวกับลูกค้าและพนักงาน
- การจัดการข้อมูลทางธุรกิจทำได้ง่าย
- ความเป็นอิสระ

ข้อจำกัด

- ความเสี่ยงต่อความล้มเหลว
- ศักยภาพจำกัด
- ความเครียดสูง
- ความสามารถในการระดมทุน

การเริ่มต้นธุรกิจขนาดย่อม

- แผนธุรกิจ (Business plan)
 - คู่มือที่สร้างขึ้นอย่างมีแบบแผนสำหรับผู้ที่จะเริ่มต้นธุรกิจ
- วัตถุประสงค์ของแผนธุรกิจ 3 ข้อ
 - การสื่อสาร
 - การจัดการ
 - การวางแผน
- ข้อมูลสำหรับเจ้าหน้าที่ธนาคารและนักลงทุน
 - ธรรมชาติและพันธกิจของกิจการที่จะทำคืออะไร?
 - ทำไมมันจึงเป็นความคิดที่ดี?
 - เป้าหมายคืออะไร?
 - ค่าใช้จ่ายเท่าไร?

องค์ประกอบของแผนธุรกิจ

1. **Introduction.** Basic information such as the name, address, and phone number of the business; the date the plan was issued; and a statement of confidentiality to keep important information away from potential competitors.
2. **Executive Summary.** A one- to two-page overview of the entire business plan, including a justification why the business will succeed.
3. **Benefits to the Community.** Information on how the business will have an impact on economic development, community development, and human development.
4. **Company and Industry.** The background of the company, choice of the legal business form, information on the products or services to be offered, and examination of the potential customers, current competitors, and the business's future.
5. **Management Team.** Discussion of skills, talents, and job descriptions of management team, managerial compensation, management training needs, and professional assistance requirements.
6. **Manufacturing and Operations Plan.** Discussion of facilities needed, space requirements, capital equipment, labor force, inventory control, and purchasing requirement.
7. **Labor Force.** Discussion of the quality of skilled workers available and the training, compensation, and motivation of workers.
8. **Marketing Plan.** Discussion of markets, market trends, competition, market share, pricing, promotion, distribution, and service policy.
9. **Financial Plan.** Summary of the investment needed, sales and cash flow forecasts, breakeven analysis, and sources of funding.
10. **Exit Strategy.** Discussion of a succession plan or going public. Who will take over the business?
11. **Critical Risks and Assumptions.** Evaluation of the weaknesses of the business and how the company plans to deal with these and other business problems.
12. **Appendix.** Supplementary information crucial to the plan, such as résumés of owners and principal managers, advertising samples, organization chart, and any related information.

ธุรกิจแฟรนไชส์ (Franchise Business)

- แฟรนไชส์ (Franchise)
 - การให้สิทธิประกอบธุรกิจที่ทำเป็นรายย่อยเหมือนกับเป็นส่วนหนึ่งของเครือข่ายสาขาหรือร้านค้าของธุรกิจ
- ระบบแฟรนไชส์ (Franchising)
 - รูปแบบการให้สิทธิที่กิจการเจ้าของแฟรนไชส์ให้กิจการผู้ซื้อแฟรนไชส์ เข้ามามีส่วนร่วมในการดำเนินธุรกิจ โดยการใช้ชื่อ โลโก้ วิธีการผลิต การโฆษณา และมีผลิตภัณฑ์เหมือนกัน
- เจ้าของแฟรนไชส์ (Franchisor)
 - บุคคล องค์กร หรือกิจการที่ขายสิทธิแฟรนไชส์
- ผู้ซื้อแฟรนไชส์ (Franchisee)
 - บุคคล องค์กร หรือกิจการที่ซื้อสิทธิแฟรนไชส์มาดำเนินการ

ธุรกิจแฟรนไชส์ (ต่อ)

- การให้สิทธิดำเนินการ (Licensing)
 - ข้อตกลงทางการค้าที่กิจการหนึ่ง อนุญาตให้อีกกิจการหนึ่งใช้ชื่อกิจการ ผลิตภัณฑ์ สิทธิบัตร ตราผลิตภัณฑ์ เครื่องหมายการค้า วัตถุดิบ และ/หรือ กระบวนการผลิต เพื่อแลกเปลี่ยนกับค่าธรรมเนียมหรือค่าตอบแทนสิทธิ
- ผู้ให้สิทธิ (Licensor)
 - กิจการที่เป็นเจ้าของสิทธิ
- ผู้รับสิทธิ (Licensee)
 - กิจการผู้เป็นคู่ค้าที่ได้รับสิทธิ

รูปแบบของธุรกิจแฟรนไชส์

- ผู้ผลิตอนุญาตให้ผู้ค้าปลีกขายสินค้ายี่ห้อ (Brand) หนึ่ง ๆ
- ผู้ผลิตจำหน่ายลิขสิทธิ์ให้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับร้านค้าปลีก
- ผู้ให้สิทธิใช้ชื่อยี่ห้อ (Brand) ชื่อเทคนิค หรือชื่อบริการ



การเติบโตของธุรกิจแฟรนไชส์

- การขยายธุรกิจแฟรนไชส์ขยายตัวขึ้นตามการขยายตัวของอุตสาหกรรมอาหารจานด่วน (Fast-food)
- การซื้อแฟรนไชส์เป็นที่นิยมสำหรับผู้หญิงและเจ้าของธุรกิจรายย่อย
- ทิศทางของธุรกิจแฟรนไชส์
 - ตราสินค้าแบบยี่ห้อคู่ (Dual-branded franchises)

ตราสินค้าแบบยี่ห้อคู่ (Dual-branded franchises)



97

90401013 General Business

olarn@it.kmitl.ac.th

แนวโน้มความสำเร็จและข้อดีของธุรกิจแฟรนไชส์

- อัตราความสำเร็จสำหรับแฟรนไชส์สูงกว่าธุรกิจขนาดเล็กอื่น
- 94% ของเจ้าของแฟรนไชส์ประสบความสำเร็จ
- การขยายตัวเร็วเกินไป มีเงินลงทุนไม่เพียงพอ หรือขาดทักษะการจัดการ หรือปัญหาอื่น ๆ

98

90401013 General Business

olarn@it.kmitl.ac.th

ข้อดีของธุรกิจแฟรนไชส์

- ตราผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จัก
- รูปแบบผลิตภัณฑ์และธุรกิจเป็นที่ยอมรับ
- มาตรฐานคุณภาพ
- การสนับสนุนด้านการจัดการและการฝึกอบรม
- การสนับสนุนด้านการตลาด
- การช่วยเหลือทางการเงิน
- อำนาจซื้อช่วยประหยัดต้นทุน
- การคุ้มครองอาณาเขต
- โอกาสประสบความสำเร็จสูงขึ้น

99

90401013 General Business

olarn@it.kmitl.ac.th

ข้อจำกัดของธุรกิจแฟรนไชส์

- ต้นทุนแฟรนไชส์
- การเข้มงวดในมาตรฐาน
- ข้อจำกัดด้านการซื้อ
- การจำกัดสายผลิตภัณฑ์
- ตลาดถึงจุดอิ่มตัว
- การต่อและยกเลิกสัญญาแฟรนไชส์

100

90401013 General Business

olarn@it.kmitl.ac.th

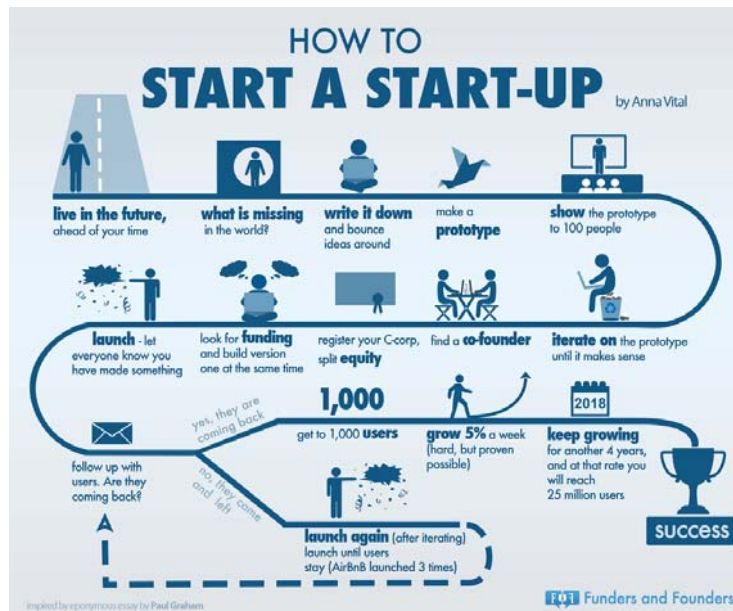
ธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup Business)

- ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับนวัตกรรมและเทคโนโลยีที่ตอบโจทย์คนในยุคปัจจุบันและอนาคต ธุรกิจมีลักษณะเพื่อการเติบโตแบบก้าวกระโดด มีวิธีสร้างรายได้ที่สามารถหาเงินแบบทำซ้ำและขยายได้ง่าย แต่อาจไม่มีแผนธุรกิจที่ชัดเจน มีเงินลงทุนจำกัดและต้องอาศัยการระดมทุนหรือร่วมลงทุนจากภายนอก
- การเริ่มต้นธุรกิจเพื่อการเติบโตแบบก้าวกระโดด สร้างรายได้จากการขยายธุรกิจอย่างรวดเร็ว (Scalable) และทำซ้ำ (Repeatable) ส่วนใหญ่มักจะเป็นธุรกิจเพื่อการแก้ปัญหา (Solutions) หรือสร้างโอกาสที่ยังไม่มีใครเคยเห็นหรือไม่เคยทำมาก่อน การใช้เงินทุนเริ่มต้นไม่สูงมากนัก

แหล่งเงินทุนของธุรกิจสตาร์ทอัพ

- เงินลงทุนของตนเอง (Self funding)
- ครอบครัวหรือเพื่อนฝูง (Friends and family)
- นักลงทุนรายย่อย (Angel investor)
- นักลงทุนรายใหญ่ (Venture capital)
- แหล่งเงินจากการระดมทุน (Crowd funding)

การเริ่มธุรกิจสตาร์ทอัพ



สรุปเนื้อหาในบท

- นิยามของธุรกิจ เป้าหมาย ความเสี่ยง และการที่จะประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ
- ระบบเศรษฐกิจ (Economic Systems) รูปแบบของระบบเศรษฐกิจ รวมทั้งแรงผลักดันของอุปสงค์และอุปทาน
- รูปแบบการแข่งขัน 4 แบบ คือ การแข่งขันแบบสมบูรณ์ (Pure competition) การแข่งขันแบบกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด (Monopolistic competition) ผู้ขายน้อยราย (Oligopoly) และการแข่งขันแบบผูกขาด (Monopoly)
- ธุรกิจระหว่างประเทศ บทบาทความสำคัญ ลักษณะและสาเหตุที่ทำให้เกิดการค้าระหว่างประเทศ รวมทั้งอุปสรรคในด้านต่าง ๆ
- การดำเนินธุรกิจ 3 รูปแบบ คือ กิจการเจ้าของคนเดียว (Sole proprietorships) ห้างหุ้นส่วน (Partnerships) บริษัท (Corporations) และรูปแบบอื่น ๆ
- นิยามของกิจการเจ้าของคนเดียว คุณลักษณะ รวมทั้งข้อดีและข้อจำกัดของกิจการเจ้าของคนเดียว

สรุปเนื้อหาในบท

- ห้างหุ้นส่วน (Partnerships) ประเภทของห้างหุ้นส่วน คุณลักษณะ ความรับผิดชอบ รายละเอียดการจัดตั้งห้างหุ้นส่วน รวมทั้งข้อดีและข้อจำกัด
- บริษัท (Corporations) รูปแบบและขั้นตอนการจัดตั้ง คุณสมบัติของผู้จัดตั้ง ข้อดีและข้อจำกัด รวมทั้งโครงสร้างของบริษัท
- การเริ่มต้นธุรกิจ 3 รูปแบบ คือ ธุรกิจขนาดย่อม (Small Business) ธุรกิจแฟรนไชส์ (Franchise Business) และธุรกิจสตาร์ทอัพ (Startup)
- ธุรกิจขนาดย่อม การเป็นผู้ประกอบการ บทบาทความสำคัญของธุรกิจขนาดย่อม ความน่าสนใจ ประเภทของอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง คุณลักษณะของผู้ประกอบการ รวมทั้งข้อดีและข้อจำกัดของธุรกิจขนาดย่อม
- ธุรกิจแฟรนไชส์ รูปแบบของธุรกิจ แนวโน้มการเติบโต รวมทั้งข้อดีและข้อจำกัดของธุรกิจแฟรนไชส์
- ธุรกิจสตาร์ทอัพ คุณลักษณะ แหล่งเงินทุน และขั้นตอนการทำธุรกิจสตาร์ทอัพให้ประสบผล



QUESTIONS ?

