

หนังสือเรียน รายวิชาพื้นฐาน

งานธุรกิจ ม.๑

ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๑

กลุ่มสาระการเรียนรู้การงานอาชีพ

ตามหลักสูตรแกนกลางการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช ๒๕๕๑

- ผู้เรียบเรียง : ดร.สุนีย์ วิทย์สัมพันธ์
นางสาวละเบียง ชูกระเดื่อง
นางสาวภาณิชา รินวงศ์
- ผู้ตรวจ : นางสุรรัตน์ มณีกุล
นางสาววรรณ สุบรรณจัย
นางภาวิณี ปิ่นเย็น
- บรรณาธิการ : ดร.วรรณศรี ขอสกุลไพศาล
นางช่อม ชักชวน

ผลิตและจัดจำหน่าย

บริษัท ศูนย์หนังสือ เมืองไทย จำกัด
นางสาวปัญญณี วิทย์สัมพันธ์
๑๐๑/๑๔ หมู่บ้านมณียา ๓ ซอย ๑๐
ถนนรัตนนิเบศร์ ตำบลไทรมา อำเภอมือง
จังหวัดนนทบุรี ๑๑๐๐๐
โทร. ๐-๒๕๒๔-๖๓๑๖
๐๘-๑๔๔๕-๙๙๖๘
๐๘-๖๓๐๐-๔๑๑๓
โทรสาร ๐-๒๕๔๔-๓๙๒๓
E-mail : editor@muangthaibook.com
Website : www.muangthaibook.com

หนังสือเรียน รายวิชาพื้นฐาน

งานธุรกิจ ม.๑ ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๑

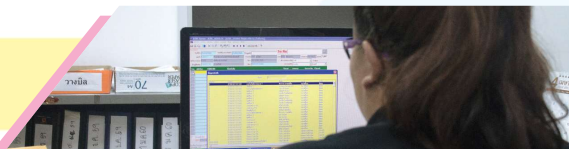
กลุ่มสาระการเรียนรู้การงานอาชีพ

ตามหลักสูตรแกนกลางการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช ๒๕๕๑

- ผู้เรียบเรียง : ดร.สุนีย์ วิทย์สัมพันธ์
นางสาวละเบียง ชูกระเดื่อง
นางสาวภาณิชา รินวงศ์
- ผู้ตรวจ : นางสุรรัตน์ มณีกุล
นางสาววรรณ สุบรรณจัย
นางภาวิณี ปิ่นเย็น
- บรรณาธิการ : ดร.วรรณศรี ขอสกุลไพศาล
นางช่อม ชักชวน
- พิมพ์ครั้งที่ ๑ : กุมภาพันธ์ ๒๕๖๔
- จำนวน : ๓,๐๐๐ เล่ม
- ผลิตโดย : บริษัท ศูนย์หนังสือ เมืองไทย จำกัด
นางสาวปัญญณี วิทย์สัมพันธ์
๑๐๑/๑๔ หมู่บ้านมณียา ๓ ซอย ๑๐ ถนนรัตนนิเบศร์
ตำบลไทรมา อำเภอมือง จังหวัดนนทบุรี ๑๑๐๐๐
โทร. ๐-๒๕๒๔-๖๓๑๖, ๐๘-๑๔๔๕-๙๙๖๘, ๐๘-๖๓๐๐-๔๑๑๓
โทรสาร ๐-๒๕๔๔-๓๙๒๓
E-mail : editor@muangthaibook.com
Website : www.muangthaibook.com
- ISBN : ๙๗๘-๖๑๖-๒๘๑-๙๓๒-๒
- ราคา : ๗๐ บาท

“หนังสือเล่มนี้เป็นลิขสิทธิ์ของ บริษัท ศูนย์หนังสือ เมืองไทย จำกัด ห้ามทำซ้ำ คัดลอก เลียนแบบ
ทำสำเนาตีพิมพ์ หรือวิธีการอื่นใดไปเผยแพร่ ไม่ว่าจะเป็นส่วนหนึ่งส่วนใดของหนังสือเล่มนี้
นอกจากจะได้รับการยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจาก บริษัท ศูนย์หนังสือ เมืองไทย จำกัด”

คำนำ



หนังสือเรียน รายวิชาพื้นฐาน งานธุรกิจ ม.๑ เล่มนี้ เรียบเรียงขึ้นสำหรับใช้ประกอบการเรียนการสอน
ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ ๑ ซึ่งมีเนื้อหาตรงตามมาตรฐานการเรียนรู้และตัวชี้วัด ตามหลักสูตรแกนกลางการศึกษา
ขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช ๒๕๕๑ ของสำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน กระทรวงศึกษาธิการ

เนื้อหาในหนังสือมีทั้งหมด ๖ หน่วยการเรียนรู้ ประกอบด้วย (๑) ธุรกิจน่ารู้ (๒) เตรียมความพร้อมสู่อาชีพ
(๓) ออมดี มีทรัพย์ (๔) ผู้บริโภคควรรู้ (๕) การสื่อสารกับงานธุรกิจ และ (๖) การตลาดน่ารู้ พร้อมทั้งกิจกรรม
การเรียนรู้และคำถาม เพื่อพัฒนากระบวนการคิด เสริมทักษะความรู้ความเข้าใจ และสามารถนำไปใช้ในการ
ดำเนินชีวิต และกระบวนการทำงานได้เป็นอย่างดี พร้อมทั้งสามารถสแกนคิวอาร์โค้ดเพื่อทำแบบทดสอบ
ประเมินตนเองแบบออนไลน์

ฝ่ายวิชาการ ศูนย์หนังสือ เมืองไทย และผู้เรียบเรียง หวังเป็นอย่างยิ่งว่า หนังสือเรียน รายวิชาพื้นฐาน
งานธุรกิจ ม.๑ เล่มนี้ จะเป็นสื่อการเรียนการสอนที่ให้ความรู้ ส่งเสริมให้ผู้เรียนมีทักษะกระบวนการคิด
การแก้ปัญหา การตัดสินใจ ให้เกิดประโยชน์แก่ผู้เรียน ทั้งนี้ หากมีข้อผิดพลาดประการใด ฝ่ายวิชาการ ศูนย์หนังสือ
เมืองไทย และผู้เรียบเรียงพร้อมน้อมรับคำติชม และกรุณาแจ้งให้สำนักพิมพ์ทราบเพื่อดำเนินการปรับปรุง
ในโอกาสต่อไป

ดร.สุณีย์ วิทย์สัมพันธ์
นางสาวละเบียง ชูกระเดื่อง
นางสาวภาณิชา รินวงศ์
และ
ฝ่ายวิชาการ ศูนย์หนังสือ เมืองไทย



สารบัญ



หน้า

หน่วยการเรียนรู้ที่ ๑ ธุรกิจน่ารู้.....๑

๑.๑ ความหมายของธุรกิจ.....๒
๑.๒ องค์ประกอบของกิจกรรมทางธุรกิจ.....๓
๑.๓ การสร้างความสัมพันธ์ของกิจกรรมทางธุรกิจ.....๕
๑.๔ ความสำคัญ หน้าที่ ความรับผิดชอบและจุดมุ่งหมายของการดำเนินธุรกิจ.....๗
๑.๕ ประโยชน์ของธุรกิจในการดำเนินชีวิต.....๑๐
๑.๖ รูปแบบของธุรกิจ.....๑๑
กิจกรรมหน่วยการเรียนรู้ที่ ๑.....๒๕
คำถามหน่วยการเรียนรู้ที่ ๑.....๒๖

หน่วยการเรียนรู้ที่ ๒ เตรียมความพร้อมสู่อาชีพ.....๒๗

๒.๑ ความหมายและความสำคัญของงานอาชีพ.....๒๘
๒.๒ ประเภทของอาชีพ.....๓๒
๒.๓ อาชีพเสรีในอาเซียน.....๓๗
๒.๔ การวิเคราะห์ตนเองเพื่อเลือกประกอบอาชีพ.....๔๗
๒.๕ การประกอบอาชีพของคนไทย.....๕๑
๒.๖ จริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ.....๕๔
กิจกรรมหน่วยการเรียนรู้ที่ ๒.....๕๗
คำถามหน่วยการเรียนรู้ที่ ๒.....๕๘

หน้า

หน่วยการเรียนรู้ที่ ๓ ออมดี มีทรัพย์.....	๕๙
๓.๑ ความหมายของการออม.....	๖๐
๓.๒ วัตถุประสงค์ของการออม.....	๖๑
๓.๓ หลักการออมทรัพย์.....	๖๒
๓.๔ ปัจจัยที่มีผลต่อการออม.....	๖๕
๓.๕ ประโยชน์ของการออม.....	๖๗
๓.๖ สถาบันการเงินเพื่อการออม.....	๖๗
๓.๗ ปัจจัยในการเลือกสถาบันการเงิน.....	๗๐
๓.๘ ประเภทของการออมเงิน.....	๗๐
กิจกรรมหน่วยการเรียนรู้ที่ ๓.....	๗๗
คำถามหน่วยการเรียนรู้ที่ ๓.....	๗๘

หน่วยการเรียนรู้ที่ ๔ ผู้บริโภคควรรู้.....	๗๙
๔.๑ ความหมายของการบริโภคและผู้บริโภค.....	๘๐
๔.๒ ความหมายของการคุ้มครองผู้บริโภค.....	๘๑
๔.๓ ความสำคัญของการคุ้มครองผู้บริโภค.....	๘๑
๔.๔ สาเหตุที่ต้องมีการคุ้มครองผู้บริโภค.....	๘๒
๔.๕ จุดมุ่งหมายในการคุ้มครองผู้บริโภค.....	๘๒
๔.๖ สิทธิผู้บริโภค.....	๘๓
๔.๗ หน้าที่ของผู้บริโภค.....	๘๗
๔.๘ ข้อควรปฏิบัติสำหรับผู้บริโภคในการซื้อสินค้าหรือบริการ.....	๘๗
๔.๙ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการคุ้มครองผู้บริโภค.....	๘๙
๔.๑๐ การเตรียมตัวเพื่อร้องทุกข์สำหรับผู้บริโภค.....	๙๔
กิจกรรมหน่วยการเรียนรู้ที่ ๔.....	๙๗
คำถามหน่วยการเรียนรู้ที่ ๔.....	๙๘

หน้า

หน่วยการเรียนรู้ที่ ๕ การสื่อสารกับงานธุรกิจ.....	๙๙
๕.๑ ความรู้พื้นฐานเรื่องการสื่อสาร.....	๑๐๐
๕.๒ ทักษะการสื่อสารธุรกิจที่ควรรู้.....	๑๑๘
๕.๓ จุดประสงค์ของการสื่อสารในองค์กรธุรกิจ.....	๑๒๑
กิจกรรมหน่วยการเรียนรู้ที่ ๕.....	๑๒๓
คำถามหน่วยการเรียนรู้ที่ ๕.....	๑๒๔

หน่วยการเรียนรู้ที่ ๖ การตลาดน่ารู้.....	๑๒๕
๖.๑ ความรู้พื้นฐานทางการตลาด.....	๑๒๖
๖.๒ ความหมายของการตลาด.....	๑๒๘
๖.๓ ความหมายของการตลาด.....	๑๒๙
๖.๔ ความสำคัญของการตลาด.....	๑๓๐
๖.๕ หน้าที่ทางการตลาด.....	๑๓๒
๖.๖ ส่วนประสมทางการตลาด.....	๑๓๖
๖.๗ วิวัฒนาการของการตลาด.....	๑๓๙
๖.๘ แนวทางการศึกษาการตลาด.....	๑๔๐
๖.๙ แนวความคิดทางการตลาด.....	๑๔๒
๖.๑๐ เศรษฐกิจพอเพียงกับการตลาด.....	๑๔๗
กิจกรรมหน่วยการเรียนรู้ที่ ๖.....	๑๕๕
คำถามหน่วยการเรียนรู้ที่ ๖.....	๑๕๖

บรรณานุกรม.....	๑๕๗
-----------------	-----

สาระและมาตรฐานการเรียนรู้ การงานอาชีพ

งานธุรกิจ ม.๑

สาระและมาตรฐานการเรียนรู้	ตัวชี้วัด
หน่วยการเรียนรู้ที่ ๑ ธุรกิจนำรู้	
สาระที่ ๒ การอาชีพ	ง ๒.๑ ม.๑/๑ อธิบายแนวทางการเลือกอาชีพ
มาตรฐาน ง ๒.๑ เข้าใจ มีทักษะที่จำเป็น มีประสบการณ์ เห็น	ง ๒.๑ ม.๑/๒ มีเจตคติที่ดีต่อการประกอบอาชีพ
แนวทางในงานอาชีพ ใช้เทคโนโลยีเพื่อพัฒนาอาชีพ มีคุณธรรม	ง ๒.๑ ม.๑/๓ เห็นความสำคัญของการสร้างอาชีพ
และมีเจตคติที่ดีต่ออาชีพ	
หน่วยการเรียนรู้ที่ ๒ เตรียมความพร้อมสู่อาชีพ	
สาระที่ ๒ การอาชีพ	ง ๒.๑ ม.๑/๑ อธิบายแนวทางการเลือกอาชีพ
มาตรฐาน ง ๒.๑ เข้าใจ มีทักษะที่จำเป็น มีประสบการณ์ เห็น	ง ๒.๑ ม.๑/๒ มีเจตคติที่ดีต่อการประกอบอาชีพ
แนวทางในงานอาชีพ ใช้เทคโนโลยีเพื่อพัฒนาอาชีพ มีคุณธรรม	ง ๒.๑ ม.๑/๓ เห็นความสำคัญของการสร้างอาชีพ
และมีเจตคติที่ดีต่ออาชีพ	
หน่วยการเรียนรู้ที่ ๓ ออมดี มีทรัพย์	
สาระที่ ๒ การอาชีพ	ง ๒.๑ ม.๑/๑ อธิบายแนวทางการเลือกอาชีพ
มาตรฐาน ง ๒.๑ เข้าใจ มีทักษะที่จำเป็น มีประสบการณ์ เห็น	ง ๒.๑ ม.๑/๒ มีเจตคติที่ดีต่อการประกอบอาชีพ
แนวทางในงานอาชีพ ใช้เทคโนโลยีเพื่อพัฒนาอาชีพ มีคุณธรรม	ง ๒.๑ ม.๑/๓ เห็นความสำคัญของการสร้างอาชีพ
และมีเจตคติที่ดีต่ออาชีพ	
หน่วยการเรียนรู้ที่ ๔ ผู้บริโภคควรรู้	
สาระที่ ๑ การดำรงชีวิตและครอบครัว	ง ๑.๑ ม.๑/๑ วิเคราะห์ขั้นตอนการทำงานตามกระบวนการ
มาตรฐาน ง ๑.๑ เข้าใจการทำงาน มีความคิดสร้างสรรค์	งาน
มีทักษะกระบวนการทำงาน ทักษะการจัดการ ทักษะ	ง ๑.๑ ม.๑/๒ ใช้กระบวนการกลุ่มในการทำงาน
กระบวนการแก้ปัญหา ทักษะการทำงานร่วมกัน และ	ด้วยความเสียสละ
ทักษะการแสวงหาความรู้ มีคุณธรรม และลักษณะนิสัย	ง ๑.๑ ม.๑/๓ ตัดสินใจแก้ปัญหาการทำงานอย่างมีเหตุผล
ในการทำงาน มีจิตสำนึกในการใช้พลังงาน ทรัพยากร	
และสิ่งแวดล้อม เพื่อการดำรงชีวิตและครอบครัว	

หน่วยการเรียนรู้ที่ ๕ การสื่อสารกับงานธุรกิจ

สาระที่ ๑ การดำรงชีวิตและครอบครัว	ง ๑.๑ ม.๑/๑ วิเคราะห์ขั้นตอนการทำงานตามกระบวนการ
มาตรฐาน ง ๑.๑ เข้าใจการทำงาน มีความคิดสร้างสรรค์	งาน
มีทักษะกระบวนการทำงาน ทักษะการจัดการ ทักษะ	ง ๑.๑ ม.๑/๒ ใช้กระบวนการกลุ่มในการทำงาน
กระบวนการแก้ปัญหา ทักษะการทำงานร่วมกัน และ	ด้วยความเสียสละ
ทักษะการแสวงหาความรู้ มีคุณธรรม และลักษณะนิสัย	ง ๑.๑ ม.๑/๓ ตัดสินใจแก้ปัญหาการทำงานอย่างมีเหตุผล
ในการทำงาน มีจิตสำนึกในการใช้พลังงาน ทรัพยากร	
และสิ่งแวดล้อม เพื่อการดำรงชีวิตและครอบครัว	

หน่วยการเรียนรู้ที่ ๖ การตลาดนำรู้

สาระที่ ๑ การดำรงชีวิตและครอบครัว	ง ๑.๑ ม.๑/๑ วิเคราะห์ขั้นตอนการทำงานตามกระบวนการ
มาตรฐาน ง ๑.๑ เข้าใจการทำงาน มีความคิดสร้างสรรค์	งาน
มีทักษะกระบวนการทำงาน ทักษะการจัดการ ทักษะ	ง ๑.๑ ม.๑/๒ ใช้กระบวนการกลุ่มในการทำงาน
กระบวนการแก้ปัญหา ทักษะการทำงานร่วมกัน และ	ด้วยความเสียสละ
ทักษะการแสวงหาความรู้ มีคุณธรรม และลักษณะนิสัย	ง ๑.๑ ม.๑/๓ ตัดสินใจแก้ปัญหาการทำงานอย่างมีเหตุผล
ในการทำงาน มีจิตสำนึกในการใช้พลังงาน ทรัพยากร	
และสิ่งแวดล้อม เพื่อการดำรงชีวิตและครอบครัว	



หน่วยการเรียนรู้ที่

๑

ธุรกิจน่ารู้

สาระที่ ๒

การอาชีพ

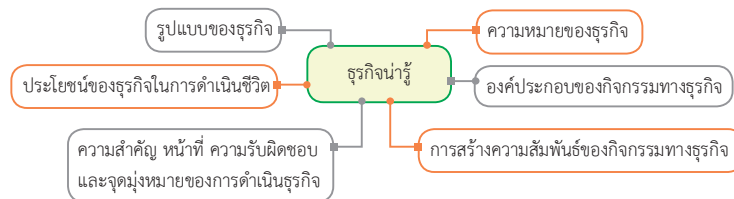
มาตรฐาน ง ๒.๑

เข้าใจ มีทักษะที่จำเป็น มีประสบการณ์ เห็นแนวทางในงานอาชีพ ใช้เทคโนโลยีเพื่อพัฒนาอาชีพ มีคุณธรรม และมีเจตคติที่ดีต่ออาชีพ

ตัวชี้วัด

- ง ๒.๑ ม.๑/๑ อธิบายแนวทางการเลือกอาชีพ
- ง ๒.๑ ม.๑/๒ มีเจตคติที่ดีต่อการประกอบอาชีพ
- ง ๒.๑ ม.๑/๓ เห็นความสำคัญของการสร้างอาชีพ

ผังสาระการเรียนรู้



สาระสำคัญ

ธุรกิจเป็นเรื่องของกิจการที่เข้ามารับความเสี่ยง ดังนั้นธุรกิจจึงเป็นเรื่องที่จะต้องคิด ต้องแก้ปัญหา และต้องพัฒนาอยู่ตลอดเวลา เพื่อให้ธุรกิจมีกำไร หลีกเลี่ยงจากการขาดทุน การประกอบธุรกิจ คือ การผลิตสินค้าและบริการ การนำสินค้าและบริการนั้นมาจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภค ซึ่งองค์ประกอบของกิจกรรมทางธุรกิจ คือ คน (Man) เงิน (Money) วัสดุหรือวัตถุดิบ (Material) และวิธีปฏิบัติงาน (Method) หรือเรียกสั้น ๆ ว่า 4 M's

๒

งานธุรกิจ ม.๑

๑.๑

ความหมายของธุรกิจ

คำว่า ธุรกิจ ในภาษาอังกฤษคือคำว่า Business ซึ่งคำนี้ก็มาจากคำว่า Busy ซึ่งแปลว่า ยุ่ง มีงานมาก มีธุระยุ่ง เป็นต้น ธุรกิจเป็นเรื่องของการมุ่งหวังกำไร เพราะฉะนั้นความหมายที่รับรู้กันก็คือว่า ธุรกิจเป็นเรื่องของกิจการที่เข้ามารับความเสี่ยง ดังนั้นธุรกิจจึงเป็นเรื่องที่จะต้องคิด ต้องแก้ปัญหา และต้องพัฒนาอยู่ตลอดเวลา เพื่อให้ธุรกิจมีกำไร หลีกเลี่ยงจากการขาดทุน



รูปที่ ๑.๑ นักธุรกิจ

การประกอบธุรกิจ คือ การผลิตสินค้าและบริการ การนำสินค้าและบริการนั้นมาจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภค ฉะนั้นถ้าการผลิตสินค้าหรือบริการนั้น ๆ ได้ถูกนำมาใช้บริโภคเองไม่ได้นำไปขายหรือจำหน่ายจึงเรียกว่า การอุปโภคบริโภคของตนเอง แต่ถ้าการผลิตสินค้าและบริการได้ถูกนำไปขาย หรือจำหน่ายต่อไปจึงเรียกว่า การค้าหรือการประกอบธุรกิจ สรุป ธุรกิจเป็นกระบวนการดำเนินกิจกรรมทางด้านการผลิต การจำหน่าย และการให้บริการนั่นเอง

กิจกรรมต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการผลิต การจัดจำหน่าย และการบริการ โดยภายในหน่วยงานหรือธุรกิจนั้น ๆ มีการนำทรัพยากรที่มีอยู่มาผสมผสานกันอย่างมีระบบ มีระเบียบตามกฎหมาย เพื่อตอบสนองความต้องการของประชาชนหรือผู้บริโภค ในขณะเดียวกันก็ก่อให้เกิดผลประโยชน์หรือบรรลุตามเป้าหมายของธุรกิจ และไม่ก่อให้เกิดมลภาวะที่ไม่ดีต่อสิ่งแวดล้อม

๑.๒ องค์ประกอบของกิจกรรมทางธุรกิจ

จากความหมายของธุรกิจจะเห็นได้ว่าธุรกิจจะดำเนินได้นั้นต้องมีการนำกิจกรรมหลาย ๆ อย่างมาประสานกัน ซึ่งกิจกรรมนั้น ๆ ก็คือ การกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบภายในธุรกิจนั่นเอง

หน้าที่ทางธุรกิจ หมายถึง การดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ที่จะผสมผสานทรัพยากรที่มีอยู่ภายในธุรกิจหรือหน่วยงานเข้าด้วยกันอย่างมีระเบียบกฎเกณฑ์ และสอดคล้องกับสภาวะแวดล้อมเพื่อให้สินค้าและบริการที่เกิดขึ้นตรงกับความต้องการของผู้บริโภค

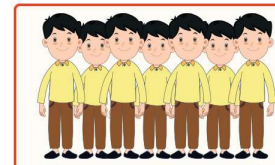
ทรัพยากร (Resource) ที่หน่วยงานมีอยู่ คือ วัสดุ อุปกรณ์ หรือสินทรัพย์ต่าง ๆ ที่หน่วยงานใช้ในการดำเนินงาน ซึ่งแบ่งออกเป็น ๔ ประเภทหรือเรียกสั้น ๆ ว่า ๔ M's อันประกอบด้วย

๑. คน (Man) ถือว่าเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดเพราะธุรกิจต่าง ๆ เกิดขึ้นได้ต้องอาศัยความคิดของคน มีคนเป็นผู้ดำเนินการหรือเป็นผู้จัดการ จึงจะทำให้เกิดกิจกรรมทางธุรกิจหลายรูปแบบ ซึ่งในวงจรธุรกิจมีคนหลายระดับหลายรูปแบบ ทั้งระดับผู้บริหาร ผู้ใช้แรงงานร่วมกันดำเนินการจึงจะทำให้ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ

๒. เงิน (Money) เงินทุนเป็นปัจจัยในการดำเนินธุรกิจที่ต้องนำมาใช้ในการลงทุนเพื่อให้เกิดการประกอบธุรกิจโดยธุรกิจแต่ละประเภทใช้ปริมาณเงินทุนที่แตกต่างกัน ธุรกิจขนาดใหญ่ย่อมใช้เงินทุนสูงกว่าธุรกิจขนาดเล็ก ดังนั้นผู้ประกอบการจึงต้องมีการวางแผนในการใช้เงินทุนและการจัดหาเงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้การดำเนินธุรกิจไม่ประสบปัญหาด้านเงินทุน และก่อให้เกิดผลตอบแทนสูงสุดคุ้มกับเงินที่นำมาลงทุน

๓. วัสดุหรือวัตถุดิบ (Material) ในการผลิตสินค้าต้องอาศัยวัตถุดิบในการผลิตค่อนข้างมาก ผู้บริหารจึงต้องรู้จักการบริหารวัตถุดิบให้มีประสิทธิภาพ เพื่อให้ได้ต้นทุนด้านวัตถุดิบต่ำสุด อันจะส่งผลให้ธุรกิจมีผลกำไรสูงสุดตามมา

๔. วิธีปฏิบัติงาน (Method) เป็นวิธีการในการปฏิบัติงานในแต่ละขั้นตอนของการดำเนินธุรกิจ ซึ่งต้องมีการวางแผนและควบคุมเพื่อให้การปฏิบัติงานมีประสิทธิภาพ เกิดความคล่องตัวสอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอก กิจกรรมเป้าหมายในการจัดทำธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจ คือ ความต้องการให้ได้มาซึ่งผลกำไรมากที่สุด (Maximized Profits) ดังนั้น จะต้องมุ่งเน้นความสำคัญไปที่กลุ่มเป้าหมายว่าเป็นใคร การผลิตสินค้าที่จะทำให้ผู้บริโภคพอใจนั้นจะต้องคำนึงถึงว่าจะผลิตอย่างไร และต้องหาปัจจัยต่าง ๆ มาประกอบจึงจะทำการผลิตสินค้าหรือบริการได้



ทรัพยากรมนุษย์
Man



เงิน
Money



วัสดุหรือวัตถุดิบ
Material



วิธีปฏิบัติงาน
Method

รูปที่ ๑.๒ ๔ m

การดำเนินหน้าที่ภายในธุรกิจ เพื่อให้ทรัพยากรประสานกันอย่างมีประสิทธิภาพ จึงต้องแบ่งหน้าที่ต่าง ๆ ออกเป็น ๕ หน้าที่ ดังนี้

๑. หน้าที่เกี่ยวกับการผลิต (Production Functon)
๒. หน้าที่เกี่ยวกับการตลาด (Marketing Functon)
๓. หน้าที่เกี่ยวกับการเงิน (Financial Functon)
๔. หน้าที่เกี่ยวกับการบัญชี (Accounting Functon)
๕. หน้าที่เกี่ยวกับบุคลากร (Personal Functon)

๑.๓ การสร้างความสัมพันธ์ของกิจกรรมทางธุรกิจ

หน้าที่ของธุรกิจทุกหน้าที่จะต้องมีการทำกิจกรรมที่ประสานกัน เพื่อให้การปฏิบัติงานภายในธุรกิจมีประสิทธิภาพสูงสุด โดยมุ่งไปสู่เป้าหมายเดียวกัน ซึ่งหน้าที่ต่าง ๆ เหล่านี้จะประสานกันได้ต้องมีการจัดโครงสร้างองค์กรที่ชัดเจน พร้อมทั้งกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของตำแหน่งนั้น ๆ

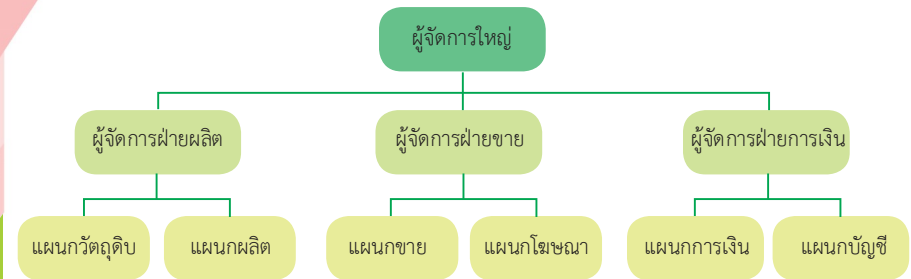
การจัดโครงสร้างขององค์กร (Organization Structure) หมายถึง รูปแบบของแผนงานภายในองค์กรที่มีการกำหนดขึ้นเป็นตำแหน่งต่าง ๆ พร้อมระบุหน้าที่ความรับผิดชอบของตำแหน่งนั้น ๆ ทำให้บุคคลผู้ดำรงตำแหน่งสามารถปฏิบัติงานได้ทั้งในหน้าที่ของตนและในหน้าที่ที่ต้องประสานกับฝ่ายอื่น ๆ เพื่อก่อให้เกิดความสัมพันธ์ภายในองค์กร โดยแต่ละฝ่ายมีหน้าที่ความรับผิดชอบเป็นไปตามระเบียบกฎเกณฑ์เดียวกันเพื่อให้งานบรรลุวัตถุประสงค์ของกิจการ

๑.๓.๑ โครงสร้างขององค์กรโดยทั่วไปประกอบด้วย

๑.	มีการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบที่ชัดเจนเพื่อมอบหมายให้บุคคลหรือกลุ่มบุคคลปฏิบัติงาน
๒.	มอบหมายงานที่กำหนดไว้ตามข้อ ๑ อาจจะเป็นรายบุคคลหรือกลุ่มบุคคล
๓.	กำหนดความรับผิดชอบของแต่ละหน้าที่ เพื่อให้ผู้ปฏิบัติรู้ขอบเขตของหน่วยงานที่ต้องปฏิบัติ
๔.	จัดให้มีเอกภาพในการบังคับบัญชา โดยการกำหนดอำนาจหน้าที่ให้กับกลุ่มผู้ปฏิบัติงานช่วยกันดูแล ปรึกษาหารือร่วมกัน เพื่อให้การดำเนินงานไปสู่เป้าหมายที่วางไว้

๑.๓.๒ โครงสร้างขององค์กรโดยทั่วไป มีอยู่ ๒ ลักษณะคือ

๑. โครงสร้างที่เป็นทางการ (Formal Organization Structure) มีการกำหนดรูปแบบการจัดกิจกรรมต่าง ๆ ที่ชัดเจน มีผู้รับผิดชอบในแต่ละกลุ่ม มีการปฏิบัติงานร่วมกันอย่างมีระเบียบแบบแผนและในองค์กรมักจะมีแผนภูมิโครงสร้างแสดงไว้ให้เห็น



รูปที่ ๑.๓ โครงสร้างองค์กรตามสายงานหลัก

๒. โครงสร้างที่ไม่เป็นทางการ (Informal Organization Structure) เป็นโครงสร้างที่ไม่มีรูปแบบที่ชัดเจน ไม่มีการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบ ไม่มีการกำหนดกฎระเบียบใด ๆ แต่ละบุคคลในองค์กรจะปฏิบัติงานโดยช่วยเหลือซึ่งกันและกัน โครงสร้างลักษณะนี้มักเกิดขึ้นในธุรกิจขนาดเล็กหรือธุรกิจภายในครอบครัว ใช้ความสัมพันธ์ส่วนตัวในการช่วยกันทำงาน แต่ในธุรกิจขนาดใหญ่ก็จะมีโครงสร้างที่ไม่เป็นทางการ เช่น พนักงานที่เรียนจบมาจากสถาบันเดียวกันทำงานอยู่ในบริษัทเดียวกัน ทำให้เกิดการรวมกลุ่ม ทำให้เกิดความสนิทสนมรักใคร่กันเมื่องานมีปัญหา ก็จะช่วยกันแก้ไข ร่วมกันสร้างสรรค์งานให้ไปสู่เป้าหมายได้

๑.๓.๓ ประโยชน์ของการจัดโครงสร้างภายในองค์กร

๑. ช่วยให้ผู้ปฏิบัติงานรู้จักขอบข่ายของหน้าที่ความรับผิดชอบที่ต้องปฏิบัติ
๒. เป็นเครื่องมือในการสั่งการและกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบให้กับบุคคลในองค์กร
๓. ก่อให้เกิดวิธีการที่จะปฏิบัติงานร่วมกัน
๔. เสริมสร้างขวัญและกำลังใจให้ผู้ปฏิบัติมีความกระตือรือร้นในการปฏิบัติงานไปสู่เป้าหมายความสัมพันธ์ภายในองค์กร (Organization Relationship)

ในองค์กรแต่ละองค์กรมีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบที่ชัดเจนหรือไม่มีการแบ่งหน้าที่ก็ตามแต่ทุกคนที่อยู่ในองค์กรต่างก็มีวัตถุประสงค์ในการปฏิบัติงานเหมือนกัน คือ ความสำเร็จขององค์กรความสำเร็จเกิดขึ้นได้นั้นทุกคน ทุกตำแหน่งหน้าที่จะต้องมีความสัมพันธ์กันเพื่อร่วมกันปฏิบัติงานให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด จากการกำหนดโครงสร้างขององค์กรพอจะแบ่งความสัมพันธ์ออกได้ดังนี้

๑. ความสัมพันธ์ที่เป็นทางการ (Formal Relationship) ความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นโดยตำแหน่งหน้าที่ เช่น พนักงานขายกับผู้อำนวยการฝ่ายการตลาด ในที่นี้พนักงานขายมีความสัมพันธ์ในบทบาทของผู้ได้บังคับบัญชา

๒. ความสัมพันธ์ที่ไม่เป็นทางการ (Informal Relationship) ความสัมพันธ์ส่วนตัวไม่เกี่ยวกับตำแหน่งงาน แต่ความสัมพันธ์ในลักษณะนี้ก็จะส่งผลต่อการปฏิบัติงาน เช่น ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาดกับพนักงานขายเป็นความสัมพันธ์ที่เป็นทางการ แต่ในขณะที่เดียวกันบุคคลทั้งสองอาจจบการศึกษามาจากสถาบันเดียวกัน นับถือเป็นรุ่นพี่รุ่นน้องกันนับเป็นความสัมพันธ์ที่ไม่เป็นทางการ

ดังนั้น ธุรกิจต่าง ๆ จึงมีความสัมพันธ์ทั้งสองลักษณะควบคู่กัน ก่อให้เกิดความร่วมมือกัน มีผลทำให้งานในธุรกิจนั้นมีความก้าวหน้า เจริญเติบโตและมีกำไรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากความสำเร็จของธุรกิจ

๑.๔ ความสำคัญ หน้าที่ ความรับผิดชอบและจุดมุ่งหมายของการดำเนินธุรกิจ

๑.๔.๑ ความสำคัญของธุรกิจ

๑. ธุรกิจช่วยให้เศรษฐกิจของชาติมีความเจริญก้าวหน้าและมั่นคง
๒. ธุรกิจทำให้ประชาชนมีมาตรฐานการดำรงชีวิตที่ดีขึ้น
๓. ธุรกิจทำให้รัฐมีรายได้เพิ่มขึ้น
๔. ธุรกิจช่วยแก้ปัญหาทางสังคม
๕. ธุรกิจทำให้เกิดความเจริญก้าวหน้าทางเทคโนโลยี



รูปที่ ๑.๔ ความเจริญทางธุรกิจทางเทคโนโลยี

๑.๔.๒ หน้าที่ของธุรกิจ

การประกอบธุรกิจนั้นผู้ประกอบการจะต้องทำหน้าที่ต่าง ๆ เพื่อให้ธุรกิจดำเนินไปได้ด้วยดี หน้าที่ต่าง ๆ ของธุรกิจมีดังนี้

๑. การผลิตสินค้า ธุรกิจอาจเลือกผลิตสินค้าหลายชนิด เช่น ผู้ผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป



รูปที่ ๑.๕ ผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป

(ที่มา : <https://qr.go.page.link/pWAbC>)

๒. การให้บริการ เป็นธุรกิจที่อำนวยความสะดวกให้แก่ธุรกิจและผู้บริโภค

๓. การจำแนกแจกจ่ายสินค้า ธุรกิจดำเนินการเกี่ยวกับการซื้อขาย

๔. การจัดซื้อ ธุรกิจจำเป็นต้องมีการจัดซื้อวัตถุดิบเพื่อการดำเนินการ

๕. การเก็บรักษาสินค้า ธุรกิจจะต้องเก็บรักษาวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูปเพื่อให้บริการให้แก่ลูกค้า

๖. การจัดจำหน่าย ธุรกิจมีหน้าที่จัดแสดงสินค้าเพื่ออำนวยความสะดวก



รูปที่ ๑.๖ ธุรกิจบริการร้านเสริมสวย

๗. การจัดทำบัญชี ธุรกิจมีหน้าที่จัดทำบัญชีเพื่อเสียภาษี

๘. การทำการโฆษณาสินค้า ธุรกิจมีหน้าที่โฆษณาและประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภคได้รู้จักสินค้า และเกิดการตัดสินใจซื้อในที่สุด

๑.๔.๓ ความรับผิดชอบของธุรกิจ

ธุรกิจมีฐานะเป็นหน่วยหนึ่งของสังคมจำเป็นต้องมีความรับผิดชอบต่อบุคคล หน่วยงาน ดังต่อไปนี้

๑. ความรับผิดชอบต่อเจ้าของกิจการ ดำเนินธุรกิจให้เกิดกำไรสูงสุด

๒. ความรับผิดชอบต่อลูกค้า การให้บริการลูกค้าให้ดีที่สุด

๓. ความรับผิดชอบต่อปฏิบัติตามกฎระเบียบของรัฐ

๔. ความรับผิดชอบต่อลูกค้า ในด้านสวัสดิการของลูกค้า

๕. ความรับผิดชอบต่อสังคม โดยให้สังคมได้รับประโยชน์ตามสมควร



รูปที่ ๑.๗ ธุรกิจที่มีความรับผิดชอบต่อสังคม

(ที่มา : <https://bank.kkpg.com/th/aboutus/corporate-social-responsibility>)

๑.๔.๔ จุดมุ่งหมายของการดำเนินธุรกิจ

จุดมุ่งหมายของการดำเนินธุรกิจ คือ ต้องการให้ได้กำไรมากที่สุด (Maximized Profit) ซึ่งต่างจากการดำเนินงานของหน่วยราชการและองค์กรกุศล ซึ่งมีจุดมุ่งหมายในการให้บริการแก่ประชาชนโดยไม่หวังผลตอบแทน

๑.๕ ประโยชน์ของธุรกิจในการดำเนินชีวิต

การดำเนินชีวิตในปัจจุบันที่อยู่ในยุคของโลกข้อมูลข่าวสาร ทำให้เกิดการเคลื่อนไหวทางด้านสังคม เศรษฐกิจและการเมืองที่รวดเร็ว มีการดำเนินการในรูปแบบที่ต้องอาศัยเครื่องมือในการศึกษาข้อมูลและข่าวสารเพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา มีคำกล่าวที่ว่า การนั่งหลังพิงพนักเก้าอี้จะทำให้เข้าไปเสียแล้วที่จะลุกขึ้นวิ่งให้ทันกับเหตุการณ์ของโลกที่เปลี่ยนแปลงไป แม้การยืนอยู่กับที่อย่างมั่นคงก็ยังเสี่ยงกับการที่ผู้อื่นจะก้าวล้ำหน้าไปได้เสมอ ดังนั้นประโยชน์ทางด้านวิชาการทางธุรกิจจึงสามารถนำมาใช้ในชีวิตประจำวันได้เสมอ

๑. ธุรกิจสอนให้มีการวางแผน ในการทำธุรกิจต้องมีการวางแผนทั้งในด้านการดำเนินการ และการลงทุน การมีวิสัยทัศน์ทางธุรกิจ เป็นต้น การดำเนินชีวิตก็เช่นกัน ชีวิตที่มีแบบแผน มีเป้าหมายและแนวทางไปสู่ความสำเร็จย่อมจะดีกว่า ชีวิตที่ปล่อยไปตามยถากรรม

๒. ธุรกิจจะสอนให้บุคคลมีความละเอียดรอบคอบและมีเหตุผลในการวางแผนชีวิต ดังเช่น ด้านการเงินและการทำบัญชีทางธุรกิจจะช่วยให้มองภาพความสมดุลผลของการลงทุน

๓. ธุรกิจทำให้บุคคลได้ใช้พลังในการดำเนินชีวิตอย่างมีคุณค่าและให้ได้ประโยชน์แก่ตนเองและผู้อื่น หรืออาจเรียกว่าเป็นกำไรแห่งชีวิตมากกว่าที่จะเป็นการสูญเสียหรือเสียประโยชน์ ซึ่งถ้าเกิดเหตุและผลจะนำมาสู่การวิเคราะห์เป็นข้อคิด และเป็นบทเรียนที่ได้เรียนรู้เพื่อป้องกันความผิดพลาดในอนาคตต่อไป

๔. ธุรกิจสร้างคุณค่าให้แก่บุคคล บุคคลที่มีอาชีพเป็นของตนเองย่อมจะเกิดความรู้สึกภาคภูมิใจในตนเอง รู้สึกว่าตนเองเป็นบุคคลที่มีคุณค่าแก่สังคมด้วย

๕. ธุรกิจสร้างสังคม ก่อให้เกิดการแบ่งปันทรัพยากร ทำให้เกิดความร่วมมือกันมีการพึ่งพาอาศัยกัน แต่อย่างไรก็ตาม แม้ว่าธุรกิจทำให้เกิดการพัฒนาที่มีความเจริญก้าวหน้า แต่ก็ไม่แพ้ด้วยการแข่งขันเพื่อให้สามารถได้ใช้ทรัพยากร โดยเฉพาะเมื่อทรัพยากรนั้นขาดแคลน แต่อย่างไรก็ตามมนุษย์ก็จะเรียนรู้ที่จะอยู่ร่วมกัน เนื่องจากมนุษย์ได้ชื่อว่าเป็นสัตว์สังคม ดังนั้น การสร้างสังคมให้อยู่ร่วมกันได้อย่างสันติสุขจึงเป็นเป้าหมายของชีวิตของทุกคน

๑.๖ รูปแบบของธุรกิจ

การประกอบธุรกิจในปัจจุบันมีอยู่หลายลักษณะทั้งธุรกิจขนาดเล็ก ธุรกิจขนาดกลาง และธุรกิจขนาดใหญ่ที่มีสาขาทั่วประเทศ เพื่อให้เกิดความสะดวกในการปฏิบัติตามกฎหมาย หรือกฎระเบียบข้อบังคับต่าง ๆ จึงมีการกำหนดรูปแบบธุรกิจออกเป็น ๖ รูปแบบ ดังนี้

๑.๖.๑ กิจการของคนเดียว (Sole or Single Proprietorship)

กิจการเจ้าของคนเดียว เป็นการประกอบธุรกิจที่บุคคลคนเดียวเป็นเจ้าของกิจการ และบริหารจัดการธุรกิจทุกอย่างด้วยตนเอง การประกอบธุรกิจในรูปแบบนี้จะใช้ต้นทุนต่ำ มีวิธีการดำเนินงานที่ง่าย ไม่ยุ่งยาก การบริหารจัดการต่าง ๆ มีความคล่องตัวสูง และเป็นธุรกิจที่สามารถพบเห็นในชีวิตประจำวันมากที่สุด เช่น หาบเร่ แผงลอย ร้านขายของชำ ร้านเสริมสวย ร้านขายเสื้อผ้า เป็นต้น



รูปที่ ๑.๘ ร้านขายของชำ

ข้อดีของกิจการเจ้าของคนเดียว

๑. เจ้าของกิจการมีอิสระ และความคล่องตัวในการบริหารหรือดำเนินการต่าง ๆ ได้เต็มที่
๒. การจัดตั้ง และการเลิกกิจการสามารถทำได้ง่ายและสะดวก
๓. ได้รับรายได้หรือกำไรในการประกอบการเพียงคนเดียว
๔. การเสียภาษี กฎหมายถือว่าเจ้าของกิจการและธุรกิจเป็นบุคคลคนเดียวกัน จึงเสียภาษีแบบภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา (เสียภาษีโดยถือเอารายได้เป็นเครื่องวัดตามความสามารถของบุคคล)
๕. สามารถรักษาความลับของกิจการได้ดี เพราะไม่มีข้อบังคับทางกฎหมายที่จะต้องเปิดเผยข้อมูลแก่บุคคลอื่น

ข้อเสียของกิจการเจ้าของคนเดียว

๑. อัตราความล้มเหลวมีสูง เนื่องจากเป็นกิจการที่การบริหารขึ้นอยู่กับเจ้าของกิจการเพียงผู้เดียว หากเจ้าของกิจการขาดความรู้ความสามารถในการบริหารก็จะทำให้ธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จ
๒. การจัดหาเงินทุนในการขยายกิจการค่อนข้างยาก เนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีอัตราความล้มเหลวสูงขาดความน่าเชื่อถือ และไม่สามารถขายหุ้นได้
๓. ต้องรับผิดชอบหนี้สินไม่จำกัด เนื่องจากกฎหมายถือว่าเจ้าของกิจการและธุรกิจเป็นบุคคลคนเดียว หากทรัพย์สินของกิจการไม่พอชำระหนี้ต้องนำทรัพย์สินส่วนตัวมาชำระหนี้ทั้งหมด
๔. อายุการค้าเนิ่นกิจการจะขึ้นอยู่กับเจ้าของกิจการ ถ้าเจ้าของกิจการตายหรือไม่มีความสามารถธุรกิจจะสิ้นสุดลงในเวลาอันรวดเร็ว
๕. สามารถรักษาความลับของกิจการได้ดี เพราะไม่มีข้อบังคับทางกฎหมายที่จะต้องเปิดเผยข้อมูลแก่บุคคลอื่น

๑.๖.๒ ห้างหุ้นส่วน (Partnership)

ห้างหุ้นส่วน เป็นรูปแบบของการประกอบธุรกิจที่มีบุคคลตั้งแต่ ๒ คนขึ้นไป และสามารถทำนิติกรรมตามกฎหมายได้ โดยการทำสัญญาด้วยวาจาหรือลายลักษณ์อักษรที่จะเข้าเป็นหุ้นส่วนกัน ซึ่งผู้เป็นหุ้นส่วนจะต้องลงทุนร่วมกันด้วยเงินหรือแรงงาน เพื่อวัตถุประสงค์ในการแบ่งกำไรที่จะได้รับจากการดำเนินกิจการร่วมกัน ห้างหุ้นส่วนแบ่งออกเป็น ๒ ประเภทคือ

๑. **ห้างหุ้นส่วนสามัญ (Ordinary Partnership)** เป็นรูปแบบที่ผู้เป็นหุ้นส่วนจะต้องรับผิดชอบในการชำระหนี้สินร่วมกันโดยไม่จำกัดจำนวน ห้างหุ้นส่วนสามัญจะจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลหรือไม่ก็ได้ โดยมีวัตถุประสงค์จะแบ่งกำไรและขาดทุนที่เกิดจากการประกอบธุรกิจนั้นในสัดส่วนเท่ากันตามจำนวนหุ้น ห้างหุ้นส่วนสามัญแบ่งออกเป็น ๒ ประเภทได้แก่



รูปที่ ๑.๙ ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล
(ที่มา : <http://www.kgs-steel.com/th/profile.html>)

(๑) ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล (จดทะเบียน) เป็นห้างหุ้นส่วนสามัญที่จดทะเบียนถูกต้องตามกฎหมาย หากมีการฟ้องร้องต้องฟ้องห้างหุ้นส่วน เมื่อทรัพย์สินของห้างหุ้นส่วนไม่พอชำระหนี้จึงจะฟ้องร้องจากหุ้นส่วนต่อไป

(๒) ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล (ไม่จดทะเบียน) เป็นห้างหุ้นส่วนที่ไม่ได้จดทะเบียนให้ถูกต้องตามกฎหมาย ผู้ที่เป็นหุ้นส่วนกับห้างหุ้นส่วนจะไม่แยกจากกัน เจ้าหนี้สามารถฟ้องร้องบุคคลใดก็ได้

๒. ห้างหุ้นส่วนจำกัด (จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล) (Limited Partnership) เป็นรูปแบบห้างหุ้นส่วนที่จะต้องจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล จึงมีผลทำให้กิจการนั้นเสมือนเป็นบุคคล และมีสิทธิดำเนินการต่าง ๆ ตามที่กฎหมายกำหนด ซึ่งผู้เป็นหุ้นส่วนแบ่งออกเป็น ๒ ประเภท ได้แก่

(๑) หุ้นส่วนประเภทจำกัดความรับผิดชอบ ผู้เป็นหุ้นส่วนจะมีคนเดียวหรือหลายคนก็ได้ ซึ่งรับผิดชอบเพียงจำนวนเงินหรือทรัพย์สินที่ตนรับว่าจะลงทุนในห้างหุ้นส่วนเท่านั้น

(๒) หุ้นส่วนประเภทไม่จำกัดความรับผิดชอบ ผู้เป็นหุ้นส่วนจะมีคนเดียวหรือหลายคนก็ได้ ซึ่งรับผิดชอบในบรรดาหนี้สินทั้งหมดของห้างหุ้นส่วนโดยไม่จำกัดจำนวน



รูปที่ ๑.๑๐ ห้างหุ้นส่วนจำกัด

////// ข้อดีของห้างหุ้นส่วน

๑. ถ้าหุ้นส่วนแต่ละคนมีความสามารถ ความชำนาญ และมีประสบการณ์ในแต่ละด้านจะทำให้การบริหารธุรกิจสำเร็จลุล่วงได้ดี
๒. การจัดหาเงินทุนทำได้ง่ายกว่ากิจการเจ้าของคนเดียว เพราะมีหุ้นส่วนหลายคน ธนาคารหรือสถาบันทางการเงินจึงให้กู้ยืมกว่า
๓. จัดตั้งได้ง่ายกว่าการจัดตั้งบริษัทจำกัด เพราะข้อจำกัดทางกฎหมายมีไม่มาก

////// ข้อเสียของห้างหุ้นส่วน

๑. ถ้าผู้ถือหุ้นส่วนบางคนที่ไม่สุจริตหรือทำการโดยประมาทเลินเล่อจะทำให้ผู้ถือหุ้นส่วนอื่นเสียหายไปด้วย
๒. มีความล่าช้าในการตัดสินใจและอาจเกิดความขัดแย้งกันได้ง่าย เนื่องจากมีผู้ถือหุ้นหลายคน
๓. มีหนี้สินไม่จำกัด หากไม่สามารถชำระหนี้ของกิจการได้หมด เจ้าหนี้สามารถเรียกร้องทรัพย์สินส่วนตัวของหุ้นส่วนแต่ละคนได้
๔. ถอนทุนคืนได้ยาก เพราะมีข้อจำกัดตามข้อตกลงในสัญญาและกฎหมาย

๑.๖.๓ บริษัทจำกัด (Corporation)

บริษัทจำกัด เป็นการประกอบการที่จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล จัดตั้งเพื่อวัตถุประสงค์ในการแสวงหากำไรจากกิจการ ซึ่งจะแบ่งทุนออกเป็นหุ้นที่มีมูลค่าหุ้นละเท่า ๆ กัน และมีผู้ถือหุ้นตั้งแต่ ๗ คนขึ้นไป แต่ไม่ถึง ๑๐๐ คน โดยผู้ถือหุ้นแต่ละคนจะมีความรับผิดชอบจำกัดเพียงไม่เกินจำนวนเงินที่ตนยังส่งไม่ครบมูลค่าหุ้นที่ถืออยู่ ในปัจจุบันประเทศไทยแบ่งบริษัทจำกัดออกเป็น ๒ ประเภท ได้แก่



รูปที่ ๑.๑๑ บริษัทจำกัด

๑. บริษัทเอกชนจำกัด เป็นบริษัทประเภทหนึ่งซึ่งจัดตั้งด้วยการแบ่งทุนเป็นหุ้นมีมูลค่าเท่า ๆ กัน โดยมีผู้ถือหุ้นไม่เกิน ๑๐๐ คน
๒. บริษัทมหาชนจำกัด เป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นเพื่อวัตถุประสงค์ในการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนซึ่งถือหุ้นตั้งแต่ ๑๐๐ คนขึ้นไป โดยผู้ถือหุ้นมีความรับผิดชอบจำกัดไม่เกินจำนวนเงินค่าหุ้นที่ต้องชำระ และบริษัทดังกล่าวได้ระบุมูลค่าประสมคณนั้นไว้ในหนังสือบริคณห์สนธิ



รูปที่ ๑.๑๒ บริษัทจำกัด (มหาชน)

พ.ร.บ.บริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ.๒๕๓๕ ได้กำหนดลักษณะโครงสร้างของบริษัทมหาชนจำกัดไว้พอสรุปได้ดังนี้

๑. จำนวนผู้ถือหุ้น มีผู้ถือหุ้นตั้งแต่ ๑๕ คน ขึ้นไป
๒. ทุนจดทะเบียน ไม่มีการกำหนดจำนวนทุนจดทะเบียนขั้นต่ำไว้
๓. มูลค่าหุ้นและการชำระเงินค่าหุ้น หุ้นของบริษัทมหาชนจำกัดแต่ละหุ้นจะต้องมีมูลค่าเท่ากันและต้องชำระค่าหุ้นครั้งเดียวเต็มมูลค่าหุ้น
๔. จำนวนกรรมการ ต้องมีจำนวนกรรมการของบริษัทไม่น้อยกว่า ๕ คน และกรรมการไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งต้องมีที่อยู่ในประเทศไทย

////// ข้อดีของบริษัทจำกัด

๑. การจัดการมีประสิทธิภาพ เนื่องจากบริษัทมักจะใช้ผู้บริหารมืออาชีพและมีระบบการทำงานที่ดีกว่าธุรกิจรูปแบบอื่น ๆ
๒. ผู้ถือหุ้นรับผิดชอบจำกัดเฉพาะค่าหุ้นที่ตนยังค้างจ่ายแก่บริษัทเท่านั้น ถ้าบริษัทมีหนี้สินใด ๆ ผู้ถือหุ้นไม่ต้องรับผิดชอบ
๓. โอน ขาย หรือขยายกิจการได้ง่าย เนื่องจากบริษัทจำกัดดูน่าเชื่อถือในกลุ่มของบุคคลและสถาบันทางการเงิน
๔. มีความมั่นคงถึงแม้จะมีการเปลี่ยนแปลงเจ้าของบริษัท เช่น ผู้ถือหุ้นเสียชีวิต ล้มละลายหรือศาลให้เป็นผู้ไร้ความสามารถกิจการไม่ต้องล้มเลิกไป

////// ข้อเสียของบริษัทจำกัด

๑. การจัดตั้งยุ่งยากและเสียค่าใช้จ่ายสูง เนื่องจากมีข้อจำกัดทางกฎหมายและหน่วยงานของรัฐดูแลอย่างเข้มงวด
๒. ไม่สามารถปกปิดความลับของกิจการได้ทั้งหมด เพราะต้องเปิดเผยข้อมูลแก่รัฐตามที่กฎหมายกำหนด
๓. ถ้าฝ่ายบริหารไม่ใช่ผู้ถือหุ้นอาจบริหารงานไม่รอบคอบทำให้ธุรกิจล้มเหลวได้
๔. ผู้ประกอบการต้องเสียภาษีซ้อน คือ ทั้งภาษีเงินได้นิติบุคคลและภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

๑.๖.๔ สหกรณ์ (Cooperative)

สหกรณ์เป็นรูปแบบธุรกิจอีกรูปแบบหนึ่ง ซึ่งมีคนบุคคลตั้งแต่ ๑๐ คนขึ้นไป ที่มีอาชีพความ ต้องการ ความสนใจที่คล้ายคลึงร่วมกันจัดตั้งขึ้น และจดทะเบียนถูกต้องตามพระราชบัญญัติสหกรณ์ที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน มีวัตถุประสงค์ เพื่อส่งเสริมอาชีพการครองชีพของสมาชิกและครอบครัวให้มีฐานะความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ซึ่งเป็นวิธีที่ให้ประโยชน์ทั้งต่อสมาชิกของสหกรณ์และต่อส่วนรวม



รูปที่ ๑.๑๓ สหกรณ์ออมทรัพย์นครนบุรี

ในปัจจุบันสหกรณ์สามารถแบ่งออกเป็น ๒ ประเภท (ตามพระราชบัญญัติสหกรณ์ พ.ศ.๒๕๑๑ มาตรา ๗) ได้แก่

๑. สหกรณ์จำกัด เป็นสหกรณ์ที่สมาชิกมีความรับผิดชอบจำกัดเพียงไม่เกินจำนวนค่าหุ้นที่ยังใช้ไม่ครบมูลค่าหุ้นที่ตนถือ
๒. สหกรณ์ไม่จำกัด เป็นสหกรณ์ที่สมาชิกทุกคนมีความรับผิดชอบร่วมกัน เพื่อหนี้ทั้งปวงของสหกรณ์ไม่จำกัด

////// ข้อดีของสหกรณ์

๑. กฎหมายให้การสนับสนุนช่วยเหลือ เช่น ได้รับการยกเว้นไม่ต้องเสียภาษีเงินได้สำหรับผู้บริโภค
๒. เป็นการรวมสมาชิกเพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกัน
๓. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของสหกรณ์ถูกกว่าธุรกิจประเภทอื่น
๔. ได้รับผลประโยชน์ทั่วถึงในหมู่สมาชิก เพราะถ้าใครทำธุรกิจกับสหกรณ์ได้มากก็จะได้รับประโยชน์สูงตามไปด้วย

////// ข้อเสียของสหกรณ์

๑. สมาชิกที่เป็นผู้ผลิตไม่สามารถตั้งราคาขายผลผลิตของตนเองได้ตามใจชอบ เพราะสหกรณ์จะเป็นผู้กำหนด
๒. หากสมาชิกไม่เข้าใจหลักและวิธีการของสหกรณ์ดีพอ สหกรณ์อาจไม่เจริญเท่าที่ควร
๓. สหกรณ์ขาดเครื่องจูงใจ คือ กำไรที่น้อยกว่าธุรกิจประเภทอื่น ๆ
๔. มีทุนจำกัด จึงมีผลต่อการบริหารจัดการ

๑.๖.๕ รัฐวิสาหกิจ (State Enterprise)

รัฐวิสาหกิจเป็นองค์กรของรัฐหรือหน่วยงานของรัฐบาลเป็นเจ้าของ รวมทั้งบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลที่ส่วนราชการหรือรัฐวิสาหกิจมีหุ้นเกินกว่าร้อยละ ๕๐ มีระบบการบริหารงานอยู่ระหว่างราชการและเอกชน โดยคำนึงถึงหลักสำคัญทางการบริหารให้เป็นไปตามขั้นตอน เพื่อป้องกันการทุจริต ตลอดจนความสงบสุขของประชาชนในประเทศเป็นหลักสำคัญ



รูปที่ ๑.๑๔ รัฐวิสาหกิจ

(ที่มา : https://www.matichon.co.th/news-monitor/news_643900)

วัตถุประสงค์ที่สำคัญในการจัดตั้งรัฐวิสาหกิจ มีดังนี้

๑. เพื่อความมั่นคงของประเทศ เพราะกิจการบางอย่างมีความจำเป็นที่ต้องใช้ในยามฉุกเฉิน เช่น การปิโตรเลียมแห่งประเทศไทย
๒. เพื่อประโยชน์ของสังคมในการให้บริการประชาชน

๔. เพื่อควบคุมสินค้าบางชนิดที่จะก่อให้เกิดผลเสียต่อสังคม เช่น โรงงานสุรา โรงงานยาสูบ เพื่อประชาสัมพันธ์และเผยแพร่ชื่อเสียงของประเทศให้เป็นที่รู้จักของชาวต่างประเทศพร้อมกับเชิญชวนมาให้ท่องเที่ยวในประเทศไทย เช่น การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย

๑. รัฐวิสาหกิจที่เป็นนิติบุคคล เป็นองค์กรและหน่วยงานที่จัดตั้งขึ้นมีฐานะเป็นนิติบุคคลตามกฎหมาย มีการดำเนินงานที่แยกออกจากผู้ถือหุ้นหรือเจ้าของกิจการโดยเฉพาะ เช่น การสื่อสารแห่งประเทศไทย การปิโตรเลียมแห่งประเทศไทย การรถไฟแห่งประเทศไทย องค์การสวนสัตว์ ธนาคารแห่งประเทศไทย บริษัทขนส่ง เป็นต้น

//////// ข้อดีของรัฐวิสาหกิจ

๑. ทำให้รัฐบาลมีรายได้มาพัฒนาประเทศมากขึ้น
๒. ประชาชนได้รับสวัสดิการ โดยเฉพาะสาธารณสุขโดยพื้นฐานในราคาที่ไม่แพง

ไม่มีการแข่งขันทางธุรกิจ จึงทำให้สินค้าและบริการบางประเภทไม่ได้รับการปรับปรุงให้มีคุณภาพดีขึ้น

ก่อนที่จะเรามาทำธุรกิจของเรา ให้อยู่ในระบบแฟรนไชส์นั้น ควรมาทำความเข้าใจก่อนว่า แฟรนไชส์นั้น หมายถึงอะไร ที่มาของคำว่า “แฟรนไชส์” (Franchise)

๑. มีรากศัพท์มาจากภาษาฝรั่งเศส คือ “Franchir” แปลว่า “สิทธิพิเศษ” “Franchise” แปลว่า สิทธิพิเศษที่บริษัทแม่มอบให้กับผู้ที่เข้าร่วมกิจการ โดยสิทธิพิเศษนี้จะครอบคลุมระบบเกือบทั้งหมด เพื่อให้ผู้ที่เข้าร่วมกิจการนั้นสามารถทำธุรกิจได้แม้จะไม่มีประสบการณ์เลย

๒. “แฟรนไชส์” หมายถึง กลยุทธ์ทางธุรกิจหรือตลาดในการกระจายสินค้าหรือบริการ
สู่ผู้บริโภคโดยหน่วยธุรกิจซึ่งประสบความสำเร็จ และต้องการขยายการจำหน่ายสินค้า หรือบริการของตน
(บริษัทแม่) โดยผ่านหน่วยค้าปลีก (บริษัทสมาชิก) ซึ่งเป็นผู้ประกอบการอิสระ และทั้งสองฝ่ายได้ทำสัญญา

คือ แฟรนไชส์ (Franchise) หมายถึง ระบบธุรกิจที่ประกอบไปด้วยลักษณะสำคัญ ๓ ประการ

๑. จะต้องเป็นเจ้าของสิทธิ์ (Franchisor) ถ่ายทอดวิทยาการการทำธุรกิจทุกอย่างให้แก่ผู้รับสิทธิ์
อย่างใกล้ชิด

๒. ผู้รับสิทธิ์ (Franchisee) จะต้องจ่ายค่าธรรมเนียมในการใช้ชื่อการค้าเป็นค่าธรรมเนียม
เริ่มแรก (Franchise Fee)

๓. ผู้รับสิทธิจะต้องจ่ายค่าตอบแทน (Royalty Fee) อย่างต่อเนื่องตามสัดส่วนของผลการดำเนินงาน อาจจะเรียกเก็บเป็นเปอร์เซ็นต์ต่อเดือนหรือต่อปีจากยอดขาย หรือบางทีก็อาจจะเก็บจากยอดขายซื้อสินค้า



เป็นระบบแฟรนไชส์ที่ให้สิทธิ เพื่อจัดจำหน่าย (ค้าส่ง) ผลิตภัณฑ์ของ Franchisor รวมถึงการให้สิทธิในการใช้เครื่องหมายทางการค้าของผู้ผลิต

๒. Business Format Franchise Retailer เป็นระบบแฟรนไชส์ที่ให้สิทธิเพื่อจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ โดยมีการถ่ายทอดในวิธีการดำเนินธุรกิจแบบร้านมาตรฐาน (ค้าปลีก)

๓. Conversion Franchise คือการนำธุรกิจที่มีอยู่แล้วมารวมตัวกัน เพื่อสร้างเครือข่ายซึ่งจะช่วยในการตลาดและให้ประโยชน์ร่วมกันในด้านการโฆษณาที่ทำให้เป็นที่รู้จักของผู้บริโภคเพิ่มขึ้น เช่น ธุรกิจโรงแรม ธุรกิจรถเช่า บริษัททัวร์ ฯลฯ

รูปที่ ๑.๑๕ ธุรกิจแฟรนไชส์ต่าง ๆ

(ที่มา : <https://www.prachachat.net/economy/news-36356>)

//// //// ข้อดีข้อเสียของการซื้อแฟรนไชส์

๑. สิทธิเกี่ยวกับการถ่ายทอดระบบงาน กรรมวิธีการผลิตต่าง ๆ โดยจะได้รับคู่มือการปฏิบัติงานเพื่อให้ได้มาตรฐานเดียวกัน ได้รับสิทธิและความช่วยเหลือในด้านต่าง ๆ ประโยชน์จากการจดทะเบียนการค้า ชื่อทางการค้า เครื่องหมายการค้า ความลับเกี่ยวกับกรรมวิธี และสูตรการผลิตต่าง ๆ ทางการค้า การขอเป็นสถานประกอบการทางการศึกษา แฟรนไชส์ซอร์จะเป็นผู้ขอให้กับแฟรนไชส์ซี ซึ่งสะดวกกว่าการเข้าไปขอเปิดโรงเรียนด้วยตัวเอง

๒. “แฟรนไชส์ซี” จะได้รับบริการฝึกอบรมการให้คำปรึกษา การสนับสนุนและช่วยแก้ไขปัญหาย่างเป็นระบบจากแฟรนไชส์ซอร์ตัวจริงเท่านั้น ที่จะทำให้อธุรกิจแฟรนไชส์เกิดขึ้นในไทยเพราะคนที่ไม่เคยทำธุรกิจมองว่า “แฟรนไชส์” ง่าย สะดวก และมีสูตรสำเร็จ แนวโน้มของธุรกิจแฟรนไชส์เริ่มเป็นที่นิยมในไทยเหมือนกับประเทศอื่น ๆ ไม่ว่าจะเป็นอเมริกา ออสเตรเลีย มาเลเซีย และสิงคโปร์

๓. ชื่อเสียง ภาพลักษณ์ แบนด์ ที่ดีและเป็นที่ยอมรับจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งตรงนี้จะต้องมีความชัดเจน เนื่องจากการสร้างชื่อเสียง ภาพลักษณ์ แบนด์ ไม่ได้สร้างโดยใช้เวลาแค่สองสามเดือน ดังนั้นถ้าแฟรนไชส์ซอร์ที่มีอายุการเปิดหรือประสบการณ์น้อย หมายความว่า ชื่อเสียงหรือแบรนด์ของเขายังไม่แข็งแรงพอต้องระวัง

๔. สะดวกในการจัดอุปกรณ์ เครื่องจักร วัสดุสิ้นเปลืองได้ง่าย และได้สิทธิซื้อในราคาที่ดีกว่า เนื่องจากร้านแฟรนไชส์ทุกร้านจะต้องมีการตกแต่งในคอนเซ็ปต์เดียวกัน แฟรนไชส์ซอร์จะเป็นผู้กำหนดว่า จะต้องใช้อุปกรณ์ เครื่องจักร หรือวัสดุสิ้นเปลืองแบบไหน ซึ่งแฟรนไชส์ซอร์สามารถซื้ออุปกรณ์ เครื่องจักร หรือวัสดุสิ้นเปลืองให้กับแฟรนไชส์ซีได้ในราคาที่ถูกลงกว่า การที่แฟรนไชส์ซีจะซื้อเพื่อไปเปิดสาขาของตัวเอง

๕. ได้รับผลทางด้านกิจกรรมทางการตลาด โดยแฟรนไชส์ซอร์ที่ดีจะต้องทำกิจกรรมการตลาดอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างแบรนด์และรักษาแบรนด์ พร้อมทั้งต้องช่วยในเรื่องของการเพิ่มยอดขายให้กับแฟรนไชส์ซีด้วย เพราะฉะนั้นหากแฟรนไชส์ซอร์ที่มีการส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่องทั้งการทำการตลาดทั้งฟรี และแอดเวอร์ไทซิงฟรี ระบบธุรกิจแฟรนไชส์จะเป็นระบบการดำเนินการที่ถูกลงกว่าการเริ่มต้นทำธุรกิจใหม่ด้วยตัวเอง

๖. การประกอบธุรกิจแฟรนไชส์เป็นการลงทุนที่มีความเสี่ยงต่ำ ทั้งจำนวนเงินที่จะลงทุน เนื่องจากแฟรนไชส์ซอร์จะต้องมีการกำหนดจำนวนที่แน่นอนให้กับแฟรนไชส์ซีแล้ว นอกจากนี้ยังไม่ต้องเสี่ยงกับปัญหาหลัก ๆ เนื่องจากเป็นระบบที่มีเทคนิค ระบบการทำงาน กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แน่นอนอยู่แล้ว รวมทั้งยังมีเรื่องของชื่อเสียงที่ยอมรับและเป็นที่ได้รับของลูกค้าอยู่แล้ว

//// //// ข้อเสียเปรียบของแฟรนไชส์

๑. ต้องสูญเสียอิสระภาพในการดำเนินธุรกิจ เพราะแนวคิดของการทำแฟรนไชส์ คือ การดำเนินธุรกิจตามวิธีที่ได้รับการพัฒนาจากแฟรนไชส์ซอร์การดำเนินธุรกิจตามรูปแบบที่กำหนดไว้เท่านั้น

๒. ด้วยเหตุที่แฟรนไชส์ซีเป็นเจ้าของกิจการและเป็นผู้รับผิดชอบโดยตรง การปฏิบัติงานและตัดสินใจหลาย ๆ เรื่อง จึงเป็นความรับผิดชอบอย่างเลี่ยงไม่ได้ ด้วยจุดนี้ที่ทำให้ผลเสียในด้านการสูญเสียการควบคุมโดยตรงเกิดขึ้นได้มาก หากระบบต่าง ๆ ของแฟรนไชส์ไม่ดีพอ หรือยากต่อการปฏิบัติ

๓. ค่าใช้จ่ายสูง แฟรนไชส์ซีจำเป็นต้องเสียค่าใช้จ่ายล่วงหน้าเพื่อการได้มาซื้อสิทธิในการประกอบกิจการ นอกจากนี้แฟรนไชส์ซียังมีค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เช่น เงินลงทุนเพื่อตกแต่งร้านค้าและค่าธรรมเนียมที่ต้องจ่ายเป็นประจำสำหรับบริการสนับสนุนที่ได้รับจากแฟรนไชส์ซอร์

ประโยชน์ของแฟรนไชส์

๑. การอาศัยชื่อ/ตราผลิตภัณฑ์
๒. การอาศัยความเชี่ยวชาญทางการตลาด
๓. การฝึกอบรมและสนับสนุนด้านการจัดการ
๔. คุณภาพผลิตภัณฑ์ที่เป็นมาตรฐาน
๕. ผลิตภัณฑ์และรูปแบบทางธุรกิจได้รับการพิสูจน์แล้ว
๖. การสนับสนุนทางการเงิน
๗. การคุ้มครองอาณาเขตดำเนินการ

การเลือกธุรกิจแฟรนไชส์

๑. ศึกษาข้อมูลให้ชัดเจนว่าบริษัทประกอบธุรกิจประเภทใด ใครเป็นกลุ่มเป้าหมายของธุรกิจ ท้องที่ที่เราจะเปิดร้านนั้น ธุรกิจนี้คุ้มตัวหรือยัง และธุรกิจนี้เหมาะสมกับ “เรา” หรือไม่

๒. บริษัทมีการขยายตัวและการบริหารงานอย่างไร ก่อตั้งมานานแค่ไหน สินค้ามีคุณภาพ และเป็นที่ต้องการของตลาดหรือไม่ ผลงานและการเงินของบริษัทเป็นอย่างไร มีระบบการบริหารงานและเป้าหมายในการพัฒนาธุรกิจอย่างไร ทีมผู้บริหารเก่งและมีประสบการณ์แค่ไหน

๓. สมาชิกในเครือแฟรนไชส์มีความก้าวหน้าอย่างไร ควรระวังความคิดเห็นของสมาชิกในเครือแฟรนไชส์หลาย ๆ ราย เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการประเมินธุรกิจและการตัดสินใจของตนเอง

๔. ความช่วยเหลือที่ได้รับจากบริษัทโดยเฉพาะในด้านบริหารและการดำเนินกิจการ ตลอดจนการขึ้นและเป็นที่ปรึกษาของสมาชิกใหม่ รวมถึงการช่วยสมาชิกในการขยายกิจการ

๕. ค่าใช้จ่ายที่บริษัทเรียกเก็บจากแฟรนไชส์ซี ระหว่างการเข้าร่วมแฟรนไชส์สมเหตุสมผลหรือไม่

๖. เนื้อหาของสัญญาและเงื่อนไขในการร่วมมือกัน ผู้ที่จะลงทุนในธุรกิจแฟรนไชส์ควรทำความเข้าใจต่อเงื่อนไขที่บริษัทแม่เสนอมา โดยศึกษาเนื้อหาของสัญญาว่ามีอะไรบ้าง รายละเอียดเป็นอย่างไร ต้องอ่านและทำความเข้าใจให้ชัดเจนทุกข้อ ซึ่งรายละเอียดแห่งความร่วมมือทุกประการ ควรระบุเป็นลายลักษณ์อักษรไว้ในหนังสือสัญญา

การสร้างแฟรนไชส์ให้สำเร็จในธุรกิจแฟรนไชส์

ในระบบธุรกิจแฟรนไชส์จะประกอบด้วยวิธีการหลาย ๆ ด้าน และไม่สามารถที่จะเน้นงานด้านใดด้านหนึ่งเท่านั้น การสร้างองค์ประกอบรวมในการทำธุรกิจที่ดี แกนหลักของระบบงานเป็นตัวนำสามารถจะสร้างพื้นฐานการบริหารที่ดีขึ้นได้ หลักการต่าง ๆ ในรายละเอียดในแต่ละส่วนสามารถที่จะยึดเป็นหลักการดำเนินการดังนี้

๑. สร้างระบบการบริหารงานหลายแบบ ในการวางระบบงานสาขาหรืออาจจะเป็นสาขาของบริษัทเองโดยตรง หรือระบบ franchise รวมถึงร่วมลงทุน joint venture ก็ตามควรจะมีวิธีการบริหารหลายรูปแบบ โดยไม่จำกัดการขยายงานในแบบเดียวกันไป เพราะในแต่ละวิธีก็จะมีข้อดี ข้อเสียแตกต่างกัน การวางแผนงานในหลายรูปแบบจะได้ช่วยนำข้อดี ข้อเสียมาปรับปรุงระบบโดยรวมทั้งหมดได้ดียิ่งขึ้น

๒. สร้างตัวอย่างสาขาให้เด่น ควรมีสาขาตัวอย่างที่ดีพร้อมให้การบริหารงานทั้งระบบ และมีความเด่นด้านการตลาดเพื่อเป็นแบบที่สมบูรณ์ที่สุด

๓. เน้นระบบ MIS ให้รัดกุม วางทีมงานรับผิดชอบเฉพาะและพัฒนาข้อมูลการวิเคราะห์อย่างต่อเนื่อง

๔. สร้างระบบการอบรมให้เป็นมาตรฐาน เพื่อช่วยพัฒนาบุคลากรและควบคุมมาตรฐานของธุรกิจได้ในระยะยาว

๕. คัดเลือกแฟรนไชส์ซีที่ช่วยให้ธุรกิจเติบโตได้จริง ไม่เน้นในการระดมทุนแต่สนับสนุนบุคคลที่จะขยายสาขาที่รักงานที่จะลงทุนจริงจัง

๖. การจัดการอุปกรณ์ในการทำงาน ต้องให้ได้มาตรฐานและมีการบำรุงรักษาตลอด

๗. การวางแผนองค์การบริหารให้สามารถมีตำแหน่งที่เติบโตได้ในองค์กร และรองรับกับงานที่ขยายตัวรวดเร็วได้ดี

๘. การวางแผนงานโฆษณาการประชาสัมพันธ์ จำเป็นต้องลงรายละเอียดในแผนงานอย่างชัดเจน

๙. สร้างมาตรฐานการวัดคุณภาพของงานทุกขั้นตอน เพื่อง่ายต่อการตรวจสอบและการปฏิบัติ

๑๐. ลิขสิทธิ์ จดลิขสิทธิ์ในทุก ๆ ด้านให้ครอบคลุมมากที่สุด

๑๑. สำรองกลุ่มลูกค้าประชากร การขยายสาขาจะต้องมีการสำรองกลุ่มลูกค้าหรือประชากรทั้งในส่วนพฤติกรรมการใช้จ่าย เส้นทางคมนาคมพื้นที่รอบข้างอย่างละเอียดเพื่อลดความเสี่ยงในการลงทุน

๑๒. ทีมงาน จัดทีมงานให้เพียงพอต่อความรับผิดชอบงานสาขาและร้านค้า franchise เพื่อสร้างความสะดวกในการทำธุรกิจจริง ๆ ให้แก่ผู้ลงทุน

๑๓. เชื้อมั่นในสินค้า บริการ และระบบงาน ผู้บริหารต้องมีความเชื่อมั่นและไม่ควรเปลี่ยนแปลงระบบงานต่าง ๆ ง่ายเกินไป เพราะจะทำให้เกิดความสับสนในการบริหารสาขาได้

๑๔. สร้างทีมงานเพื่อพัฒนาสินค้า บริการ มีการกำหนดขอบเขตงานให้เกิดความแตกต่าง และสนองความต้องการของลูกค้าได้ตลอดเวลา

๑๕. เงินทุนสำรอง หาเงินลงทุนสำรองในกรณีฉุกเฉิน การลงทุนเพิ่มการขยายงาน การใช้จ่ายที่ไม่คาดคิด เช่น กรณีกฎหมาย ภาษี ฯลฯ

๑๖. การควบคุมระบบงาน การวางแผนระบบส่วนบัญชี การเงิน จัดซื้อบุคคล ต้องมีการควบคุมอย่างใกล้ชิด เพราะหน่วยงานเหล่านี้ จะเป็นตัวเสริมธุรกิจให้เดินหน้าอย่างต่อเนื่องได้

กิจกรรม

หน่วยการเรียนรู้ที่ ๑

ธุรกิจน่ารู้



งานกลุ่มพัฒนากระบวนการทำงานกลุ่ม พัฒนากระบวนการคิด

ให้นักเรียนแบ่งกลุ่มออกเป็น ๕ กลุ่ม จับฉลากหัวข้อและให้แต่ละกลุ่มศึกษาค้นคว้าในหัวข้อที่ได้รับมอบหมาย ตามหัวข้อดังต่อไปนี้

๑. ความหมายและองค์ประกอบของกิจการทางธุรกิจ
๒. การสร้างความสัมพันธ์ของกิจการทางธุรกิจ
๓. ความสำคัญ หน้าที่ ความรับผิดชอบ และจุดมุ่งหมายของการดำเนินธุรกิจ
๔. ประโยชน์ของธุรกิจในการดำเนินชีวิต
๕. รูปแบบธุรกิจ

คำถาม

หน่วยการเรียนรู้ที่ ๑

ธุรกิจน่ารู้



๑. ธุรกิจหมายถึงอะไร
๒. องค์ประกอบของกิจการทางธุรกิจมีกี่องค์ประกอบอะไรบ้าง
๓. โครงสร้างขององค์กรโดยทั่วไปมีลักษณะอะไรบ้าง
๔. จงบอกประโยชน์ของการจัดโครงสร้างภายในองค์กร
๕. ให้นักเรียนบอกความสำคัญของการดำเนินธุรกิจว่ามีอะไรบ้าง
๖. จงบอกประโยชน์ของธุรกิจของการดำเนินธุรกิจ
๗. กิจการของคนเดียวคืออะไร มีข้อดี ข้อเสียอะไรบ้าง
๘. ห้างหุ้นส่วน คืออะไร มีข้อดี ข้อเสียอะไรบ้าง
๙. สหกรณ์คืออะไร มีข้อดี ข้อเสียอะไรบ้าง
๑๐. ธุรกิจแฟรนไชส์ (Franchise) คืออะไร มีข้อดี ข้อเสียอะไรบ้าง

แบบทดสอบประเมินตนเอง



ให้นักเรียนสแกน QR Code
เพื่อทำแบบทดสอบประเมินตนเอง
หน่วยการเรียนรู้ที่ ๑