

เอกสารประกอบการเรียน วิชาการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม รหัสวิชา 2202 - 2003

ตรงตามจุดประสงค์รายวิชา สมรรถนะรายวิชา และคำอธิบายรายวิชาของหลักสูตร
ประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2556



เรียบเรียงโดย
เครือฟ้า อุตธิยา

คำนำ

เอกสารประกอบการเรียน วิชาการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม รหัสวิชา 2202-2003 เล่มนี้ เรียบเรียงขึ้นตรงตามจุดประสงค์รายวิชา สมรรถนะรายวิชา และคำอธิบายรายวิชา หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2556 ของสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา เพื่อใช้ประกอบการเรียนของนักศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ สาขาวิชาการตลาด

ในการจัดทำเอกสารประกอบการเรียนรายวิชานี้ ได้จากการค้นคว้าเนื้อหา รวบรวมจากตำราที่เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจหลายเล่ม ประกอบกับประสบการณ์การสอนนักเรียน มากกว่า 13 ปี ตลอดจนมีส่วนร่วมในการเป็นครูที่ปรึกษาศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจของวิทยาลัยอาชีวศึกษาเชียงราย จึงได้เอกสารประกอบการเรียนที่มีเนื้อหาละเอียด ครบถ้วน สมบูรณ์ ตรงตามจุดประสงค์ และสมรรถนะรายวิชาการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม ซึ่งได้แบ่งเนื้อหาออกเป็น 10 หน่วยการเรียนรู้ ในทุกหน่วยการเรียนรู้มุ่งเน้นให้สัมพันธ์กับจุดประสงค์เชิงพฤติกรรม หลักการเรียนรู้ตามสภาพจริง และมีการประเมินผลตามสภาพจริง เนื้อหาชัดเจนง่ายต่อการเรียนรู้ และทันสมัย มีแบบฝึกหัดท้ายหน่วยการเรียนรู้ แบบทดสอบก่อนเรียน และหลังเรียน เพื่อให้นักเรียนทบทวนความรู้ ประเมินความรู้ความเข้าใจของตนเองได้ตลอดเวลา

ขอขอบพระคุณ บุพการี ครู อาจารย์ ขอขอบคุณผู้อำนวยการปรีวิชญ์ ไชยประเสริฐ ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาเชียงราย และผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องที่ให้คำแนะนำ ช่วยเหลือ ให้การจัดทำเอกสารประกอบการเรียนเล่มนี้เสร็จสิ้น หวังเป็นอย่างยิ่งว่าเนื้อหาสาระของเอกสารประกอบการเรียนเล่มนี้จะเป็นแนวทางให้ผู้เรียนเพิ่มความรู้ เพิ่มทักษะ สำหรับการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม และเป็นประโยชน์ต่อครูผู้สอนรวมทั้งผู้สนใจทั่วไป ที่จะนำความรู้ไปใช้ในการประกอบอาชีพต่อไป

นางสาวเครือฟ้า อุทธิยา
ตำแหน่ง ครู วิทยฐานะ ชำนาญการ
วิทยาลัยอาชีวศึกษาเชียงราย

สารบัญ

คำนำ.....	ก
สารบัญ.....	ข
สารบัญตาราง.....	ค
แนะนำการใช้เอกสารประกอบการเรียน	ง
รายละเอียดของหลักสูตรรายวิชา.....	จ
โครงการสอน.....	ฉ
การวิเคราะห์หลักสูตรรายวิชา.....	ฉ
หน่วยที่ 2 ประเภทและรูปแบบของธุรกิจขนาดย่อม.....	1
แบบทดสอบก่อนเรียน	2
ประเภทของธุรกิจขนาดย่อม.....	6
รูปแบบของธุรกิจขนาดย่อม.....	11
ธุรกิจขนาดย่อมที่ผู้ประกอบการใหม่นิยมในปัจจุบัน.....	16
แบบฝึกหัดท้ายหน่วย	20
ใบงานที่ 2.1	23
ใบงานที่ 2.2	24
ใบงานที่ 2.3	25
แบบทดสอบหลังเรียน.....	26
เฉลยแบบทดสอบก่อนเรียนหน่วยที่ 2	31
เฉลยแบบทดสอบหลังเรียนหน่วยที่ 2	31
บรรณานุกรม.....	32

สารบัญตาราง

ตารางที่ 2.1 ข้อดีและข้อเสียของกิจการเจ้าของคนเดียว	12
ตารางที่ 2.2 ข้อดีและข้อเสียของห้างหุ้นส่วนสามัญไม่จดทะเบียน	13
ตารางที่ 2.3 ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล	14
ตารางที่ 2.4 ห้างหุ้นส่วนจำกัด.....	15
ตารางที่ 2.5 บริษัทจำกัด	15
ตารางที่ 2.6 สรุปสาระสำคัญรูปแบบธุรกิจขนาดย่อม.....	18

แนะนำการใช้เอกสารประกอบการเรียน

ให้ผู้เรียนได้ใช้ศึกษาค้นคว้าเป็นการล่วงหน้า และครูผู้สอนใช้ประกอบการสอนในขณะที่ทำการเรียนการสอน ซึ่งผู้เรียนจะต้องทำแบบฝึกหัดและแบบทดสอบ เพื่อประเมินความก้าวหน้าของผู้เรียน

เอกสารประกอบการเรียนเล่มนี้ ใช้หลักสูตรประกาศนียบัตรวิชาชีพ พุทธศักราช 2556 โดยยึดคำอธิบายรายวิชาและสมรรถนะรายวิชา มาใช้ในการกำหนดหัวข้อที่จะเรียน วิชาการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม ใช้เวลาเรียน 1 ภาคเรียน เรียนสัปดาห์ละ 4 ชั่วโมง รวมเวลาเรียนทั้งสิ้น 18 สัปดาห์ รวมชั่วโมงเรียน 72 ชั่วโมง เนื้อหารายละเอียดของรายวิชาประกอบด้วยทฤษฎีและปฏิบัติ จำนวน 10 หน่วย ดังนี้

- หน่วยที่ 1 หลักการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม
- หน่วยที่ 2 ประเภทและรูปแบบของธุรกิจขนาดย่อม
- หน่วยที่ 3 การเป็นผู้ประกอบการ
- หน่วยที่ 4 การเริ่มต้นธุรกิจขนาดย่อม
- หน่วยที่ 5 การขออนุญาตประกอบกิจการและขั้นตอนการจดทะเบียน
- หน่วยที่ 6 กฎหมายและองค์กรที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม
- หน่วยที่ 7 ทำเลที่ตั้ง
- หน่วยที่ 8 แหล่งเงินทุน
- หน่วยที่ 9 การตลาดสำหรับธุรกิจขนาดย่อม
- หน่วยที่ 10 แผนธุรกิจ

การประเมินผล มีการทดสอบทั้งทฤษฎีและปฏิบัติ เพื่อประเมินผลความรู้ว่าผู้เรียนมีความรู้เรื่อง การดำเนินธุรกิจขนาดย่อม ในด้านทักษะนั้นเป็นหน้าที่ของผู้เรียนต้องฝึกฝนด้วยตนเอง ความรู้ที่ได้รวบรวมไว้ในเอกสารประกอบการเรียนเล่มนี้ตรงตามหลักสูตร ได้กำหนดไว้อย่างครบถ้วน เอกสารเฉลย แบบฝึกหัดและแบบทดสอบจะอยู่ที่ครูผู้สอน ใช้เฉลยเพื่อทำการประเมินผู้เรียน เพื่อให้ผู้เรียนทราบถึงผลการประเมินความรู้ของตนเอง

รายละเอียดของหลักสูตรรายวิชา

ชื่อวิชา การดำเนินธุรกิจขนาดย่อม
ระดับชั้น ปวช.
หน่วยกิต (2-2-3)

รหัสวิชา 2202-2003
สาขาวิชาการตลาด
ชั่วโมงรวม 72 ชั่วโมง

จุดประสงค์รายวิชา เพื่อให้

- เข้าใจหลักการและกระบวนการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม
- มีทักษะในการเขียนแผนธุรกิจสำหรับธุรกิจขนาดย่อม
- มีเจตคติและกิจนิสัยที่ดีในการทำงานด้วยความรับผิดชอบ ความอดทนอดกลั้น ความเชื่อมั่นในตนเอง ความละเอียดรอบคอบ และความคิดสร้างสรรค์

สมรรถนะรายวิชา

- แสดงความรู้เกี่ยวกับหลักการดำเนินธุรกิจขนาดย่อมและกระบวนการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม
- แสดงความรู้เกี่ยวกับกฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม
- แสดงความรู้เกี่ยวกับการตลาดและแผนธุรกิจสำหรับธุรกิจขนาดย่อม
- เลือกทำเลที่ตั้ง และแหล่งเงินทุนสำหรับธุรกิจขนาดย่อมตามหลักการ
- เขียนแผนธุรกิจสำหรับธุรกิจขนาดย่อมตามหลักการ

คำอธิบายรายวิชา

ศึกษาและปฏิบัติเกี่ยวกับหลักการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม ประเภทและรูปแบบของธุรกิจขนาดย่อม การเป็นผู้ประกอบการ การเริ่มต้นธุรกิจขนาดย่อม การจดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจ กฎหมายและองค์การที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม ทำเลที่ตั้ง แหล่งเงินทุน การตลาดสำหรับธุรกิจขนาดย่อมและแผนธุรกิจ

โครงการสอน

ชื่อวิชา การดำเนินธุรกิจขนาดย่อม
ระดับชั้น ปวช.
หน่วยกิต (2-2-3)

รหัสวิชา 2202-2003
สาขาวิชาการตลาด
ชั่วโมงรวม 72 ชั่วโมง

หน่วยที่	ชื่อหน่วย/รายการสอน	สัปดาห์ ที่	ชั่วโมง	สมรรถนะ รายวิชาที่
1	หลักการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม 1.1 ความหมายของธุรกิจขนาดย่อม 1.2 ความสำคัญของธุรกิจขนาดย่อม 1.3 การกำหนดขนาดของธุรกิจ 1.4 แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงที่มีผลต่อ รูปแบบธุรกิจในอนาคตของประเทศไทย	1	1-4	1
2	ประเภทและรูปแบบของธุรกิจขนาดย่อม 2.1 ประเภทของธุรกิจขนาดย่อม 2.1.1 ธุรกิจการผลิต 2.1.2 ธุรกิจบริการ 2.1.3 ธุรกิจการค้าส่ง 2.1.4 ธุรกิจการค้าปลีก 2.2 รูปแบบของธุรกิจขนาดย่อม 2.2.1 กิจการเจ้าของคนเดียว 2.2.2 ห้างหุ้นส่วน 2.2.3 บริษัทจำกัด 2.3 ธุรกิจขนาดย่อมที่ผู้ประกอบการใหม่นิยม ในปัจจุบัน 2.3.1 ธุรกิจค้าปลีกค้าส่ง 2.3.2 ธุรกิจแฟรนไชส์ 2.3.3 ธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์ 2.3.4 ธุรกิจบริหารสินทรัพย์ 2.3.5 ธุรกิจร้านอาหาร 2.3.6 ธุรกิจเพื่อสุขภาพ	2,3	5-12	1

3	การเป็นผู้ประกอบการ 3.1 คุณสมบัติของผู้ประกอบการที่ดี 3.2 การเป็นลูกจ้าง 3.3 การเป็นผู้ประกอบการ 3.4 การทำธุรกิจเสริมควบคู่กับงานประจำ	4	13-16	1
4	การเริ่มต้นธุรกิจขนาดย่อม 4.1 ขั้นตอนการค้นหาข้อมูล 4.2 ขั้นตอนการตัดสินใจ 4.3 ขั้นตอนการปฏิบัติการ	5	17-20	1
5	การขออนุญาตประกอบกิจการและขั้นตอนการจดทะเบียน 5.1 การจดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจ 5.1.1 การจดทะเบียนพาณิชย์ 5.1.2 การจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ 5.1.3 การจดทะเบียนห้างหุ้นส่วน 5.1.4 การจดทะเบียนบริษัท 5.2 การคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา 5.2.1 เครื่องหมายการค้า 5.2.2 สิทธิบัตรการประดิษฐ์ 5.2.3 อนุสิทธิบัตร 5.2.4 สิทธิบัตรออกแบบผลิตภัณฑ์ 5.3 การขออนุญาตจัดตั้งโรงงาน 5.4 การนำเข้าและส่งออก 5.4.1 บัตรประจำตัวผู้ส่งออก-นำเข้าสินค้า 5.4.2 บัตรผ่านศุลกากร 5.4.3 การผ่านพิธีการศุลกากร	6,7	21-28	2
6	กฎหมายและองค์กรที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม 6.1 กฎหมาย 6.1.1 ภาษี	8	29-32	2

	6.1.2 ข้อกำหนดอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจ 6.2 องค์กรที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม			
สอบกลางภาค		9	33-36	
7	ทำเลที่ตั้ง 7.1 ปัจจัยสำคัญในการพิจารณาเลือกทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม 7.2 ปัจจัยการเลือกทำเลที่ตั้งกับประเภทของธุรกิจ 7.2.1 ทำเลที่ตั้งของธุรกิจค้าปลีก 7.2.2 ทำเลที่ตั้งของธุรกิจค้าส่ง 7.2.3 ทำเลที่ตั้งของธุรกิจการผลิต 7.2.4 ทำเลที่ตั้งของธุรกิจบริการ 7.3 ชนิดของทำเลที่ตั้ง	10-11	37-44	4
8	แหล่งเงินทุน 8.1 แหล่งเงินทุน 8.1.1 วิธีระดมทุน 8.1.2 เงินกู้ 8.2 สินเชื่อเพื่อการดำเนินธุรกิจขนาดย่อม	12-13	45-52	4
9	การตลาดสำหรับธุรกิจขนาดย่อม 9.1 การวิเคราะห์และการวางแผนการตลาด 9.2 กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ 9.3 กลยุทธ์การตั้งราคา 9.4 กลยุทธ์การจัดจำหน่าย 9.5 กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด	14-15	53-56	3
10	แผนธุรกิจ 10.1 ประโยชน์ของการจัดทำแผนธุรกิจ 10.2 การเขียนแผนธุรกิจ 10.3 องค์ประกอบของแผนธุรกิจ	15-17	57-68	3,5
	สอบปลายภาค	18	69-72	

หน่วยที่ 2 ประเภทและรูปแบบของธุรกิจขนาดย่อม

สาระการเรียนรู้

1. ประเภทของธุรกิจขนาดย่อม
2. รูปแบบของธุรกิจขนาดย่อม
3. ธุรกิจขนาดย่อมที่ผู้ประกอบการใหม่นิยมในปัจจุบัน

จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

1. บอกประเภทของธุรกิจขนาดย่อม พร้อมยกตัวอย่างประกอบได้
2. อธิบายรูปแบบของธุรกิจขนาดย่อมได้
3. บอกรูปแบบของธุรกิจขนาดย่อมที่ผู้ประกอบการใหม่นิยมในปัจจุบัน

สมรรถนะประจำหน่วย

แสดงความรู้เกี่ยวกับประเภทของธุรกิจขนาดย่อม รูปแบบของธุรกิจขนาดย่อม รูปแบบของธุรกิจขนาดย่อมที่ผู้ประกอบการใหม่นิยมในปัจจุบัน

แบบทดสอบก่อนเรียน

จงเลือกคำตอบที่ถูกต้องเพียงข้อเดียว

จุดประสงค์เชิงพฤติกรรมที่ 1 อธิบายประเภทของธุรกิจขนาดย่อม พร้อมยกตัวอย่างประกอบได้

1. ข้อใดอธิบายเกี่ยวกับประเภทของธุรกิจขนาดย่อมได้

- ก. ธุรกิจขนาดย่อมมี 3 ประเภท ธุรกิจการผลิต ธุรกิจบริการ และธุรกิจการค้าส่ง
- ข. ธุรกิจขนาดย่อมมี 4 ประเภท ธุรกิจการผลิต ธุรกิจบริการ ธุรกิจการค้าส่ง และธุรกิจการค้าปลีก
- ค. ธุรกิจขนาดย่อมมี 2 ประเภท ธุรกิจการผลิตและธุรกิจบริการ
- ง. ธุรกิจขนาดย่อมมี 4 ประเภท ธุรกิจการผลิต ธุรกิจบริการ ธุรกิจขนส่ง และธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์
- จ. ธุรกิจขนาดย่อมมี 5 ประเภทคือ ธุรกิจการผลิต ธุรกิจบริการ ธุรกิจการค้า ธุรกิจการค้าปลีก และธุรกิจขายตรง

2. การแปรสภาพปัจจัยการผลิตโดยอาศัยกระบวนการในการแปลสภาพวัตถุดิบ ให้เป็นสินค้าหรือบริการ หมายถึง ธุรกิจประเภทใด

- ก. ธุรกิจขนส่ง (Transporting)
- ข. ธุรกิจค้าปลีก (retailing)
- ค. ธุรกิจค้าส่ง (Wholesaling)
- ง. ธุรกิจการผลิต (Manufacture)
- จ. ธุรกิจบริการ (Service)

3. ธุรกิจที่ใช้พนักงานบริการตอบสนองความต้องการของลูกค้าหมายถึงธุรกิจประเภทใด

- ก. บริการ หมายถึง ธุรกิจประเภทใด
- ข. ธุรกิจขนส่ง (Transporting)
- ค. ธุรกิจค้าปลีก (retailing)
- ง. ธุรกิจค้าส่ง (Wholesaling)
- จ. ธุรกิจการผลิต (Manufacture)
- ฉ. ธุรกิจบริการ (Service)

4. ธุรกิจที่ซื้อผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตแล้วจำหน่ายต่อให้พ่อค้าปลีกเพื่อทำการขายให้กับผู้บริโภค หมายถึง ธุรกิจประเภทใด

- ก. ธุรกิจขนส่ง (Transporting)
- ข. ธุรกิจค้าปลีก (retailing)
- ค. ธุรกิจค้าส่ง (Wholesaling)
- ง. ธุรกิจการผลิต (Manufacture)
- จ. ธุรกิจบริการ (Service)

5. ธุรกิจที่ขายสินค้าหรือบริการให้ผู้บริโภคคนสุดท้ายเมื่อนำไปใช้ส่วนตัว หมายถึง ธุรกิจประเภทใด

- ก. ธุรกิจขนส่ง (Transporting)
- ข. ธุรกิจค้าปลีก (retailing)
- ค. ธุรกิจค้าส่ง (Wholesaling)
- ง. ธุรกิจการผลิต (Manufacture)
- จ. ธุรกิจบริการ (Service)

จุดประสงค์เชิงพฤติกรรมข้อที่ 2 อธิบายรูปแบบของธุรกิจขนาดย่อมได้

6. ข้อใดอธิบายเกี่ยวกับธุรกิจขนาดย่อมแบบกิจการเจ้าของคนเดียวได้ถูกต้อง

- ก. กิจการเจ้าของคนเดียวล้มเลิกกิจการได้ง่าย เนื่องจากเป็นธุรกิจครอบครัว
- ข. ของคนเดียวขยายกิจการได้ง่ายเพราะมีเงินทุนไม่จำกัด
- ค. กิจการเจ้าของคนเดียวมีความเสี่ยงในการขาดทุนสูง
- ง. กิจการเจ้าของคนเดียวมีความรับผิดชอบในหนี้สินทั้งหมดไม่จำกัดจำนวน
- จ. กิจการเจ้าของคนเดียวต้องใช้งบลงทุนมหาศาล

7. ข้อใดอธิบายเกี่ยวกับธุรกิจขนาดย่อมแบบกิจการห้างหุ้นส่วนได้ถูกต้อง

- ก. มีแหล่งเงินทุนน้อยกว่ากิจการเจ้าของคนเดียว
- ข. ห้างหุ้นส่วนจัดตั้งยาก จึงทำให้เลิกกิจการได้ง่าย
- ค. ห้างหุ้นส่วนสามารถดำเนินกิจการ แม้มีหุ้นส่วนถอนตัวหรือเสียชีวิต
- ง. ผู้เป็นหุ้นส่วนทุกคนไม่สามารถเข้าเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการได้
- จ. กิจการที่มีบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปตกลงร่วมลงทุน

8. ข้อใดอธิบายเกี่ยวกับรูปแบบของธุรกิจขนาดย่อมแบบบริษัทจำกัดได้ถูกต้อง

- ก. กิจกรรมที่มีบุคคลตั้งแต่ 3 คนขึ้นไปตกลงร่วมลงทุน
- ข. ขั้นตอนในการจัดตั้งบริษัทจำกัดนั้นง่าย
- ค. ผู้ถือหุ้นจำเป็นต้องช่วยกันบริหารงานบริษัท
- ง. ค่าใช้จ่ายในการบริหารงานบริษัทน้อย
- จ. ไม่จำเป็นต้องจดทะเบียนตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์

จุดประสงค์เชิงพฤติกรรมที่ 3 อธิบายธุรกิจขนาดย่อมที่ผู้ประกอบการใหม่นิยมในปัจจุบันได้

9. ธุรกิจที่ขยายตลาดและช่องทางการจัดจำหน่าย ด้วยดำเนินกลยุทธ์ให้ผู้อื่นใช้เครื่องหมายการค้า หมายถึงข้อใด

- ก. ธุรกิจแฟรนไชส์
- ข. ธุรกิจบริการโลจิสติกส์
- ค. ธุรกิจบริหารสินทรัพย์
- ง. ธุรกิจร้านอาหาร
- จ. ธุรกิจเพื่อสุขภาพ

10. ธุรกิจที่ให้บริการกิจกรรมต่าง ๆ ทางด้านการขนส่งและขนถ่ายสินค้า บริการคลังสินค้า ตัวแทนออกของ หมายถึงข้อใด

- ก. ธุรกิจแฟรนไชส์
- ข. ธุรกิจบริการโลจิสติกส์
- ค. ธุรกิจบริหารสินทรัพย์
- ง. ธุรกิจร้านอาหาร
- จ. ธุรกิจเพื่อสุขภาพ

11. ธุรกิจประเภทการบริการเกี่ยวกับสังหาริมทรัพย์และอสังหาริมทรัพย์ หมายถึงข้อใด

- ก. ธุรกิจแฟรนไชส์
- ข. ธุรกิจบริการโลจิสติกส์
- ค. ธุรกิจบริหารสินทรัพย์
- ง. ธุรกิจร้านอาหาร
- จ. ธุรกิจเพื่อสุขภาพ

12. การประกอบกิจการให้บริการอาหารและเครื่องดื่มพร้อมรับประทาน โดยอาจจัดเตรียมที่นั่งให้ผู้บริโภคได้รับประทานภายในสถานที่ให้บริการ หมายถึงข้อใด

- ก. ธุรกิจแฟรนไชส์
- ข. ธุรกิจบริการโลจิสติกส์
- ค. ธุรกิจบริหารสินทรัพย์
- ง. ธุรกิจร้านอาหาร
- จ. ธุรกิจเพื่อสุขภาพ

13. หนึ่งในหลายธุรกิจที่มีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาภาคบริการและเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ และเป็นแหล่งสร้างรายได้เข้าสู่ประเทศแล้ว หมายถึงข้อใด

- ก. ธุรกิจแฟรนไชส์
- ข. ธุรกิจบริการโลจิสติกส์
- ค. ธุรกิจบริหารสินทรัพย์
- ง. ธุรกิจร้านอาหาร
- จ. ธุรกิจเพื่อสุขภาพ

ประเภทและรูปแบบของธุรกิจขนาดย่อม

2.1 ประเภทของธุรกิจขนาดย่อม

การประกอบธุรกิจขนาดย่อม (SMEs) นั้นมีอยู่หลายประเภท ได้แก่ ธุรกิจการผลิต การบริการและการค้าส่ง การค้าปลีก รวมถึงธุรกิจแฟรนไชส์ วิสาหกิจชุมชน ผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ด้วย ปัจจัยสำคัญในการเลือกประเภทธุรกิจนั้นขึ้นอยู่กับทักษะของผู้ประกอบการที่สามารถขับเคลื่อนธุรกิจ โดยมีกระบวนการผลิตที่ยืดหยุ่นสอดคล้องกับความต้องการของตลาด และยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันให้เป็นธุรกิจระหว่างประเทศได้ต่อไป เราสามารถแบ่งประเภทธุรกิจขนาดย่อม ได้ดังนี้

2.1.1 ธุรกิจการผลิต (Manufacturing) หมายถึง การแปรสภาพปัจจัยการผลิตโดยอาศัยกระบวนการผลิตในการแปรสภาพวัตถุดิบ ให้เป็นสินค้าหรือบริการตามความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งมีสินค้าจำนวนมากที่จะผลิตขึ้นและจำหน่ายเองโดยใช้เครื่องจักร แรงงานและมีมือในการแปรรูป เช่น ธุรกิจการผลิตอาหารกระป๋อง ธุรกิจการผลิตอาหารแปรรูป ธุรกิจการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป ธุรกิจการผลิตปุ๋ยชีวภาพ ฯลฯ

ธุรกิจการผลิตนับเป็นธุรกิจที่ยากสำหรับธุรกิจขนาดย่อมในการแข่งขัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่ต้องใช้เงินทุนมาก เช่น อุตสาหกรรมรถยนต์ ปูนซีเมนต์ หรือปิโตรเคมี แต่ธุรกิจขนาดย่อมก็มีโอกาสโดยการผลิตชิ้นส่วนที่ใช้ในอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ หรือ การผลิตสินค้าที่มีความชำนาญและต้องอาศัยเทคนิคพิเศษ เป็นต้น

2.1.2 ธุรกิจบริการ (Service) หมายถึง ธุรกิจที่ใช้พนักงานบริการตอบสนองความต้องการของลูกค้า ธุรกิจบริการของธุรกิจขนาดย่อมส่วนใหญ่ จะเป็นการอำนวยความสะดวกสบาย สร้างความพึงพอใจและความคาดหวัง เป็นการกระทำที่เกิดจากจิตใจ ธุรกิจจึงต้องสร้างความประทับใจในการให้บริการซึ่งต้องอาศัยแรงงานฝีมือของบุคคลและทักษะเฉพาะ

ธุรกิจบริการเป็นธุรกิจขนาดย่อมที่มีจำนวนมาก ได้รับความนิยมในการลงทุนและเติบโตเร็วที่สุด เนื่องจากเป็นไม่ต้องใช้ทรัพยากรการดำเนินงานในปริมาณมาก สามารถจัดตั้งได้ไม่ยากตลอดจนสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มจากธุรกิจหรือผลิตภัณฑ์ก่อนหน้า ธุรกิจบริการยังเป็นภาคอุตสาหกรรมสำคัญในประเทศไทย ที่ก่อให้เกิดการสร้างงานและสร้างรายได้ ซึ่งอาจแบ่งได้เป็น 10 กลุ่ม คือ

- (1) ธุรกิจเกี่ยวกับการเงิน-การธนาคาร เช่น ธนาคาร บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ ไร่รับจำนำ
- (2) ธุรกิจเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย เช่น หอพัก บ้านเช่า รีสอร์ท โฮมสเตย์ ไร่สร้างบ้าน

- (3) ธุรกิจเกี่ยวกับสุขภาพและพลาสมา เช่น สถาบันเสริมความงาม คลินิกแพทย์ สถานที่ออกกำลังกาย นวดแผนไทย สปา
- (4) ธุรกิจเกี่ยวกับการคมนาคมขนส่ง เช่น รถประจำทาง รถแท็กซี่ รถบรรทุก
- (5) ธุรกิจเกี่ยวกับความบันเทิง เช่น สวนสนุก สวนสัตว์ โรงภาพยนตร์ ไนท์คลับ ผับ บาร์
- (6) ธุรกิจเกี่ยวกับการศึกษา เช่น โรงเรียน วิทยาลัย มหาวิทยาลัย สถาบันการศึกษา
- (7) ธุรกิจเกี่ยวกับกีฬา เช่น สนามกอล์ฟ ยิงปืน ว่ายน้ำ สนามเทนนิส สนามมวย ธุรกิจทีมฟุตบอล
- (8) ธุรกิจเกี่ยวกับการติดต่อสื่อสารและบริการข้อมูล เช่น สำนักงานนักสืบ บริษัทรับจ้างผลิต สื่อโฆษณา หนังสือพิมพ์
- (9) ธุรกิจเกี่ยวกับการประกันภัยและคลังสินค้า เช่น การให้เช่าห้องเย็น เช่าโกดัง ประกันชีวิต ประกันภัย ประกันวินาศภัย
- (10) ธุรกิจเบ็ดเตล็ดอื่น ๆ เช่น ร้านตัดผม บริการจำกัดปลวก ซ่อมเครื่องยนต์ ซ่อมเครื่องใช้ไฟฟ้า บริการล้างแอร์ บริการล้างรถคาร์แคร์

2.1.3 ธุรกิจการค้าส่ง (Wholesaling) หมายถึง ธุรกิจที่ซื้อผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิต แล้วจำหน่ายให้กับพ่อค้าปลีก เพื่อทำการขายให้กับผู้บริโภค โดยผู้ค้าส่งจะซื้อผลิตภัณฑ์ในปริมาณมาก แล้วทำการจัดเก็บและจัดสรรเพื่อขายต่อให้กับพ่อค้าปลีกอีกทอดหนึ่ง ธุรกิจค้าส่งที่มีประสิทธิภาพ จัดระบบงานได้ดี ก็สามารถจัดการธุรกิจได้โดยใช้บุคลากรจำนวนน้อย ธุรกิจค้าส่งจึงเป็นธุรกิจที่ได้รับความนิยมจากผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม

องค์ประกอบของการค้าส่ง สรุปได้ดังนี้

- (1) ทำหน้าที่เป็นผู้ขายต่อให้ลูกค้า โดยมีปริมาณการสั่งซื้อแต่ละครั้งจำนวนมาก
- (2) ลูกค้าของสถาบันการค้าส่ง คือ องค์กรที่ซื้อสินค้าไปเพื่อขายต่อหรือใช้ในการผลิตหรือให้บริการ หรือใช้ในการดำเนินงานของกิจการ เช่น พ่อค้าส่ง พ่อค้าปลีก ผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม ผู้ใช้ที่เป็นสถาบันและผู้ใช้ทางธุรกิจต่าง ๆ
- (3) ไม่ได้มุ่งขายสินค้าในปริมาณที่มากให้กับกลุ่มผู้บริโภคคนสุดท้าย

2.1.4 ธุรกิจการค้าปลีก (Retailing) หมายถึง ธุรกิจที่ขายสินค้าหรือบริการให้กับผู้บริโภคคนสุดท้ายเพื่อนำไปใช้ส่วนตัว หรือหมายถึงกิจกรรมต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการขายสินค้าหรือบริการโดยตรงแก่ผู้บริโภคคนสุดท้าย เพื่อการใช้ส่วนตัวและไม่ใช่เป็นการใช้เพื่อธุรกิจ ธุรกิจการค้าปลีกเป็นธุรกิจขนาดย่อมที่นิยมทำกัน เนื่องจากสะดวกต่อการจัดตั้ง และผู้ประกอบการสามารถใช้ทรัพยากร

การดำเนินงานที่มีอยู่อย่างจำกัด ในการเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคที่ต้องการอย่างมีประสิทธิภาพ ในที่นี้จะแบ่งออกเป็น 4 ประเภทๆ คือ

1. การค้าปลีกแบบมีร้านค้า (Stores Retailing) ลูกค้าสามารถซื้อสินค้าหรือบริการได้จากร้านค้าปลีกทั่วไป
 - (1) ร้านค้าขายสินค้าเฉพาะอย่าง (Specialty Store) หมายถึง ร้านค้าปลีกที่ขายสินค้าชนิดเดียว แต่อาจจะหลายแบบ (Styles) เช่น ร้านอุปกรณ์กีฬา ร้านขายเสื้อผ้าราตรี ร้านขายเครื่องสำอาง ร้านตุ๊กตา ร้านรองเท้ากีฬา ร้านเฟอร์นิเจอร์ เป็นต้น
 - (2) ร้านสะดวกซื้อ (Convenience Store) หมายถึง ร้านค้าที่ขายสินค้าหลายชนิดหลายประเภท ซึ่งส่วนใหญ่เป็นสินค้าประเภทอาหาร เครื่องดื่ม และอาจจะมีอย่างอื่นด้วย และให้ลูกค้าบริการตัวเอง อยู่ในแหล่งชุมชนที่เข้าไปจับจ่ายใช้สอยได้สะดวกทั้งด้านสถานที่และเวลา เช่น ร้านเซเว่นอีเลฟเว่น ร้านเฟรชมาร์ท ร้านสรรพสินค้าขนาดเล็ก (Minimart หรือ Mini store)
 - (3) ร้านขายสินค้าลดราคา (Discount Store) หมายถึง ร้านที่เน้นขายสินค้าประเภทเสื้อผ้า เครื่องนุ่งห่ม อุปกรณ์ไฟฟ้าต่าง ๆ ในราคาที่ถูกลง เช่น ร้านขายสินค้ากีฬาลดราคา ร้านขายเครื่องใช้ไฟฟ้าลดราคา และร้านขายหนังสือลดราคา จะอยู่แถบชานเมือง มีลักษณะเป็นร้านไม่หรูหรามากเพื่อลดต้นทุนก่อสร้าง เช่น ร้านแผงลอย เป็นต้น สินค้าที่วางจำหน่ายไม่แตกต่างจากสินค้าที่วางจำหน่ายในห้างสรรพสินค้า แต่คุณภาพและราคาจะต่ำกว่า และมีสินค้าให้เลือกน้อยกว่าในห้างสรรพสินค้า
 - (4) มินิมาร์ทหรือร้านสรรพากรขนาดย่อม (Minimart) หมายถึง ร้านค้าย่อยส่วนของร้านสรรพากรด้านพื้นที่ ชนิด และปริมาณของสินค้าที่ขาย โดยใช้วิธีการดำเนินงานและสินค้าที่ขายเช่นเดียวกับร้านสรรพากร อาจเป็นเพราะสภาพการคมนาคมที่แออัดมาก พื้นที่ในเมืองจึงหายากขึ้นและราคาสูง การลงทุนในร้านสรรพากรจึงสูงและไม่ค่อยเหมาะสม ขณะเดียวกันแนวโน้มประชากรเริ่มกระจายออกสู่ชานเมืองมากขึ้น มินิมาร์ทจึงเหมาะที่จะตั้งตามตัวเมืองและชานเมืองที่ชุมชนยังไม่หนาแน่น
 - (5) ร้านขายของชำหรือโชว์ห่วย (Grocery Store or Morn & Pop Store or Provincial Store) หมายถึง ร้านค้าแบบดั้งเดิมขายสินค้าอุปโภคบริโภคเป็นสมาชิกในครอบครัวอยู่ในแหล่งชุมชน และที่พำนักอาศัยทั่วไป สินค้ามีความหลากหลายและเบ็ดเตล็ด ไม่มีการตกแต่งร้านในรูปแบบที่เหมือนกัน ซึ่งแล้วแต่

กำลังทรัพยากรการลงทุนของเจ้าของร้าน ร้านมินิมาร์ทที่เห็นกันทุกวันนี้จัดเป็นรายของชำที่มีการปรับปรุงตกแต่งภายในร้านให้ดูดีขึ้นเท่านั้น เพราะร้านค้าแบบมินิมาร์ทจะต้องมีส่วนของอาหารสด (Fresh Food) และสินค้าอุปโภคบริโภคทั่วไป ร้านขายของชำจัดได้ว่ามีจำนวนมากที่สุดในร้านค้าปลีกต่าง ๆ เพราะการจัดตั้งใช้เงินลงทุนน้อย

2. การค้าปลีกแบบไม่มีร้านค้า (Non-stores Retailing) ในปัจจุบันได้รับความนิยมมากขึ้น ประกอบด้วย

- (1) การขายโดยใช้เครื่องจักรอัตโนมัติ (Automatic Vending Machine) เป็นการขายผ่านเครื่องจักรอัตโนมัติ ไม่มีร้านค้า ไม่มีพนักงานขาย ผู้ขายจะนำเครื่องจักรอัตโนมัติไปตั้งไว้ตามสถานที่ต่าง ๆ โดยมีสินค้าที่ต้องการขายอยู่ในเครื่องจักรอัตโนมัติ และที่เครื่องจักรก็จะมีตัวอย่างหรือรูปสินค้าที่แสดงไว้พร้อมทั้งมีราคาปิดไว้ เมื่อผู้บริโภคหรือลูกค้าต้องการสินค้าใดก็เพียงแต่หยอดเหรียญใส่ไปในเครื่องจักรตามราคาสินค้าที่ระบุไว้ สินค้าที่จำหน่ายโดยการขายผ่านเครื่องจักรอัตโนมัติ เช่น ตู้จำหน่ายน้ำอัดลม น้ำผลไม้ ขนมขบเคี้ยว ตู้เติมเงินค่าโทรศัพท์ ตู้จำหน่ายตั๋วบัตรโดยสาร เป็นต้น
- (2) ธุรกิจการค้าพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) คือ การค้าผ่านเครือข่ายทางอินเทอร์เน็ตหรือผ่านเว็บไซต์ที่ผู้ประกอบการจัดทำขึ้นเป็นเสมือนหน้าร้านค้า ที่มีสินค้าและรหัสสินค้าให้ลูกค้าเลือกซื้อสินค้า และสามารถชำระเงินผ่านบัตรเครดิตได้โดยตรง ซึ่งเป็นวิธีที่นิยมกันมากในปัจจุบัน เพราะสามารถทำการซื้อขายได้ทั่วทุกมุมโลกเพื่อความสะดวกรวดเร็วในการติดต่อสื่อสาร และเข้าถึงผู้บริโภคในวงกว้าง
- (3) การขายตรง (Direct Selling) หมายถึง การทำตลาดสินค้าหรือบริการในลักษณะของการนำเสนอขายต่อผู้บริโภคโดยตรง ณ ที่อยู่อาศัยหรือสถานที่ทำงานของผู้บริโภคหรือของผู้อื่น หรือสินค้าเป็นกลยุทธ์หลักในการเสนอขาย ตัวอย่างเช่น การขายประกันชีวิต การขายประกันภัย การขายเครื่องสำอาง ผลิตภัณฑ์เสริมความงาม ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร
- (4) การตลาดทางตรง (Direct Marketing) หมายถึง การติดต่อสื่อสารส่วนตัวระหว่างนักการตลาดและกลุ่มเป้าหมายโดยใช้สื่อโดยตรง เช่น การส่งจดหมาย โทรศัพท์ ไปรษณีย์ หรือวิธีการอื่น ๆ ผ่านสื่ออย่างใดอย่างหนึ่งหรือหลายอย่างร่วมกัน ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ก. การขายผ่านโทรทัศน์ (Direct Response TV) คือ การโฆษณาขายสินค้าทางโทรทัศน์ที่นำเอาสินค้ามาสาธิตให้เห็นถึงประสิทธิภาพและตามด้วยการเสนอขาย โดยมีสินค้าหลากหลายชนิดให้ผู้ชมโทรทัศน์ได้เลือกซื้อ

ข. การขายผ่านโทรทัศน์ (Telemarketing) คือ การใช้พนักงานโทรศัพท์ไปยังลูกค้าเพื่อขายสินค้า บรรยายความสำคัญของสินค้าและทำการจูงใจในการซื้อสินค้า ซึ่งมีสินค้าหลายชนิดที่ขายด้วยวิธีนี้ได้แก่ บัตรเครดิต ขายบัตรสมาชิกโรงแรมและรีสอร์ท บัตรสมาชิกสปอร์ตคลับ สถานเสริมความงาม ประกันชนิดต่าง ๆ ทั้งนี้รวมถึงสินค้าที่จับต้องได้ เช่น หนังสือเรียน เครื่องครัว เคมีภัณฑ์

ค. การขายผ่านจดหมาย (Direct Mail) คือ ธุรกิจนำเสนอข้อมูลของสินค้าและบริการส่งตรงไปยังมือลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งจะเป็นในรูปแบบใส่ซองจดหมายส่งตรงถึงบ้าน หรือรูปแบบจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ การใช้จดหมายแบบตรงถ้าใช้วิธีการที่ไม่ดีและไม่ถูกต้อง จดหมายที่ส่งไปยังกลุ่มลูกค้าจะกลายเป็นจดหมายขยะทันที การใช้จดหมายแบบตรงที่มีประสิทธิภาพจะต้องมีการวิจัยและวางแผนการส่งจดหมายอย่างชัดเจน และมีการเตรียมเอกสารที่จะส่ง เช่น แผ่นพับ โบชัวร์ คู่มือ ส่วนลด และซองจดหมายควรจะต้องดึงดูดใจ

การค้าปลีกแบบไม่มีร้านค้าในรูปแบบธุรกิจการค้าพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ การขายตรง การตลาดทางตรงโดยใช้จดหมาย การขายทางโทรศัพท์ การขายผ่านโทรทัศน์ จะต้องมีการใช้แค็ตตาล็อกประกอบการขายเป็นสำคัญเพื่อให้ลูกค้าได้พิจารณารายละเอียดสินค้าเพิ่มเติม ซึ่งแค็ตตาล็อก (Catalog) เป็นการนำเสนอขายสินค้าจำนวนมาก มีอัตราหมุนเวียนของสินค้าสูง และขายสินค้าที่มีชื่อเสียงในราคาดพิเศษ ได้แก่ อัญมณี กล้องถ่ายรูป ของเล่น อุปกรณ์กีฬา ลูกค้าจะซื้อสินค้าจากแค็ตตาล็อก ร้านค้าปลีก ประเภทนี้จะมีต้นทุนต่ำเพราะไม่ต้องแสดงสินค้าและไม่มีสินค้าคงเหลือ จึงขายสินค้าได้ราคาต่ำ

3. กิจการสหกรณ์ (Cooperative) สหกรณ์ คือ องค์กรที่เกิดจากการรวมกลุ่มบุคคลเพื่อดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ซึ่งก่อให้เกิดประโยชน์ต่อความต้องการและเป้าหมายของสมาชิกที่เป็นเจ้าของร่วมกัน โดยทั่วไปสามารถแบ่งสหกรณ์ออกเป็น 3 ประเภทหลัก คือ

- (1) สหกรณ์ผู้ค้าปลีก (Retailer Cooperative) ประกอบด้วยกลุ่มพ่อค้าปลีกอิสระรวมตัวกันจัดตั้งเป็นสหกรณ์พ่อค้าปลีก เพื่อให้บริการในการจัดซื้อสินค้าจากผู้ผลิต แล้วนำมาขายต่อให้กับพ่อค้าปลีกที่เป็นสมาชิกของสหกรณ์ฯ วิธีการแบบนี้จะทำให้พ่อค้าปลีกแต่ละรายซื้อสินค้าได้ในราคาที่ต่ำกว่าราคาตลาด นอกจากนี้สมาชิกอาจมีการใช้วิธีการส่งเสริมการตลาดรวมกันก็ได้ เช่น สหกรณ์ผู้ค้าข้าว สหกรณ์ผู้ค้าเนื้อสัตว์ สหกรณ์อุปกรณ์ก่อสร้าง

- (2) สหกรณ์ผู้บริโภค (Consumer Cooperative) เป็นร้านค้าปลีกที่จัดตั้งขึ้นมาโดยมีผู้บริโภคหรือลูกค้าเป็นสมาชิกการตั้งสหกรณ์ผู้บริโภคนั้นขึ้นมานี้เพื่อเป็นการแข่งขันกับร้านค้าปลีกทั่ว ๆ ไปไม่ให้ขายสินค้าสูงเกินความจำเป็น สหกรณ์ผู้บริโภคระบายสินค้าด้วยราคาที่ยุติธรรม คือ อาจตั้งราคาเท่ากับราคาตลาดหรืออาจต่ำกว่าราคาตลาดก็ได้ ผลตอบแทนที่สมาชิกหรือผู้ถือหุ้นได้รับคือ คือเงินปันผลคืนตามส่วนซื้อ ถ้าหากสมาชิกนั้นซื้อสินค้าจากร้านสหกรณ์ เช่น สหกรณ์ร้านค้าที่ตั้งในโรงเรียน มหาวิทยาลัย หน่วยราชการเป็น สหกรณ์ชุมชน
- (3) สหกรณ์ผลิต (Producer Cooperative) สหกรณ์ที่สนับสนุนการขายผลผลิตหรือสินค้าที่สมาชิกร้านค้าจำหน่าย ส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าด้านการเกษตรที่รวมตัวรับซื้อจากเกษตรกรโดยตรง และจำหน่ายตรงให้ผู้บริโภคโดยไม่ผ่านคนกลาง เช่น สหกรณ์การเกษตร สหกรณ์ผู้เลี้ยงไก่ไข่ สหกรณ์โคนมหนองโพ ราชบุรี สหกรณ์ผู้ผลิตส้ม หรือผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นภายในชุมชนเป็นผลิตภัณฑ์ชุมชน เช่น สหกรณ์หัตถกรรมผลิตภัณฑ์ไม้ สหกรณ์ผลิตภัณฑ์ชุมชนจากการผลิตแชมพูสมุนไพร เครื่องดื่มสมุนไพร
- (4) ร้านค้าปลีกที่ได้รับสิทธิบัตร (Franchise Organization) คือ สหกรณ์ที่ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจค้าปลีก หากมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักกันดี จะขยายธุรกิจโดยยินยอมให้บุคคลอื่นเลียนแบบทั้งเครื่องหมายการค้า รูปแบบการดำเนินการ สินค้าที่ขาย โดยมีสัญญาข้อตกลงต่าง ๆ ระหว่างผู้ให้สิทธิและผู้รับสิทธิ ผู้ที่ได้รับสิทธิบัตรจะเป็นผู้ดำเนินการตามข้อตกลงต่าง ๆ ที่ได้ทำไว้ ผู้ให้สิทธิบัตรจะเป็นผู้กำหนดรูปแบบการจัดองค์การธุรกิจ ชนิดของผลิตภัณฑ์ การบริการ วิธีการทำธุรกิจ ชื่อทางการค้า การจัดตกแต่งร้าน ธุรกิจเหล่านี้ส่วนใหญ่มักจะอยู่ในรูปแบบฟาสต์ฟู้ด (Fast Food) ศูนย์สุขภาพ ศูนย์ความงาม ร้านตัดผม ธุรกิจรถเช่า ปั้มน้ำมัน

2.2. รูปแบบของธุรกิจขนาดย่อม

2.2.1 กิจการเจ้าของคนเดียว (Single Proprietorship) เป็นกิจการที่มีบุคคลคนเดียวเป็นเจ้าของหรือลงทุนคนเดียว ควบคุมดำเนินการเองทั้งหมด เมื่อกิจการประสบความสำเร็จมีผลกำไรก็จะได้รับผลประโยชน์เพียงคนเดียว แต่หากขาดทุนก็ต้องรับผิดชอบเพียงคนเดียว กิจการประเภทนี้มีอยู่ทั่วประเทศที่ได้รับความนิยมสูงสุดและเป็นธุรกิจที่เก่าแก่ การดำเนินงานไม่สลับซับซ้อน มีความคล่องตัวสูงในการตัดสินใจดำเนินงาน กิจการมีขนาดเล็กกว่าธุรกิจประเภทอื่น

- ลักษณะของกิจการเจ้าของคนเดียว

- 1) มีเจ้าของกิจการเพียงคนเดียว ใช้เงินลงทุนน้อย

- 2) มีความรับผิดชอบในหนี้สินทั้งหมดไม่จำกัดจำนวน เจ้าหนี้มีสิทธิเรียกร้องเอาทรัพย์สินของเจ้าของได้ ถ้าเอาทรัพย์สินของได้ ถ้าทรัพย์สินของกิจการไม่เพียงพอชำระหนี้
- 3) ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนทั้งผลกำไรและผลขาดทุนเพียงคนเดียว
- 4) การควบคุมการดำเนินงานโดยเจ้าของกิจการคนเดียว

ข้อดี	ข้อเสีย
<ol style="list-style-type: none"> 1. จัดตั้งง่ายใช้เงินทุนน้อย 2. มีความคล่องตัว เจ้าของกิจการมีอำนาจตัดสินใจ 3. รักษาความลับกิจการได้ดีเพราะรู้คนเดียว 4. เป็นเจ้าของกำไรทั้งหมด 5. การเลิกกิจการทำได้ง่าย 6. ค่าใช้จ่ายด้านการบริหารต่ำ 7. ข้อบังคับทางกฎหมายน้อย 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ปริมาณเงินลงทุนมีจำกัด ระดมทุนยาก 2. เจ้าของกิจการรับผิดชอบหนี้สินของกิจการอย่างไม่จำกัด เจ้าหนี้มีสิทธิเรียกร้องเอาทรัพย์สินของเจ้าของได้ 3. เสียประโยชน์ด้านภาษี เนื่องจากรายได้จะต้องรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีบุคคลธรรมดาไม่สามารถหักค่าใช้จ่ายได้เหมือนภาษีเงินได้นิติบุคคล 4. กิจการมีอายุจำกัด โดยจะคงอยู่เมื่อเจ้าของยังมีชีวิตอยู่ 5. ความสามารถในการคิดและบริหารงานจำกัด

ตารางที่ 2.1 ข้อดีและข้อเสียของกิจการเจ้าของคนเดียว

2.2.2 ห้างหุ้นส่วน (Partnership) คือ กิจการที่มีบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปตกลงร่วมทุนกัน ซึ่งจะลงทุนเป็นเงินสด สินทรัพย์อื่น หรือแรงงานก็ได้ ผู้เป็นหุ้นส่วนจะตกลงทำสัญญาจัดตั้งห้างหุ้นส่วน สัญญานี้อาจทำด้วยวาจาหรือเป็นลายอักษรก็ได้ ห้างหุ้นส่วนแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. ห้างหุ้นส่วนสามัญ หรือ ห้างหุ้นส่วนสามัญไม่จดทะเบียน (Ordinary Partnership) คือ ห้างหุ้นส่วนสามัญที่มีได้จดทะเบียน ไม่มีสภาพเป็นนิติบุคคลตามกฎหมาย มีผู้เป็นหุ้นส่วนจำพวกเดียวกัน โดยทุกคนต้องรับผิดชอบร่วมกัน ในบรรดาหนี้สินทั้งหมดของห้างหุ้นส่วนไม่จำกัดจำนวนซึ่งตกลงกันด้วยวาจาหรือเขียนเป็นลายลักษณ์อักษรก็ได้

ข้อดี	ข้อเสีย
1. มีแหล่งเงินทุนมากกว่ากิจการเจ้าของคนเดียว 2. ภาระความเสี่ยงน้อยลง เพราะมีผู้ร่วมเฉลี่ยภาระความเสี่ยง 3. จัดตั้งง่าย เลิกกิจการได้ง่าย 4. การบริหารงานมีประสิทธิภาพ 5. การเสี่ยงภัยน้อยลง	1. มีการระดมทุนได้จำกัดเฉพาะจากผู้เป็นหุ้นส่วน 2. มีอายุจำกัด ความเป็นห้างสิ้นสุดเมื่อหุ้นส่วนถอนตัว หรือมีหุ้นส่วนคนใดเสียชีวิตลง 3. ความน่าเชื่อถือน้อย จัดหาเงินทุนได้ยาก เนื่องจากไม่มีสภาพเป็นนิติบุคคล 4. หุ้นส่วนต้องรับผิดชอบหนี้สินของห้างอย่างไม่จำกัดทำให้มีความเสี่ยงสูง 5. เสียภาษีซ้ำซ้อน นอกจากห้างฯ จะเสียภาษีบุคคลธรรมดาแล้ว เมื่อห้างฯ แบ่งผลกำไรให้หุ้นส่วน หุ้นส่วนจะต้องเสียภาษีบุคคลธรรมดาอีกต่อหนึ่ง

ตารางที่ 2.2 ข้อดีและข้อเสียของห้างหุ้นส่วนสามัญไม่จดทะเบียน

2. ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล (Juristic Ordinary Partnership) คือ ห้างหุ้นส่วนสามัญที่ได้จดทะเบียน มีสภาพเป็นนิติบุคคลตามกฎหมาย

ลักษณะของหุ้นส่วนสามัญ

- (1) มีผู้เป็นหุ้นส่วนตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป
- (2) ผู้มีเป็นหุ้นส่วนจำพวกเดียว คือ หุ้นส่วนจำพวกไม่จำกัดความรับผิดชอบ
- (3) ผู้เป็นหุ้นส่วนทุกคนเข้าเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการได้
- (4) จดทะเบียนหรือไม่ก็ได้ ถ้าจดทะเบียนเรียกว่า ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล

ข้อดี	ข้อเสีย
1. มีแหล่งเงินทุนมากกว่ากิจการเจ้าของคนเดียว 2. ความเสี่ยงน้อยลง เพราะมีผู้ร่วมเฉลี่ยภาระความเสี่ยง 3. จัดตั้งง่าย เลิกกิจการได้ง่าย 4. มีความน่าเชื่อถือมากกว่าห้างหุ้นส่วนสามัญสามารถระดมเงินทุนได้มากกว่า	1. ผู้เป็นหุ้นส่วนยังคงต้องรับผิดชอบหนี้สินทางห้างฯ อย่างไม่จำกัด 2. มีอายุจำกัด ความเป็นห้างฯ สิ้นสุดลงเมื่อหุ้นส่วนของตัว หรือมีหุ้นส่วนคนใดเสียชีวิตลง

5. ได้ประโยชน์ทางภาษีมากกว่าห้างหุ้นส่วนสามัญ เนื่องจากเสียภาษีนิติบุคคล สามารถหักค่าใช้จ่าย	
--	--

ตารางที่ 2.3 ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล

3. ห้างหุ้นส่วนจำกัด (Limited Partnership) คือ ห้างหุ้นส่วนที่มีผู้เป็นหุ้นส่วน 2 จำพวก ได้แก่

1) หุ้นส่วนจำพวกจำกัดความรับผิด ได้แก่ ผู้เป็นหุ้นส่วนคนเดียวหรือหลายคนซึ่งรับผิดชอบจำกัดเพียงจำนวนเงิน ที่ตนรับว่าจะลงทุนในห้างหุ้นส่วนเท่านั้น

2) หุ้นส่วนจำพวกไม่จำกัดความรับผิด ได้แก่ หุ้นส่วนคนเดียวหรือหลายคนซึ่งรับผิดชอบในบรรดาหนี้สินทั้งปวงของห้างหุ้นส่วนโดยไม่จำกัดจำนวน

ลักษณะของห้างหุ้นส่วนจำกัด

(1) มีผู้เป็นหุ้นส่วนตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป

(2) ผู้เป็นหุ้นส่วนมี 2 จำพวก คือ

- จำพวกจำกัดความรับผิดชอบ รับผิดชอบเฉพาะจำนวนเงินที่จะลงทุนในห้างหุ้นส่วน

- จำพวกไม่จำกัดความรับผิดชอบ รับผิดชอบในบรรดาหนี้สินในห้างหุ้นส่วนโดยไม่จำกัด

จำนวน

(3) ผู้เป็นหุ้นส่วนไม่จำกัดความรับผิดเท่านั้นเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ

(4) ต้องจดทะเบียนตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์

ข้อดี	ข้อเสีย
1. ผู้ลงทุนที่เป็นหุ้นส่วนประเภทจำกัดความรับผิดชอบมีความเสี่ยงต่ำ ไม่ต้องรับผิดชอบมากไปกว่าส่วนที่ตนลงทุน 2. มีแหล่งเงินทุนมากกว่ากิจการเจ้าของคนเดียว 3. ความเสี่ยงน้อยลง เพราะมีผู้ร่วมเฉลี่ยภาระความเสี่ยง 4. จัดตั้งง่าย เลิกกิจการง่าย	1. ขั้นตอนการจัดตั้งยุ่งยาก 2. ค่าใช้จ่ายในการบริหารสูง 3. การเลิกกิจการทำได้ยาก ต้องมีการชำระบัญชีและจัดการให้ถูกต้องตามกฎหมาย 4. ต้องมีการจัดทำบัญชี จัดส่งงบดุล

5. ได้ประโยชน์ทางภาษีมากกว่าห้างหุ้นส่วนสามัญ เนื่องจากเสียภาษีนิติบุคคล สามารถหักค่าใช้จ่าย	
--	--

ตารางที่ 2.4 ห้างหุ้นส่วนจำกัด

2.2.3 บริษัทจำกัด (Company Limited or Limited Company) คือ กิจการที่มีผู้ร่วมก่อการตั้งแต่ 3 คนขึ้นไป จัดตั้งเป็นประเพณีนิติบุคคล มีการแบ่งทุนออกเป็นหุ้นมูลค่าหุ้นละเท่า ๆ กัน ผู้ถือหุ้นทุกคนจะรับผิดชอบจำกัดเพียงไม่เกินจำนวนเงินที่ตนยังชำระไม่ครบมูลค่าหุ้นที่ตนถือ นั้น ผู้บริหารนั้นไม่จำเป็นต้องเป็นผู้ถือหุ้นก็ได้

ลักษณะของบริษัทจำกัด

- (1) ต้องมีผู้ร่วมลงทุนอย่างน้อย 3 คน
- (2) แบ่งทุนออกเป็นหุ้นมีมูลค่าหุ้นละเท่า ๆ กัน
- (3) มูลค่าหุ้นไม่ต่ำกว่า 5 บาท ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 1117 ซึ่งชำระเงินค่าหุ้นแรกไม่น้อยกว่า 25% ของมูลค่าหุ้น
- (4) ความรับผิดชอบของผู้ถือหุ้นมีจำกัด (เฉพาะจำนวนเงินค่าหุ้นที่ยังส่งใช้ไม่ครบ)
- (5) ต้องจดทะเบียนตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์

ข้อดี	ข้อเสีย
<ol style="list-style-type: none"> 1. มีความน่าเชื่อถือ 2. ผู้ถือหุ้นไม่จำเป็นต้องบริหารเอง 3. สามารถระดมเงินทุนได้มาก 4. ผู้ถือหุ้นมีความรับผิดชอบในหนี้สินของกิจการเพียงมูลค่าที่ตนยังค้างชำระเท่านั้น เจ้าหนี้ไม่สามารถไปยึดทรัพย์สินส่วนตัวของผู้ถือหุ้นได้ 5. สามารถขายหรือโอนหุ้นให้กับผู้อื่นได้ 6. บริษัทก็ยังดำเนินกิจการต่อไปได้ แม้ผู้ถือหุ้นเสียชีวิตหรือล้มละลาย 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ขั้นตอนการจัดตั้งยุ่งยาก 2. ค่าใช้จ่ายในการบริหารสูง 3. การเลิกกิจการทำได้ยากต้องมีการชำระบัญชีและจัดการให้ถูกต้องตามกฎหมาย 4. ต้องมีการจัดทำบัญชี จัดส่งงบดุล

ตารางที่ 2.5 บริษัทจำกัด

2.3 ธุรกิจขนาดย่อมที่ผู้ประกอบการใหม่นิยมในปัจจุบัน

2.3.1 ธุรกิจค้าปลีกส่ง

การค้าปลีก (Retailing) หมายถึง การขายสินค้าให้กับผู้บริโภคคนสุดท้าย โดยการซื้อสินค้าของผู้บริโภค มีวัตถุประสงค์เพื่อการบริโภคเท่านั้น โดยส่วนใหญ่การค้าปลีกจะดำเนินการค้าผ่านผู้ค้าปลีก (Retailer) ทั้งนี้ผู้ค้าปลีกจะซื้อสินค้าจากผู้ผลิตสินค้าโดยตรง หรือพ่อค้าคนกลาง

ร้านค้าส่ง (Wholesaling) หมายถึง กิจกรรมทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการขายสินค้าหรือบริการให้กับองค์กรที่ซื้อไปเพื่อการขายต่อ หรือใช้ในทางธุรกิจ แต่ไม่ได้ขายสินค้าในปริมาณมากให้กับผู้บริโภคคนสุดท้าย

2.3.2 ธุรกิจแฟรนไชส์

ธุรกิจแฟรนไชส์ คือ ธุรกิจที่ขยายตลาดและช่องทางการจัดจำหน่าย ด้วยดำเนินกลยุทธ์ให้ผู้อื่นใช้เครื่องหมายการค้า ได้แก่ ชื่อสินค้าหรือบริการ แบนด์ หรือ โลโก้ โดยเจ้าของแฟรนไชส์ (Franchisor) ถ่ายทอดความรู้ ความเชี่ยวชาญ (Know How) การประกอบธุรกิจของตนให้กับผู้ซื้อ แฟรนไชส์ (Franchisee) โดยผู้ซื้อแฟรนไชส์ต้องมีการจ่ายชำระค่าสิทธิในการใช้เครื่องหมายการค้า และความเชี่ยวชาญที่ได้เรียนรู้ให้กับเจ้าของแฟรนไชส์ โดยมีรูปแบบการชำระที่แตกต่างกันไปตามข้อตกลงของผู้ซื้อและผู้ขายแฟรนไชส์ เช่น จ่ายชำระค่าแฟรนไชส์ครั้งแรก หรือ หักค่าสิทธิ (Royalty Fees) จากรายได้ของผู้ซื้อแฟรนไชส์ (Franchisee)

2.3.3 ธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์

ธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์ หมายถึง ธุรกิจที่ให้บริการกิจกรรมต่าง ๆ ทางด้านการขนส่งและขนถ่ายสินค้า บริการคลังสินค้า ตัวแทนออกของ พิธีการศุลกากร รับผิดชอบขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ รวมถึงการเคลื่อนย้ายสินค้าและบริการ การเก็บสินค้า การบริการให้กับธุรกิจการค้า การผลิต การส่งออก และการบริการทุกประเภท โดยเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการภายในโซ่อุปทาน (Supply chain) วางแผนการไหลเวียนของสินค้าตั้งแต่การขนส่งวัตถุดิบ ไปจนถึงการส่งสินค้าให้กับผู้บริโภค ทั้งนี้เพื่อที่จะบรรลุความต้องการของลูกค้าที่แตกต่างกันไป

สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์ในประเทศไทย สามารถจำแนกได้เป็น 5 กลุ่มหลักได้แก่

- (1) ผู้ประกอบการขนส่งทางบก
- (2) ผู้ประกอบการขนส่งทางน้ำ
- (3) ผู้ประกอบการขนส่งทางอากาศ
- (4) ผู้ประกอบการธุรกิจตัวแทนออกของและตัวแทนขนส่ง
- (5) ผู้ประกอบการคลังสินค้า

2.3.4 ธุรกิจบริหารสินทรัพย์

ธุรกิจบริหารสินทรัพย์ เป็นธุรกิจประเภทการบริการเกี่ยวกับสังหาริมทรัพย์และอสังหาริมทรัพย์โดยได้รับค่าตอบแทนจากการดำเนินการต่าง ๆ ได้แก่ ส่วนแบ่งการขายจากมูลค่าสินทรัพย์ ค่าธรรมเนียมการบริการตามที่ได้ตกลงกันไว้ หรือการค่าแก่งกำไรในสินทรัพย์ เป็นต้น ซึ่งจะขอแบ่งประเภทของธุรกิจบริหารสินทรัพย์ ดังนี้

- (1) บริหารจัดการอาคารชุด ได้แก่ อาคารที่พักอาศัย อาคารสำนักงาน
- (2) บริหารจัดการทรัพย์สินแนวราบ ได้แก่ บ้านจัดสรร
- (3) นายหน้าและที่ปรึกษาด้านทรัพย์สินหน้า
- (4) บริหารสินทรัพย์ต่อคุณภาพของสถาบันการเงิน

บริษัทที่ประกอบกิจการทางด้านควรมีความรู้ทางด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้อง การจัดสรรที่ดินหรือการบริหารอาคารห้องชุด เพื่อให้ดำเนินธุรกิจอย่างราบรื่น รวมถึง การทำสัญญา ภาษี และค่าธรรมเนียมในการโอนกรรมสิทธิ์ในสินทรัพย์

2.3.5 ธุรกิจร้านอาหาร

ธุรกิจร้านอาหาร หมายถึง การประกอบกิจการให้บริการอาหารและเครื่องดื่มพร้อมรับประทาน โดยอาจจัดเตรียมที่นั่งให้ผู้บริโภคได้รับประทานภายในสถานที่ที่ให้บริการ หรือ การให้บริการบรรจุอาหารเพื่อให้ผู้บริโภคนำไปรับประทานที่อื่นได้ ปัจจุบันการประกอบกิจการร้านอาหารมีหลากหลายรูปแบบ ทั้งนี้กระทรวงพาณิชย์ แบ่งประเภทร้านอาหารออกเป็น 4 แบบ ไปใช้หลักเกณฑ์จำแนกตามการออกแบบตกแต่งเป็นหลัก ได้แก่

- (1) ร้านอาหารระดับหรู (Fine Dining)
- (2) ร้านอาหารระดับกลาง (Casual Dining)
- (3) ร้านอาหารทั่วไป (Fast Dining)
- (4) ร้านริมบาทวิถี (Kiosk)

2.3.6 ธุรกิจการเพื่อสุขภาพ

ธุรกิจบริการเพื่อสุขภาพ หนึ่งในหลายธุรกิจที่มีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาภาคบริการและเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ นอกจากจะเป็นแหล่งสร้างรายได้เข้าสู่ประเทศแล้วยังก่อให้เกิดอุตสาหกรรมอื่น ๆ อีกด้วย ธุรกิจบริการเพื่อสุขภาพ ประกอบไปด้วยธุรกิจต่าง ๆ ดังนี้

- (1) บริการทางแพทย์
- (2) ธุรกิจสปา
- (3) ธุรกิจนวดแผนไทย (รักษาโรค)
- (4) ธุรกิจอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

รูปแบบธุรกิจขนาดย่อม สามารถสรุปสาระสำคัญได้ ดังนี้

รายละเอียด	เจ้าของคนเดียว	ห้างหุ้นส่วนสามัญ	ห้างหุ้นส่วนสามัญจดทะเบียน/จำกัด	บริษัท
จำนวนผู้เริ่มก่อตั้ง	1 คน	2 คนขึ้นไป	2 คนขึ้นไป	3 คนขึ้นไป
ผู้บริหารงาน	เจ้าของ	หุ้นส่วนทั้งหมด	หุ้นส่วนผู้จัดการ	กรรมการ
ความรับผิดชอบต่อหนี้สินของกิจการ	ไม่จำกัด	ไม่จำกัด	จำกัดเฉพาะหุ้นส่วนที่จำกัด ความรับผิดชอบ	จำกัด
การเสียภาษี	แบบบุคคลธรรมดา(อัตราก้าวหน้า)	แบบบุคคลธรรมดา(อัตราก้าวหน้า) เมื่อห้างฯเสียภาษีบุคคลธรรมดาแล้วมีการแบ่งปันผลกำไรให้หุ้นส่วนเงินส่วนแบ่งกำไรที่ได้จะต้องเสียภาษีอีกต่อหนึ่ง	แบบนิติบุคคล(อัตราคงที่)	แบบนิติบุคคล(อัตราคงที่)
ภาระหน้าที่	ไม่มี	ไม่มี	ทำบัญชีส่งงบการเงินเก็บรักษาบัญชี	ทำบัญชี ส่งงบการเงิน ทำสมุดทะเบียนหุ้น จัดประชุมสามัญและ วิสามัญผู้ถือหุ้น
ความน่าเชื่อถือ	ต่ำ	ต่ำ	ปานกลาง	สูง
การหาแหล่งเงินทุน	ยาก	ค่อนข้างยาก	ค่อนข้างยาก	ง่าย
อำนาจผู้ประกอบการ	มาก	ค่อนข้างมาก	ค่อนข้างน้อย	ขึ้นอยู่กับสัดส่วนหุ้นที่ถือ

ตารางที่ 2. 6 สรุปสาระสำคัญรูปแบบธุรกิจขนาดย่อม

สรุป

ธุรกิจแต่ละรูปแบบนั้นล้วนมีลักษณะที่แตกต่างกันออกไป ไม่มีแบบใดที่มีลักษณะเด่นชัดว่าดีที่สุดในที่สุด ผู้ประกอบการจำเป็นต้องวิเคราะห์จุดประสงค์ของการเปิดกิจการ แนวทางของธุรกิจที่จะเติบโตในอนาคต เช่น ถ้าผู้ประกอบการต้องการอำนาจในการตัดสินใจสูง มีทรัพยากรไม่มากนัก ต้องการความคล่องตัว ก็ควรจัดตั้งธุรกิจแบบเจ้าของคนเดียวจึงจะเหมาะสม ถ้าต้องการความน่าเชื่อถือ ต้องการหาแหล่งเงินทุน ก็ควรจะไปเปิดในรูปแบบของบริษัทถึงแม้จะมีขั้นตอนและกฎเกณฑ์ต่าง ๆ มาก แต่ด้วยศักยภาพที่สามารถรองรับการขยายตัวก็มีความเหมาะสมมากกว่า

แบบฝึกหัดท้ายหน่วย

จงตอบคำถามต่อไปนี้ให้ได้ใจความสมบูรณ์

1. ประเภทของธุรกิจขนาดย่อมมีอะไรบ้าง ยกตัวอย่างมาพอสังเขป

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. รูปแบบของการดำเนินธุรกิจมีกี่ประเภทอะไรบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. กิจกรรมเจ้าของคนเดียวมีข้อดีและข้อเสียอย่างไร

ข้อดี	ข้อเสีย
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

4. ห้างหุ้นส่วนมีข้อดีและข้อเสียอย่างไร

ข้อดี	ข้อเสีย
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

5. บริษัทจำกัดมีข้อดีและข้อเสียอย่างไร

ข้อดี	ข้อเสีย
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

6. จงอธิบายรูปแบบธุรกิจแฟรนไชส์

.....

.....

.....

.....

7. จงอธิบายรูปแบบธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์

.....

.....

.....

.....

.....

8. อธิบายรูปแบบธุรกิจบริหารสินทรัพย์

.....

.....

.....

.....

.....

9. อธิบายรูปแบบธุรกิจร้านอาหาร

.....

.....

.....

.....

.....

10. อธิบายรูปแบบธุรกิจเพื่อสุขภาพ

.....

.....

.....

.....

.....

ใบงานที่ 2.1

เรื่อง ประเภทของธุรกิจขนาดย่อม

คำสั่ง

ให้ผู้เรียนแบ่งกลุ่ม กลุ่มละ 4-5 คน และให้ทุกกลุ่มจัดทำรายงานประเภทของธุรกิจทั้ง 4 ประเภท โดยอธิบายและยกตัวอย่างพร้อมภาพประกอบ และนำเสนอในชั้นเรียน ดังนี้

1. ธุรกิจการผลิต (Manufacturing)
2. ธุรกิจบริการ (Service)
3. ธุรกิจการค้าส่ง (Wholesaling)
4. ธุรกิจการค้าปลีก (Retailing)

ใบงานที่ 2.2

เรื่อง รูปแบบของธุรกิจขนาดย่อม

คำสั่ง

ให้ผู้เรียนแบ่งกลุ่ม จัดหาตัวอย่างรูปแบบของธุรกิจขนาดย่อม กลุ่มละ 3 ธุรกิจ ตามหัวข้อที่กำหนด โดยอธิบายและยกตัวอย่างพร้อมภาพประกอบ และนำเสนอในชั้นเรียน

1. กิจการเจ้าของคนเดียว (Single Proprietorship)
2. ห้างหุ้นส่วน (Partnership)
3. บริษัทจำกัด (Company Limited or Limited Company)

ใบงานที่ 2.3

เรื่อง ธุรกิจขนาดย่อมที่ผู้ประกอบการใหม่นิยมในปัจจุบัน

คำสั่ง

ให้ผู้เรียนเขียนผังมโนทัศน์ เรื่อง ธุรกิจขนาดย่อมที่ผู้ประกอบการใหม่นิยมในปัจจุบัน คนละ 1 หัวข้อ พร้อมยกตัวอย่างธุรกิจ หัวข้อเรื่องละ 3 ธุรกิจ โดยจัดทำลงในพิวเจอร์บอร์ดขนาด 65*49 เซนติเมตร และตกแต่งให้สวยงาม แล้วนำเสนอในชั้นเรียน

1. ธุรกิจค้าปลีกส่ง
2. ธุรกิจแฟรนไชส์
3. ธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์
4. ธุรกิจบริหารสินทรัพย์
5. ธุรกิจร้านอาหาร
6. ธุรกิจการเพื่อสุขภาพ

แบบทดสอบหลังเรียน

จงเลือกคำตอบที่ถูกต้องเพียงข้อเดียว

จุดประสงค์เชิงพฤติกรรมที่ 1 อธิบายประเภทของธุรกิจขนาดย่อม พร้อมยกตัวอย่างประกอบได้

1. ข้อใดอธิบายเกี่ยวกับประเภทของธุรกิจขนาดย่อมได้

- ก. ธุรกิจขนาดย่อมมี 4 ประเภท ธุรกิจการผลิต ธุรกิจบริการ ธุรกิจการค้าส่ง และธุรกิจการค้าปลีก
- ข. ธุรกิจขนาดย่อมมี 5 ประเภทคือ ธุรกิจการผลิต ธุรกิจบริการ ธุรกิจการค้า ธุรกิจการค้าปลีก และธุรกิจขายตรง
- ค. ธุรกิจขนาดย่อมมี 3 ประเภท ธุรกิจการผลิต ธุรกิจบริการ และธุรกิจการค้าส่ง
- ง. ธุรกิจขนาดย่อมมี 2 ประเภท ธุรกิจการผลิตและธุรกิจบริการ
- จ. ธุรกิจขนาดย่อมมี 4 ประเภท ธุรกิจการผลิต ธุรกิจบริการ ธุรกิจขนส่ง และธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

2. การแปรสภาพปัจจัยการผลิตโดยอาศัยกระบวนการในการแปลสภาพวัตถุดิบ ให้เป็นสินค้าหรือบริการ หมายถึง ธุรกิจประเภทใด

- ก. ธุรกิจค้าปลีก (retailing)
- ข. ธุรกิจบริการ (Service)
- ค. ธุรกิจค้าส่ง (Wholesaling)
- ง. ธุรกิจการผลิต (Manufacture)
- จ. ธุรกิจขนส่ง (Transporting)

3. ธุรกิจที่ใช้พนักงานบริการตอบสนองความต้องการของลูกค้าหมายถึงธุรกิจประเภทใด

- ก. ธุรกิจค้าปลีก (retailing)
- ข. ธุรกิจบริการ (Service)
- ค. ธุรกิจค้าส่ง (Wholesaling)
- ง. ธุรกิจการผลิต (Manufacture)
- จ. ธุรกิจขนส่ง (Transporting)

4. ธุรกิจที่ซื้อผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตแล้วจำหน่ายต่อให้พ่อค้าปลีกเพื่อทำการขายให้กับผู้บริโภค

หมายถึง ธุรกิจประเภทใด

- ก. ธุรกิจค้าปลีก (retailing)
- ข. ธุรกิจบริการ (Service)
- ค. ธุรกิจค้าส่ง (Wholesaling)
- ง. ธุรกิจการผลิต (Manufacture)
- จ. ธุรกิจขนส่ง (Transporting)

5. ธุรกิจที่ขายสินค้าหรือบริการให้ผู้บริโภคคนสุดท้ายเมื่อนำไปใช้ส่วนตัว หมายถึง ธุรกิจประเภทใด

- ก. ธุรกิจค้าปลีก (retailing)
- ข. ธุรกิจบริการ (Service)
- ค. ธุรกิจค้าส่ง (Wholesaling)
- ง. ธุรกิจการผลิต (Manufacture)
- จ. ธุรกิจขนส่ง (Transporting)

จุดประสงค์เชิงพฤติกรรมข้อที่ 2 อธิบายรูปแบบของธุรกิจขนาดย่อมได้

6. ข้อใดอธิบายเกี่ยวกับธุรกิจขนาดย่อมแบบกิจการเจ้าของคนเดียวได้ถูกต้อง

- ก. กิจการเจ้าของคนเดียวมีความรับผิดชอบในหนี้สินทั้งหมดไม่จำกัดจำนวน
- ข. กิจการเจ้าของคนเดียวล้มเลิกกิจการได้ยาก เนื่องจากเป็นธุรกิจครอบครัว
- ค. กิจการเจ้าของคนเดียวต้องใช้เงินลงทุนมหาศาล
- ง. กิจการเจ้าของคนเดียวมีความเสี่ยงในการขาดทุนสูง
- จ. กิจการเจ้าของคนเดียวขยายกิจการได้ง่ายเพราะมีเงินทุนไม่จำกัด

7. ข้อใดอธิบายเกี่ยวกับธุรกิจขนาดย่อมแบบกิจการห้างหุ้นส่วนได้ถูกต้อง

- ก. มีแหล่งเงินทุนน้อยกว่ากิจการเจ้าของคนเดียว
- ข. กิจการที่มีบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไปตกลงร่วมลงทุน
- ค. ห้างหุ้นส่วนจัดตั้งยาก จึงทำให้เลิกกิจการได้ยาก
- ง. ผู้เป็นหุ้นส่วนทุกคนไม่สามารถเข้าเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการได้
- จ. ห้างหุ้นส่วนสามารถดำเนินกิจการ แม้มีหุ้นส่วนถอนตัวหรือเสียชีวิต

8. ข้อใดอธิบายเกี่ยวกับรูปแบบของธุรกิจขนาดย่อมแบบบริษัทจำกัดได้ถูกต้อง
- ขั้นตอนในการจัดตั้งบริษัทจำกัดนั้นง่าย
 - ค่าใช้จ่ายในการบริหารงานบริษัทน้อย
 - กิจการที่มีบุคคลตั้งแต่ 3 คนขึ้นไปตกลงร่วมลงทุน
 - ผู้ถือหุ้นจำเป็นต้องช่วยกันบริหารงานบริษัท
 - ไม่จำเป็นต้องจดทะเบียนตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์

จุดประสงค์เชิงพฤติกรรมที่ 3 อธิบายธุรกิจขนาดย่อมที่ผู้ประกอบการใหม่นิยมในปัจจุบันได้

9. ธุรกิจที่ขยายตลาดและช่องทางการจัดจำหน่าย ด้วยดำเนินกลยุทธ์ให้ผู้อื่นใช้เครื่องหมายการค้า หมายถึงข้อใด

- ธุรกิจแฟรนไชส์
- ธุรกิจเพื่อสุขภาพ
- ธุรกิจร้านอาหาร
- ธุรกิจบริหารสินทรัพย์
- ธุรกิจบริการโลจิสติกส์

10. ธุรกิจที่ให้บริการกิจกรรมต่าง ๆ ทางด้านการขนส่งและขนถ่ายสินค้า บริการคลังสินค้า ตัวแทนออกของ หมายถึงข้อใด

- ธุรกิจแฟรนไชส์
- ธุรกิจเพื่อสุขภาพ
- ธุรกิจร้านอาหาร
- ธุรกิจบริหารสินทรัพย์
- ธุรกิจบริการโลจิสติกส์

11. ธุรกิจประเภทการบริการเกี่ยวกับสังหาริมทรัพย์และอสังหาริมทรัพย์ หมายถึงข้อใด

- ธุรกิจแฟรนไชส์
- ธุรกิจเพื่อสุขภาพ
- ธุรกิจร้านอาหาร
- ธุรกิจบริหารสินทรัพย์
- ธุรกิจบริการโลจิสติกส์

12. การประกอบกิจการให้บริการอาหารและเครื่องดื่มพร้อมรับประทาน โดยอาจจัดเตรียมที่นั่งให้ผู้บริโภคได้รับประทานภายในสถานที่ให้บริการ หมายถึงข้อใด

- ก. ธุรกิจแฟรนไชส์
- ข. ธุรกิจเพื่อสุขภาพ
- ค. ธุรกิจร้านอาหาร
- ง. ธุรกิจบริหารสินทรัพย์
- จ. ธุรกิจบริการโลจิสติกส์

13. หนึ่งในหลายธุรกิจที่มีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาภาคบริการและเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ และเป็นแหล่งสร้างรายได้เข้าสู่ประเทศแล้ว หมายถึงข้อใด

- ก. ธุรกิจแฟรนไชส์
- ข. ธุรกิจเพื่อสุขภาพ
- ค. ธุรกิจร้านอาหาร
- ง. ธุรกิจบริหารสินทรัพย์
- จ. ธุรกิจบริการโลจิสติกส์

เฉลย

หน่วยที่ 2

ประเภทและรูปแบบของธุรกิจขนาดย่อม

เฉลยแบบทดสอบก่อนเรียนหน่วยที่ 2			
ข้อ	คำตอบ	ข้อ	คำตอบ
1.	ข.	8.	ก.
2.	ง.	9.	ก.
3.	จ.	10.	ข.
4.	ค.	11.	ค.
5.	ข.	12.	ง.
6.	ง.	13	จ.
7.	จ.		

เฉลยแบบทดสอบหลังเรียนหน่วยที่ 2			
ข้อ	คำตอบ	ข้อ	คำตอบ
1.	ก.	8.	ก.
2.	ง.	9.	ก.
3.	ข.	10.	ข.
4.	ค.	11.	ค.
5.	ก.	12.	ง.
6.	ก.	13	จ.
7.	ก.		

บรรณานุกรม

- กัตัญญู หิรัญสมบุรณ์. (2547). การจัดการธุรกิจขนาดย่อม. พิมพ์ครั้งที่ 4, กรุงเทพฯ : ซีเอ็ดดูเคชั่น.
- ธวัชชัย จินดาพาณิชย์. ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ. กรุงเทพฯ : บริษัท พัฒนา
วิชาการ(2535) จำกัด .
- ปรีชา ทิวะหุต. (2543). คู่มือผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม. พิมพ์ครั้งที่2, กรุงเทพฯ : สำนัก
พิมพ์สมิต.
- เพ็ญศรี เขมะสุวรรณ. (2558). การดำเนินธุรกิจขนาดย่อม. กรุงเทพฯ : ศูนย์ส่งเสริมวิชาการ.
- สุดาดวง เรืองรุจิระ. (2557). การดำเนินธุรกิจขนาดย่อม. กรุงเทพฯ : แม็คเอ็ดดูเคชั่น.

