

บทที่ 1

ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจ (Introduction to Business Entrepreneur)

ปัจจุบันนี้สภาพแวดล้อมทั้งสภาพเศรษฐกิจ สังคม เทคโนโลยี และอื่น ๆ เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ทำให้เกิดธุรกิจมากมายแตกต่างกันไปในมิติต่าง ๆ ทั้งนี้เพื่อให้มีสินค้าหรือบริการที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคซึ่งมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นทุกปี และขณะเดียวกันก็สร้างผลตอบแทนให้แก่ผู้ประกอบการ นอกจากนี้ธุรกิจซึ่งดำเนินงานและมีสินค้าหรือการบริการที่ถูกต้องตามกฎหมายและไม่ขัดต่อหลักศีลธรรมอันดีงามยังก่อให้เกิดประโยชน์แก่สังคมทั้งเรื่องการสร้างงาน สร้างรายได้ และสร้างความเจริญให้กับประเทศ สำหรับในประเทศไทยแม้เผชิญกับวิกฤติเศรษฐกิจเช่นเดียวกับประเทศอื่นทั่วโลก แต่จำนวนธุรกิจที่เปิดใหม่ยังคงมีอย่างต่อเนื่องทุกปี ประกอบกับรัฐบาลให้ความสำคัญและสนับสนุนภาคธุรกิจให้มีขีดความสามารถในการแข่งขัน โดยเฉพาะการนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมมาประยุกต์ใช้เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้าหรือบริการ และสามารถพัฒนาต่อยอดได้ เอื้อต่อการเติบโตและความยั่งยืนของธุรกิจ รวมทั้งช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจและช่วยยกระดับศักยภาพของประเทศตามนโยบายประเทศไทย 4.0 จากที่กล่าวมาข้างต้นเห็นได้ว่าธุรกิจมีความสำคัญต่อการพัฒนาประเทศ ดังนั้นเพื่อความเข้าใจในรายละเอียดเกี่ยวกับธุรกิจ เนื้อหาในบทนี้จึงอธิบายถึงความหมาย ประโยชน์ ประเภท ขนาด และรูปแบบธุรกิจ สภาพธุรกิจในยุคดิจิทัล 4.0 รวมทั้งอธิบายเกี่ยวกับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม วิสาหกิจชุมชน วิสาหกิจเริ่มต้น และวิสาหกิจเพื่อสังคม ซึ่งเป็นการประกอบธุรกิจที่อยู่ในกระแสความสนใจของประชาชน ตลอดจนจรรยาบรรณให้การส่งเสริม

ความหมายของธุรกิจ

ธุรกิจ (business) คือ ความพยายามของบุคคลเพื่อให้ได้ผลกำไรจากการผลิตและจำหน่ายสินค้าหรือบริการที่สามารถตอบสนองความต้องการของสังคม (Pride, Hughes & Kapoor, 2012, p.10)

องค์ประกอบของธุรกิจ

จากความหมายของธุรกิจข้างต้น สามารถสรุปองค์ประกอบสำคัญของธุรกิจ ได้ดังนี้

- 1. ผู้ประกอบการธุรกิจ (businessman)** หมายถึงผู้จัดตั้งและดำเนินงานทางธุรกิจ ซึ่งก็คือเจ้าของธุรกิจ (business owner) ที่ควรมีคุณสมบัติเป็นผู้ประกอบการ (entrepreneur) ซึ่งไม่ใช่แค่เป็นเพียงผู้ริเริ่มจัดตั้งและดำเนินธุรกิจในฐานะเจ้าของธุรกิจ แต่ต้องเป็นผู้ที่มีความคิดสร้างสรรค์ในการหาโอกาสใหม่ ๆ ทางธุรกิจ มีความอดทน มุ่งมั่น กล้าตัดสินใจ และกล้าเสี่ยงนำความคิดสร้างสรรค์ใหม่ ๆ มาปฏิบัติเพื่อให้เกิดผลคุ้มค่าในเชิงพาณิชย์ (บุญทวารณ วิงวอน, 2556, หน้า 27) หรือกล่าวได้ว่าผู้ประกอบการ หมายถึงคนที่มองหาโอกาสในการเริ่มต้นธุรกิจที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ในขณะที่คนอื่นอาจไม่ได้สังเกตเห็นและมองข้ามไป (Mariotti & Glackin, 2014, p.14) สรุปได้ว่าผู้ประกอบการ หมายถึงผู้ที่ริเริ่มแสวงหาโอกาสในการประกอบธุรกิจโดยยอมรับความเสี่ยงและปัญหาที่จะเกิดขึ้น และขณะเดียวกันต้องใช้ความพยายามในด้านต่าง ๆ

เพื่อให้ธุรกิจประสบความสำเร็จตามวัตถุประสงค์ที่ต้องการ จึงเห็นได้ว่าผู้ประกอบการเป็นคุณสมบัติซึ่งผู้ประกอบการธุรกิจหรือเจ้าของธุรกิจทุกคนพึงมี

2. กิจกรรมหลัก (core activity) คือ การดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับการผลิต หรือการจำหน่าย หรือการให้บริการ

3. สินค้าหรือบริการ (goods and service) คือ ผลิตภัณฑ์ของธุรกิจซึ่งถูกนำเสนอขายให้แก่ผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย

3.1 สินค้า (goods) คือ ผลิตภัณฑ์ที่มีตัวตน จับต้องได้ มองเห็นได้ สามารถขนส่งได้หรือเคลื่อนย้ายเพื่อการซื้อขายโอนกรรมสิทธิ์ได้ ทั้งนี้บางธุรกิจไม่มีสินค้าแต่มีเฉพาะการบริการ

3.2 บริการ (service) คือ การดำเนินการต่าง ๆ จากผู้ให้บริการหรือผู้ขาย เพื่ออำนวยความสะดวกให้ตรงกับความต้องการ และเพื่อสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภค แม้ธุรกิจที่จำหน่ายสินค้า ย่อมต้องให้บริการแก่ผู้บริโภคซึ่งเป็นลูกค้าควบคู่ไปกับการจำหน่ายสินค้าด้วย เพื่อจูงใจและสร้างความพึงพอใจ

การบริการมีความแตกต่างจากสินค้าตรงที่ผู้ซื้อไม่สามารถจับต้องได้ (intangibility) แต่เมื่อได้รับบริการนั้น ๆ แล้ว จึงสามารถรับรู้ว่าการบริการนั้นดีหรือไม่ดีอย่างไร อีกทั้งการบริการไม่สามารถแบ่งแยกได้ (inseparability) คือไม่สามารถแยกกระบวนการให้บริการจากผู้ขาย และการรับบริการของผู้ซื้อ แต่การให้บริการและการรับบริการจะต้องเกิดขึ้นพร้อม ๆ กัน ต่างจากสินค้าซึ่งมีกระบวนการผลิตแยกจากการบริโภค รวมทั้งการบริการยังมีความไม่แน่นอน (variability) ขึ้นอยู่กับปัจจัยที่เกี่ยวข้องของการให้บริการในแต่ละครั้ง ทำให้การบริการจัดทำมาตรฐานได้ยาก (heterogeneous) ต่างจากการผลิตสินค้าซึ่งสามารถจัดทำมาตรฐานได้อย่างชัดเจนและตรวจสอบได้ตามเกณฑ์ที่กำหนด นอกจากนี้การบริการไม่สามารถคงคลังได้ (perishability) เนื่องจากการบริการเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อมีการรับบริการ จึงไม่สามารถเก็บไว้ได้เหมือนสินค้าที่ผลิต

4. ความพยายามของบุคคล (individuals' effort) คือ การมุ่งให้การดำเนินกิจกรรมหลักเกิดผลลัพธ์คือ สินค้าหรือบริการซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการผู้บริโภคได้ เกิดการแลกเปลี่ยนซื้อขาย และเกิดผลกำไรหรือผลประโยชน์อื่นตอบแทนกลับมา

5. ผู้บริโภค (consumer) คือ ผู้ที่ได้รับการเสนอและถูกชักชวนให้ซื้อสินค้าหรือบริการจากธุรกิจ หากผู้บริโภคซื้อสินค้าและบริการจะกลายมาเป็นลูกค้า (customer) ของธุรกิจ

ธุรกิจจึงเป็นการดำเนินการที่เกิดจากบุคคลหรือกลุ่มบุคคล ซึ่งเรียกว่าผู้ประกอบการธุรกิจ ที่ควรมีคุณลักษณะของผู้ประกอบการที่มีความคิดริเริ่ม ยอมรับความเสี่ยง และใช้ความพยายามที่จะทำให้การดำเนินกิจกรรมหลักไม่ว่าจะเป็นการผลิต หรือการจำหน่าย หรือการบริการ ประสบความสำเร็จตามความมุ่งหวังที่ต้องการ

ประเภทธุรกิจ

ประเภทธุรกิจจัดแบ่งได้เป็น 3 ประเภทใหญ่ ได้แก่

1. **การผลิต (manufacturing)** หมายถึง ธุรกิจที่ดำเนินกิจกรรมในลักษณะนำปัจจัยการผลิต เช่น แรงงาน เครื่องจักร เครื่องมือ วัตถุดิบ มาใช้เพื่อทำให้เกิดเป็นผลผลิตคือสินค้า ทั้งที่ทำในโรงงานอุตสาหกรรม หรือในครัวเรือน รวมไปถึงการทำเหมืองแร่ และการเกษตรกรรม ซึ่งครอบคลุม กสิกรรม ปศุสัตว์ การประมง และการป่าไม้

2. **การค้า (trading)** หมายถึง ธุรกิจซึ่งดำเนินกิจกรรมการซื้อขายสินค้า โดยกิจกรรมดังกล่าวแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ คือ การค้าส่ง (wholesaling) และค้าปลีก (retailing) กล่าวคือ การค้าส่ง เป็นธุรกิจซึ่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิต และขายสินค้าในจำนวนมากให้กับผู้ซื้อคือพ่อค้าปลีกที่นำไปจำหน่ายต่อ หรือผู้ซื้อสินค้าเพื่อนำไปใช้ในการประกอบการผลิตสินค้าต่อไป ส่วนการค้าปลีก เป็นธุรกิจที่ซื้อสินค้าจากผู้ผลิตหรือผู้ค้าส่ง แล้วนำไปจำหน่ายเป็นรายชิ้นให้แก่ผู้บริโภคคนสุดท้าย

3. **การบริการ (service)** หมายถึง ธุรกิจซึ่งดำเนินกิจกรรมการอำนวยความสะดวกแก่ธุรกิจการผลิตและการค้า ตลอดจนแก่ผู้บริโภค ธุรกิจประเภทนี้มักมุ่งให้ความสำคัญกับทรัพยากรมนุษย์ เพราะเป็นผู้ให้บริการที่จะสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม วิสาหกิจชุมชน วิสาหกิจเริ่มต้น และวิสาหกิจเพื่อสังคม

วิสาหกิจ (enterprise) เป็นการประกอบการที่บุคคลหรือกลุ่มบุคคลต้องใช้ความพยายามในการนำทรัพยากรต่าง ๆ มาใช้ดำเนินงานเพื่อบรรลุเป้าหมายที่ต้องการ วิสาหกิจครอบคลุมกิจการหลายลักษณะ ทั้งกิจการทางธุรกิจ (business enterprise) ซึ่งดำเนินงานโดยเอกชนที่มุ่งแสวงหาผลกำไร กิจการซึ่งดำเนินงานโดยภาครัฐ (state enterprise) รวมไปถึงกิจการที่ไม่แสวงหาผลกำไร (non-profit enterprise) กิจการที่มุ่งทั้งเป้าหมายทางการเงินและเป้าหมายทางสังคมควบคู่กันไป (social enterprise) ฯลฯ

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (small and medium enterprises) กล่าวได้ว่าเป็นชื่ออย่างเป็นทางการในการเรียกกิจการขนาดกลางและขนาดเล็ก นอกจากนี้ยังเรียกกันว่า เอสเอ็มอี (SMEs) ซึ่งเป็นคำย่อของคำภาษาอังกฤษ คือ small and medium enterprises ในประเทศไทยมีกฎหมายสำหรับเอสเอ็มอี ประกาศออกมาอย่างเป็นทางการคือ พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2543 ทั้งนี้กิจการใดเป็นวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมพิจารณาจากจำนวนการจ้างงานและมูลค่าสินทรัพย์ถาวรเป็นหลัก ตามกฎกระทรวง พ.ศ. 2545 กล่าวคือ หากเป็นกิจการภาคผลิตและภาคบริการ กำหนดการจ้างงานไม่เกิน 200 คน หรือมีสินทรัพย์ถาวรไม่เกิน 200 ล้านบาท ส่วนภาคการค้า กำหนดการจ้างงานไม่เกิน 50 คน หรือมีสินทรัพย์ถาวรไม่เกิน 100 ล้านบาท (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, 2558)

วิสาหกิจชุมชน (community enterprise) คือ กิจการของชุมชนเกี่ยวกับการผลิตสินค้า การให้บริการ หรือการอื่น ๆ ที่ดำเนินการโดยกลุ่มบุคคลที่มีความผูกพัน มีวิถีชีวิตร่วมกัน และรวมตัวกันประกอบกิจการดังกล่าว ไม่ว่าจะเป็นนิตินบุคคลในรูปแบบใดหรือไม่เป็นนิตินบุคคล เพื่อสร้างรายได้และเพื่อการพึ่งพาตนเองของครอบครัว ชุมชนและระหว่างชุมชน (สำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกา, 2556, หน้า 1) นอกจากนี้ก็กล่าวได้ว่า วิสาหกิจชุมชนเป็นชื่อเรียกกลุ่มเล็ก ๆ ในชุมชน ตั้งแต่ 7-8 คนขึ้นไปซึ่งรวมตัวกันเพื่อทำกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ได้แก่ การผลิต การแปรรูป

การจัดการ การขาย มีทั้งแบบพื้นฐานที่เน้นการผลิตเพื่อการบริโภคหรือขายในท้องถิ่น และแบบก้าวหน้าซึ่งนำสินค้าออกขายสู่ตลาดขนาดใหญ่ภายนอก ถ้าวิสาหกิจชุมชนใดมีผลิตภัณฑ์ที่ตีพิมพ์และผลิตภัณฑ์ผ่านการคัดสรรก็กลายเป็นสินค้าโอท็อป วิสาหกิจชุมชนจึงเป็นฐานรากของเศรษฐกิจชุมชนและเศรษฐกิจไทย เพราะถ้าชุมชนเข้มแข็ง สังคมไทยก็จะเข้มแข็งด้วย (เสรี พงศ์พิศ, 2557)

วิสาหกิจเริ่มต้น (startup enterprise) หรือที่มักนิยมเรียกทับศัพท์ว่า สตาร์ทอัพ คือ กิจการที่เริ่มต้นจากจุดเล็ก ๆ เพื่อการเติบโตได้อย่างรวดเร็วแบบก้าวกระโดด ออกแบบธุรกิจที่สามารถทำซ้ำ (repeatable) และขยายกิจการได้ง่าย (scalable) กิจการเกิดขึ้นจากแนวคิดการแก้ปัญหาในชีวิตประจำวันหรือการมองเห็นโอกาสทางธุรกิจซึ่งยังไม่มีใครเคยคิดหรือทำมาก่อน โดยนำเทคโนโลยี หรือนวัตกรรมมาใช้ในการสร้างกิจการ เดิมสตาร์ทอัพเป็นคำที่นิยมใช้เรียกกิจการเกิดใหม่ทางด้านเทคโนโลยี ในซิลิคอน วาเลย์ (Silicon Valley) ประเทศสหรัฐอเมริกา แต่ในปัจจุบันก็ใช้เรียกกิจการโดยทั่วไปที่มีรูปแบบธุรกิจดังกล่าวข้างต้น (ณฤทธิ์ วรพงษ์ดี, 2560, หน้า 6-11) นอกจากนี้ก็กล่าวได้ว่า สตาร์ทอัพ เป็นกิจการขนาดเล็กที่หาโอกาสเพื่อสร้างธุรกิจใหม่ ๆ ในการแก้ปัญหาประจำวัน มีทีมงานขนาดเล็ก มีผู้ก่อตั้งเป็นศูนย์กลางไม่จำเป็นต้องมีการบริหารจัดการที่ซับซ้อน เน้นนวัตกรรม มีทรัพยากรจำกัด ประสบการณ์การทำงานเพียงเล็กน้อย กัดต้นด้านเวลาเพื่อการเติบโตอย่างรวดเร็ว (Paternoster, Giardino, Unterkalmsteiner, Gorschek, Abrahamsson, 2014, p.1202)

วิสาหกิจเพื่อสังคม (social enterprise) คือรูปแบบองค์การที่ประสานจุดแข็งของการจัดการที่มีประสิทธิภาพ ร่วมกับการมีเป้าหมายทางสังคม อยู่ระหว่างกลางธุรกิจ (business) ที่แสวงหากำไรสูงสุด และองค์การกุศล (non-profit organization: NPO) ที่มุ่งสร้างประโยชน์ให้สังคม แต่มีรายได้หลักมาจากการบริการ กล่าวได้ว่าวิสาหกิจเพื่อสังคม คือธุรกิจรูปแบบหนึ่งที่ถูกตั้งขึ้นโดยมีเป้าหมายและวัตถุประสงค์ทางสังคมเป็นหลัก และนำผลกำไรที่เกิดขึ้นส่วนใหญ่กลับไปลงทุนซ้ำเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ทางสังคมที่ตั้งไว้ ไม่ใช่เพื่อการสร้างความมั่นคงและประโยชน์ส่วนบุคคล ทั้งนี้หากพิจารณาในมุมมององค์การทางสังคมและรัฐ ระบุว่าวิสาหกิจเพื่อสังคม หมายถึงรูปแบบองค์การที่นำเอาการจัดการที่มีประสิทธิภาพและใช้กลไกการตลาดทางธุรกิจมาเป็นหลักในการดำเนินงาน เพื่อให้้องค์การสามารถพึ่งพาตนเองทางการเงิน ลดการพึ่งพาเงินสนับสนุนจากรัฐหรือเงินบริจาคซึ่งไม่แน่นอนและไม่ต่อเนื่อง ทำให้องค์การมีผลกำไรจากการประกอบกิจการไปแก้ไขปัญหาหรือไปสร้างประโยชน์แก่ชุมชน (สำนักงานเลขาธิการสภาผู้แทนราษฎร, 2558, หน้า 12-14)

ตัวอย่างวิสาหกิจเพื่อสังคมซึ่งประสบความสำเร็จในประเทศไทย เช่น มูลนิธิแม่ฟ้าหลวงในพระบรมราชูปถัมภ์ กับโครงการพัฒนาออยตุงอันเนื่องมาจากพระราชดำริ จังหวัดเชียงราย มุ่งแก้ปัญหาความยากจนของชาวเขา เปลี่ยนวิถีจากการปลูกและเสฟฝิ่น ทำไร่เลื่อนลอย ให้หันมาปลูกพืชผักเมืองหนาว ดำเนินการผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าเกษตรแปรรูปและผลิตภัณฑ์จากผ้าที่ผลิตโดยชุมชนชาวเขา จนสามารถเลี้ยงตัวเองได้ มีความมั่นคงทางการเงินควบคู่ไปกับการพัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อมของชุมชนชาวเขา อีกตัวอย่างคือ มูลนิธิโรงพยาบาลอภัยภูเบศร จังหวัดปราจีนบุรี นำรายได้จากการผลิตและจำหน่ายยาสมุนไพรไทยมาใช้สนับสนุนค่าใช้จ่ายของโรงพยาบาล ตลอดจนนำมาลงทุนซ้ำและเผยแพร่ความรู้ด้านสมุนไพรโดยส่งเสริมให้ชาวบ้านเพาะปลูกสมุนไพรอินทรีย์โดยรับซื้อล่วงหน้า อีกทั้งสนับสนุนกิจกรรมทางสังคมกับชุมชน

ขนาดของธุรกิจ

การจัดแบ่งขนาดธุรกิจ โดยใช้เกณฑ์การกำหนดจำนวนการจ้างงานและมูลค่าสินทรัพย์ถาวรของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแต่ละประเภทตามกฎหมายกระทรวง พ.ศ. 2545 (กองบริหารภาษีธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก กรมสรรพากร, 2556) เป็นฐานในการแบ่งขนาดธุรกิจ ดังนั้นจึงแบ่งธุรกิจออกเป็น 3 ขนาด ได้แก่ ขนาดเล็ก ขนาดกลาง และขนาดใหญ่

ขนาด	ประเภท	เกณฑ์	
		จำนวนการจ้างงาน	มูลค่าสินทรัพย์ถาวร
ขนาดเล็ก	ธุรกิจการผลิต	ไม่เกิน 50 คน	ไม่เกิน 50 ล้านบาท
	ธุรกิจบริการ	ไม่เกิน 50 คน	ไม่เกิน 50 ล้านบาท
	ธุรกิจการค้า ค้าส่ง	ไม่เกิน 25 คน	ไม่เกิน 50 ล้านบาท
	ค้าปลีก	ไม่เกิน 15 คน	ไม่เกิน 30 ล้านบาท
ขนาดกลาง	ธุรกิจการผลิต	51-200 คน	มากกว่า 50 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 200 ล้านบาท
	ธุรกิจบริการ	51-200 คน	มากกว่า 50 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 200 ล้านบาท
	ธุรกิจการค้า ค้าส่ง	26-50 คน	มากกว่า 50 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 100 ล้านบาท
	ค้าปลีก	16-30 คน	มากกว่า 30 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 60 ล้านบาท
ขนาดใหญ่	ธุรกิจการผลิต	มากกว่า 200 คน	มากกว่า 200 ล้านบาท
	ธุรกิจบริการ	มากกว่า 200 คน	มากกว่า 200 ล้านบาท
	ธุรกิจการค้า ค้าส่ง	มากกว่า 50 คน	มากกว่า 100 ล้านบาท
	ค้าปลีก	มากกว่า 30 คน	มากกว่า 60 ล้านบาท

การระบุขนาดธุรกิจนอกจากพิจารณาแยกตามจำนวนการจ้างงานและมูลค่าสินทรัพย์ถาวรแล้ว ต้องพิจารณาถึงความแตกต่างของประเภทธุรกิจอีกด้วย

รูปแบบธุรกิจ

รูปแบบธุรกิจที่เหมาะสมสำหรับการเริ่มต้นจัดตั้งธุรกิจดังกล่าวข้างต้น แบ่งอธิบายเป็น 3 กลุ่ม คือ กิจการเจ้าของคนเดียว ห้างหุ้นส่วน และบริษัท โดยมีรายละเอียดดังนี้ (สมคิด บางโม, 2555, หน้า 26-40; กรมพัฒนาธุรกิจการค้า, 2557, หน้า 3-22; ฉัตยาพร เสมอใจ, 2558, หน้า 92-107; กรมพัฒนาธุรกิจการค้า, 2558, หน้า 21-24)

1. กิจการเจ้าของคนเดียว (sole proprietorship) คือ การประกอบการที่มีบุคคลคนเดียวเป็นเจ้าของ ไม่มีผู้ร่วมลงทุน เป็นรูปแบบธุรกิจที่มีอยู่จำนวนมาก กิจการมักมีขนาดเล็ก ใช้เงินลงทุนน้อย การดำเนินงานไม่ซับซ้อน ผู้ประกอบการควบคุมการดำเนินงานเองทั้งหมด มีความคล่องตัวในการตัดสินใจ หากธุรกิจประสบผลสำเร็จมีผลกำไร ผู้ประกอบการก็ได้รับผลประโยชน์เพียงคนเดียว ในขณะที่เดียวกันก็ต้องรับภาระเพียงคนเดียวหากกิจการขาดทุน มีข้อบังคับทางกฎหมายน้อย สถานะทางกฎหมายเรียกว่า บุคคลธรรมดา

ขั้นตอนการจัดตั้งและเลิกธุรกิจรูปแบบกิจการเจ้าของคนเดียว

1. จดทะเบียนพาณิชย์ภายใน 30 วันนับตั้งแต่วันเริ่มประกอบธุรกิจ ถ้าหากธุรกิจมีสำนักงานใหญ่ในกรุงเทพมหานคร ยื่นจดทะเบียนพาณิชย์ ณ สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง สำนักงานการคลัง หรือสำนักงานเขตในท้องที่ซึ่งเป็นที่ตั้งธุรกิจ แต่ถ้าธุรกิจมีสำนักงานใหญ่อยู่ในภูมิภาคให้ยื่นจดทะเบียนพาณิชย์ได้ที่เทศบาล หรือองค์การบริหารส่วนตำบล หรือเมืองพัทยา แล้วแต่กรณีตามที่ตั้งธุรกิจ ทั้งนี้ผู้ประกอบการต้องแสดงใบทะเบียนพาณิชย์ไว้ ณ สำนักงานในที่เปิดเผยและเห็นได้ง่าย และจัดให้มีป้ายชื่อที่ใช้ในการประกอบพาณิชย์ไว้หน้าสำนักงานใหญ่และสำนักงานสาขา



2. ขอบริอนุญาตต่าง ๆ ที่จำเป็นต่อธุรกิจจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง เช่น การขออนุญาตประกอบการขนส่งส่วนบุคคล การขออนุญาตจัดตั้งสถานที่จำหน่ายอาหารและสถานที่เสิร์ฟอาหาร การขออนุญาตประกอบกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ ฯลฯ

3. ขอมีเลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากรภายใน 60 วันนับตั้งแต่วันที่มิเงินได้พึงประเมิน โดยยื่นแบบคำร้อง ณ สำนักงานสรรพากรพื้นที่ในท้องที่ที่กิจการตั้งอยู่

4. จดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม หากกิจการมีรายรับจากการขายสินค้าหรือให้บริการเกินกว่า 1.8 ล้านบาทต่อปี ณ สำนักงานสรรพากรพื้นที่สาขา เขต หรืออำเภอ ในท้องที่ที่สำนักงานใหญ่ของธุรกิจตั้งอยู่ โดยจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มได้ตั้งแต่วันเริ่มประกอบกิจการขายสินค้าหรือบริการ เมื่อได้เป็นผู้ประกอบการจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว กรมสรรพากรจะออกใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม (แบบ ภพ. 20) ผู้ประกอบการต้องนำใบทะเบียนดังกล่าวแสดงไว้ในที่ซึ่งเห็นได้ง่ายและเปิดเผยภายในสถานประกอบการ

ทั้งนี้หากระหว่างดำเนินธุรกิจเกิดการเปลี่ยนแปลงรายการใด ๆ จากที่จดทะเบียนพาณิชย์ ต้องขอจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงรายการจดทะเบียนพาณิชย์ และถ้าหากเลิกกิจการต้องขอจดทะเบียนเลิกประกอบพาณิชย์กิจ

ข้อดีและข้อเสียของกิจการเจ้าของคนเดียว

ข้อดี	ข้อเสีย
1. การจัดตั้งและเลิกกิจการทำได้ง่าย	1. ขยายกิจการได้ยากเพราะมีเงินทุนจำกัด
2. มีอิสระในการตัดสินใจ ทำให้เกิดควมรวดเร็วคล่องตัวในการดำเนินงาน	2. ความสามารถในการคิด การบริหารงานมีจำกัดตลอดจนการตัดสินใจอาจมีข้อบกพร่อง เพราะเกิดจากเจ้าของเพียงคนเดียว
3. ผู้ประกอบการได้รับผลกำไรทั้งหมดเพียงคนเดียว	3. เจ้าของกิจการรับผิดชอบในหนี้สินไม่จำกัดจำนวนแต่เพียงคนเดียว
4. รักษาความลับของกิจการได้ดี	4. อายุกิจการไม่ยืนยาว หรือการดำเนินงานอาจไม่ต่อเนื่อง หากเกิดเหตุกับผู้ประกอบการ เช่น ถึงแก่กรรม เจ็บป่วย ฯลฯ
5. มีข้อบังคับทางกฎหมายน้อยมาก	5. ความน่าเชื่อถือของกิจการมีน้อย

2. ห้างหุ้นส่วน

ห้างหุ้นส่วน (partnerships) คือ การประกอบการที่มีบุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป ทำสัญญาเพื่อกระทำกิจการร่วมกัน โดยนำเงินสด ทรัพย์สิน หรือแรงงานมาลงทุน และแบ่งผลกำไรอันพึงได้จากกิจการ ห้างหุ้นส่วนออกเป็น 2 ประเภทหลัก คือ ห้างหุ้นส่วนสามัญ และห้างหุ้นส่วนจำกัด

2.1 ห้างหุ้นส่วนสามัญ (ordinary partnership) คือ การประกอบการที่ผู้เป็นหุ้นส่วนทุกคนต้องรับผิดชอบในหนี้สินทั้งหมดของห้างหุ้นส่วนโดยไม่จำกัดจำนวน ดังนั้นผู้เป็นหุ้นส่วนทุกคนจึงมีสิทธิบริหารงานและเป็นผู้จัดการของห้างหุ้นส่วนได้ เว้นแต่แต่งตั้งหุ้นส่วนคนใดเป็นผู้มีอำนาจทำการแทนห้างหุ้นส่วน หรือที่เรียกว่าหุ้นส่วนผู้จัดการ (managing partner) ห้างหุ้นส่วนประเภทนี้จะจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลหรือไม่จัดก็ได้

2.1.1 ห้างหุ้นส่วนสามัญไม่จดทะเบียน ห้างหุ้นส่วนนี้มีสถานะทางกฎหมายเป็นบุคคลธรรมดา ดังนั้นทรัพย์สินของห้างหุ้นส่วนไม่แยกจากทรัพย์สินของผู้เป็นหุ้นส่วน ทำให้เจ้าหนี้สามารถเรียกร้องใช้หนี้จากทรัพย์สินส่วนตัวของผู้เป็นหุ้นส่วนได้ หากทรัพย์สินของธุรกิจไม่เพียงพอชำระหนี้ การเรียกชื่อธุรกิจทำได้หลายแบบ เช่น ธุรกิจชื่อเอบีซี สามารถเรียกหรือทำป้ายร้านค้าว่า เอบีซี หรือห้างเอบีซี หรือห้างหุ้นส่วนเอบีซี หรือห้างหุ้นส่วนสามัญเอบีซี

2.1.2 ห้างหุ้นส่วนสามัญจดทะเบียน หรือห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล (registered ordinary partnership) ห้างหุ้นส่วนนี้มีสถานะทางกฎหมายเป็นนิติบุคคล ดังนั้นทรัพย์สินของห้างหุ้นส่วนแยกจากทรัพย์สินของผู้เป็นหุ้นส่วน ทำให้เจ้าหนี้ไม่สามารถเรียกร้องใช้หนี้จากทรัพย์สินส่วนตัวของผู้เป็นหุ้นส่วนได้ หากทรัพย์สินของธุรกิจไม่เพียงพอชำระหนี้ การเรียกชื่อห้างต้องใช้คำว่า ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคลประกอบหน้าชื่อเสมอ เช่น ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล เอบีซี

2.2 ห้างหุ้นส่วนจำกัด (limited partnership) คือ การประกอบการที่มีหุ้นส่วน 2 จำพวก ได้แก่ หุ้นส่วนจำกัดความรับผิด (limited liability partnership) และหุ้นส่วนไม่จำกัดความรับผิด (partner without limited liability) กล่าวคือหุ้นส่วนจำกัดความรับผิด คือหุ้นส่วนซึ่งรับผิดชอบในหนี้สินที่เกิดขึ้นจากการประกอบธุรกิจของห้างหุ้นส่วนไม่เกินจำนวนเงินที่ลงทุนในห้างหุ้นส่วน หุ้นส่วนประเภทนี้ไม่มีสิทธิบริหารงานแต่มีสิทธิออกความเห็นและเป็นที่ปรึกษา ดังนั้นทุนที่นำมาร่วมลงทุนในห้างหุ้นส่วนจึงเป็นเงินหรือทรัพย์สินเท่านั้น ส่วนหุ้นส่วนจำกัดความรับผิด คือ หุ้นส่วนซึ่งต้องรับผิดชอบในหนี้สินที่เกิดขึ้นจากการประกอบธุรกิจของห้างหุ้นส่วนโดยไม่จำกัดจำนวน หุ้นส่วนประเภทนี้มีสิทธิเข้าบริหารงานของห้างหุ้นส่วน ดังนั้นทุนที่นำมาร่วมลงทุนในห้างหุ้นส่วนจึงเป็นเงิน ทรัพย์สิน หรือแรงงานก็ได้

ห้างหุ้นส่วนจำกัดต้องจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลตามกฎหมาย หากยังไม่จดทะเบียนจะถือว่าเป็นห้างหุ้นส่วนสามัญไม่จดทะเบียน สำหรับการเรียกชื่อห้างต้องใช้คำว่าห้างหุ้นส่วนจำกัดประกอบหน้าชื่อเสมอ เช่น ห้างหุ้นส่วนจำกัดเอบีซี

ความแตกต่างระหว่างห้างหุ้นส่วนสามัญและห้างหุ้นส่วนจำกัด

ห้างหุ้นส่วนสามัญ	ห้างหุ้นส่วนจำกัด
1. มีหุ้นส่วนจำกัดเพียงคนเดียว คือ หุ้นส่วนที่ไม่จำกัดความรับผิด คือรับผิดชอบในหนี้สินทั้งปวงโดยไม่จำกัดจำนวน	1. มีหุ้นส่วนสองจำพวก คือ หุ้นส่วนที่ไม่จำกัดความรับผิด และหุ้นส่วนที่จำกัดความรับผิด เพียงจำนวนเงินที่นำมาลงทุน
2. หุ้นส่วนทุกคนสามารถลงทุนด้วยเงินสด ทรัพย์สิน หรือแรงงานก็ได้	2. หุ้นส่วนจำกัดที่ไม่จำกัดความรับผิดเท่านั้นที่สามารถลงทุนด้วยเงินสด ทรัพย์สินหรือแรงงาน แต่หุ้นส่วนจำกัดความรับผิดลงทุนได้เฉพาะเงินสดและทรัพย์สิน
3. หุ้นส่วนทุกคนมีสิทธิเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการแล้วแต่การตกลงร่วมกัน	3. หุ้นส่วนจำกัดที่ไม่จำกัดความรับผิดเท่านั้นที่มีสิทธิเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ
4. จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลหรือไม่จดทะเบียนก็ได้	4. ต้องจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล

การจัดตั้งและเลิกธุรกิจรูปแบบห้างหุ้นส่วนสามัญไม่จดทะเบียน ในทำนองเดียวกับกิจการเจ้าของคนเดียว แต่จะมีรายละเอียดปลีกย่อยต่างกัน ซึ่งไม่กล่าวถึงในที่นี้

ข้อดีและข้อเสียของห้างหุ้นส่วน

ข้อดี	ข้อเสีย
<ol style="list-style-type: none"> 1. การจัดตั้งและเลิกกิจการไม่ยุ่งยากเมื่อเทียบกับบริษัท แต่จะยุ่งยากขึ้นเล็กน้อยเมื่อเทียบกับกิจการเจ้าของคนเดียว 2. ความเป็นไปได้ในการเติบโตของกิจการมีมากขึ้นเนื่องจากสามารถระดมเงินทุนรวมความคิด ความรู้และทักษะที่หลากหลายจากผู้เป็นหุ้นส่วน 3. การติดต่อทางธุรกิจทำได้กว้างขวางขึ้นจากการช่วยกันของผู้เป็นหุ้นส่วน 4. ภาระความเสี่ยงจากผลดำเนินงาน สามารถกระจายไปยังผู้เป็นหุ้นส่วน 5. กรณีห้างหุ้นส่วนที่มีสถานะเป็นนิติบุคคล ทรัพย์สินของห้างหุ้นส่วนแยกจากทรัพย์สินของผู้เป็นหุ้นส่วน ทำให้เจ้าหนี้ไม่สามารถเรียกร้องใช้หนี้จากทรัพย์สินส่วนตัวได้ หากทรัพย์สินของธุรกิจไม่เพียงพอชำระหนี้ 	<ol style="list-style-type: none"> 1. การตัดสินใจในการบริหารงานอาจเกิดความล่าช้า เพราะไม่สามารถตัดสินใจโดยลำพัง 2. อาจเกิดปัญหาในการบริหารจัดการหากผู้เป็นหุ้นส่วนมีความเห็นขัดแย้งกันและไม่ซื่อสัตย์ต่อกัน 3. อายุของกิจการไม่แน่นอนหากเกิดเหตุใดๆ แก่ผู้เป็นหุ้นส่วน เช่น ถึงแก่กรรม เจ็บป่วย ต้องการเลิกดำเนินการ ฯลฯ 4. มีความยุ่งยากในการเปลี่ยนโอนความเป็นเจ้าของหรือความเป็นหุ้นส่วนให้แก่บุคคลอื่น 5. การถอนเงินทุนในการเข้าหุ้นทำได้ยาก 6. กรณีห้างหุ้นส่วนที่มีสถานะเป็นนิติบุคคล ผู้ประกอบการเสียภาษีซ้ำซ้อน ทั้งภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาของตัวเอง และภาษีเงินได้นิติบุคคลจากกำไรสุทธิของห้างหุ้นส่วน แต่ถ้าขาดทุนไม่ต้องเสียภาษี

3. บริษัท (company) เป็นรูปแบบธุรกิจที่แบ่งทุนออกเป็นหน่วยเล็ก ๆ ที่มีมูลค่าเท่ากัน หรือที่เรียกว่าหุ้น (stock/share) โดยผู้ถือหุ้น (stockholder/shareholder) รับผิดชอบในหนี้ไม่เกินจำนวนมูลค่าหุ้นที่ชำระไม่ครบ หากชำระครบแล้วผู้ถือหุ้นไม่ต้องรับผิดชอบใด ๆ การได้รับผลกำไรตามส่วนของเงินที่ได้ลงทุนซื้อหุ้น บริษัทแบ่งออกเป็น 2 ประเภทคือ บริษัทจำกัด และบริษัทมหาชน จำกัด ดังรายละเอียดต่อไปนี้

3.1 บริษัทจำกัด (company limited: Ltd.) องค์การธุรกิจในรูปแบบนี้จัดตั้งขึ้นตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มีสถานะเป็นนิติบุคคล โดยมีผู้ก่อตั้งเริ่มต้น 3 คนขึ้นไป และมีจำนวนผู้ถือหุ้น 3-99 คน มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ภายในราชอาณาจักร ทุนจดทะเบียนไม่กำหนด แต่มีมูลค่าหุ้นไม่ต่ำกว่าหุ้นละ 5 บาท ระดมเงินทุนส่วนใหญ่โดยออกหุ้นทุน (capital stock) การเรียกชื่อมีคำว่าบริษัทนำหน้าชื่อและต่อท้ายด้วยคำว่าจำกัด เช่น บริษัทเอปซี จำกัด สำหรับเรื่องความรับผิดชอบในการบริหารงานเป็นหน้าที่ของคณะกรรมการ ทั้งนี้คณะกรรมการมีจำนวนกี่คนก็ได้ อาจแต่งตั้งกรรมการคนใดคนหนึ่งเป็นกรรมการผู้จัดการ (managing director) หรือไม่แต่งตั้งกรรมการผู้จัดการก็ได้ เนื่องจากตำแหน่งดังกล่าวไม่ได้กำหนดโดยกฎหมาย นอกจากนี้ที่ประชุมใหญ่ผู้ถือหุ้นเป็นผู้กำหนดนโยบายบริษัท มีสิทธิแต่งตั้งและถอดถอนคณะกรรมการได้

3.2 บริษัทมหาชนจำกัด (public company limited: PcV/ PCL) องค์กรธุรกิจ รูปแบบนี้จัดตั้งขึ้นตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 มีสถานะเป็นนิติบุคคล โดยมีผู้ก่อตั้งเริ่มต้น 15 คนขึ้นไป และมีจำนวนผู้ถือหุ้น 100 คนขึ้นไป และต้องมีผู้ถือหุ้นรายย่อยถือหุ้นอย่างน้อยร้อยละ 5 ของทุนจดทะเบียน มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ในราชอาณาจักร **ทุนจดทะเบียนไม่น้อยกว่า 5 ล้านบาท** ไม่มีข้อกำหนดมูลค่าหุ้นขั้นต่ำ **ระดมเงินทุนด้วยการออกหุ้นทุน (capital stock) และหุ้นกู้ (debenture)** โดยเปิดจองหุ้นผ่านบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์หรือธนาคาร การชำระค่าหุ้นเพียงครั้งเดียวเต็มจำนวน อีกทั้งสามารถออกหนังสือชี้ชวนเพื่อเสนอขายหุ้นแก่ประชาชนทั่วไปได้ การเรียกชื่อมีคำว่าบริษัทหน้าหน้าชื่อและต่อท้ายด้วยคำว่าจำกัด (มหาชน) หรือใช้อักษรย่อ บมจ. เช่น บริษัทเอบีซี จำกัด (มหาชน) หรือ บมจ.เอบีซี สำหรับเรื่องความรับผิดชอบในการบริหารงาน เป็นหน้าที่ของคณะกรรมการซึ่งต้องมีจำนวนไม่น้อยกว่า 5 คน และกรรมการไม่น้อยกว่ากึ่งหนึ่งต้องมีที่อยู่ ในประเทศไทย นอกจากนี้ที่ประชุมใหญ่ผู้ถือหุ้นเป็นผู้กำหนดนโยบายบริษัท ตลอดจนมีสิทธิแต่งตั้งและถอดถอนคณะกรรมการได้

หุ้นทุนและหุ้นกู้

หุ้นทุนและหุ้นกู้คือตราสารทางการเงินซึ่งบริษัทเอกชนจัดทำออกมาจำหน่ายเพื่อระดมเงินทุนสำหรับการดำเนินธุรกิจ มีรายละเอียดดังนี้ (ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย, ม.ป.ป.)

หุ้นทุน (capital stock) การระดมเงินทุนโดยออกขายหุ้นประเภทนี้ทำได้ทั้งบริษัทจำกัด และบริษัทมหาชนจำกัด หุ้นทุนเป็นตราสารทุนโดยผู้ถือหุ้นทุนมีสิทธิร่วมหรือมีฐานะเป็นเจ้าของบริษัท รวมทั้งมีส่วนได้เสียหรือมีสิทธิในทรัพย์สินและรายได้ของกิจการ มีโอกาสได้รับผลตอบแทนเป็นเงินปันผล (dividend) ทั้งนี้การตัดสินใจจ่ายเงินปันผลขึ้นอยู่กับผลกำไรและข้อตกลงของธุรกิจนั้น ๆ หุ้นทุนแบ่งออกได้เป็น 2 ชนิด ดังรายละเอียด

1. หุ้นสามัญ (common stock) ผู้ถือหุ้นประเภทนี้มีสิทธิในการออกเสียงลงมติในที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามสัดส่วนของหุ้นที่ถือครองอยู่

2. หุ้นบุริมสิทธิ (preferred stock) ผู้ถือหุ้นประเภทนี้ไม่มีสิทธิในการออกเสียงลงมติในที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามสัดส่วนของหุ้นที่ถือครองอยู่ แต่จะได้รับสิทธิในการชำระคืนเงินทุนก่อน ผู้ถือหุ้นสามัญในกรณีที่บริษัทเลิกกิจการ

หุ้นกู้ (corporate bond) การระดมเงินทุนโดยออกขายหุ้นประเภทนี้ ส่วนใหญ่ดำเนินการโดยบริษัทมหาชนจำกัด แต่บริษัทจำกัดสามารถดำเนินการได้หากได้รับการยกเว้นหรือปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีการที่คณะกรรมการกำกับตลาดทุนประกาศ ผู้ถือหุ้นประเภทนี้มีฐานะเป็นเจ้าของบริษัท เพราะหุ้นกู้เป็นตราสารหนี้การกู้เงินระยะยาวอายุ 1 ปีขึ้นไปจากประชาชน ดังนั้นบริษัทผู้ออกหุ้นกัมีข้อผูกพันตามกฎหมายที่ต้องชำระดอกเบี้ยตามอัตราที่แน่นอนในระยะเวลาที่กำหนดถึงแม้ว่าบริษัทจะขาดทุนก็ตาม และชำระเงินต้นเมื่อครบกำหนดไถ่ถอน (maturity date) ให้แก่ประชาชนผู้ซื้อหุ้นกู้ ในกรณีบริษัทเลิกกิจการ การขายทรัพย์สินเพื่อชำระหนี้ นั้น ผู้ถือหุ้นกัจะมีสิทธิได้รับชำระหนี้เป็นลำดับแรกก่อนผู้ถือหุ้นบุริมสิทธิและหุ้นสามัญ อนึ่ง คำว่า bond นิยมใช้สำหรับหุ้นกัที่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน และใช้คำว่า debenture สำหรับหุ้นกัที่ไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน

การจัดตั้งและเลิกธุรกิจรูปแบบบริษัทจำกัด ในทำนองเดียวกับกิจการเจ้าของคนเดียว แต่จะมีรายละเอียดปลีกย่อยต่างกัน โดยเฉพาะการประชุมผู้ถือหุ้น การชำระบัญชี ซึ่งไม่กล่าวถึงในที่นี้

ข้อดีและข้อเสียของบริษัท

ข้อดี	ข้อเสีย
<p>1. สามารถระดมเงินทุนได้มาก โดยการออกขายหุ้นให้กับผู้ที่สนใจ ยิ่งถ้าเป็นบริษัทมหาชนจำกัดสามารถทำหนังสือชี้ชวนการออกขายหุ้นแก่ประชาชนทั่วไปได้ หรือจัดหาเงินทุนโดยกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ซึ่งจะได้รับความสะดวกมากกว่าองค์การธุรกิจรูปแบบอื่น</p> <p>2. การดำเนินงานของกิจการมีความต่อเนื่องและอายุกิจการมักยาวนาน ไม่ต้องเลิกกิจการแม้มีเหตุทำให้ผู้ถือหุ้นไม่สามารถถือหุ้นต่อไปได้อีกทั้งหุ้นสามารถโอนขายเปลี่ยนมือได้</p> <p>3. ผู้ถือหุ้นรับผิดชอบเฉพาะมูลค่าหุ้นส่วนที่ยังชำระค่าหุ้นไม่ครบเท่านั้น โดยไม่ต้องรับผิดชอบต่อหนี้สินใด ๆ</p> <p>4. สถานะของของบริษัทเป็นนิติบุคคล ทรัพย์สินของผู้ถือหุ้นแยกจากทรัพย์สินของธุรกิจ ทำให้เจ้าหนี้ไม่สามารถเรียกร้องใช้หนี้จากทรัพย์สินส่วนตัวได้ หากทรัพย์สินของธุรกิจไม่เพียงพอชำระหนี้</p> <p>5. สามารถสรรหาและคัดเลือกผู้ที่มีความรู้ความสามารถ และมีประสบการณ์ ได้เข้ามาทำงานให้ธุรกิจ</p> <p>6. ได้รับความเชื่อถือและมีภาพลักษณ์ที่ดีกว่าองค์การธุรกิจรูปแบบอื่น เนื่องจากมีกฎหมายควบคุมการบริหารงาน</p>	<p>1. การจัดตั้งและเลิกกิจการมีขั้นตอนตามกฎหมายที่ยุ่งยากกว่าองค์การธุรกิจรูปแบบกิจการเจ้าของคนเดียวและห้างหุ้นส่วน</p> <p>2. มีข้อบังคับทางกฎหมายมากกว่าองค์การธุรกิจรูปแบบกิจการเจ้าของคนเดียวและห้างหุ้นส่วน</p> <p>3. ต้นทุนการดำเนินงานสูงกว่าองค์การธุรกิจรูปแบบอื่น</p> <p>4. การเสียภาษีค่อนข้างสูงกว่าองค์การธุรกิจรูปแบบอื่น</p> <p>5. เสียภาษีซ้ำซ้อนทั้งในส่วนภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาจากรายได้ที่ลงทุนในบริษัท และต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลจากกำไรของบริษัท</p> <p>6. ไม่สามารถรักษาความลับของกิจการได้</p>

ทรัพยากรในการบริหารธุรกิจ

การบริหารธุรกิจให้สัมฤทธิ์ผลนั้น ผู้ประกอบการหรือผู้ทำหน้าที่บริหารธุรกิจต้องนำทรัพยากรต่าง ๆ (resources) ที่มีมาใช้ให้เกิดประโยชน์อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด โดยทรัพยากรหลักที่สำคัญในยุคปัจจุบันมี 4 ประการ ได้แก่ ทรัพยากรมนุษย์ ทรัพยากรทางกายภาพ ทรัพยากรสารสนเทศ และทรัพยากรทางการเงิน (Pride, Hughes & Kapoor, 2012, p.10-11) ดังรายละเอียด

1. ทรัพยากรมนุษย์ (human resources) หมายถึง บุคคลทุกระดับตั้งแต่ผู้ใช้แรงงานจนถึงระดับผู้บริหารซึ่งทำงานให้กับธุรกิจ โดยธุรกิจจ่ายผลตอบแทนการทำงานให้กับบุคคลเหล่านั้น กล่าวได้ว่าทรัพยากรมนุษย์นั้นมีคุณค่ามากที่สุดในบรรดาทรัพยากรทั้งปวงของธุรกิจ เพราะทรัพยากรประเภทอื่นสามารถจัดหาได้เหมือน ๆ กัน และบริหารโดยไม่มีความยุ่งยากซับซ้อน แต่ทรัพยากรมนุษย์นั้นมีความแตกต่างเฉพาะแต่ละบุคคล มีชีวิตจิตใจ เป็นผู้ใช้ทรัพยากรอื่น ๆ ของธุรกิจให้เกิดประโยชน์ต่อการดำเนินงาน มีความยากในการบริหาร ดังนั้นถ้าธุรกิจได้บุคลากรที่ดีและมีความรู้ความสามารถเข้ามาทำงาน ประกอบกับธุรกิจส่งเสริมพัฒนาและบำรุงรักษาให้บุคลากรอยู่กับธุรกิจไปได้นาน ๆ ย่อมมีส่วนสำคัญต่อประสิทธิภาพและประสิทธิผลของธุรกิจ

2. ทรัพยากรทางกายภาพ (physical resources) หมายถึง วัตถุดิบ อุปกรณ์ เครื่องจักร ตลอดจนที่ดินและสิ่งก่อสร้างที่ต้องใช้ในการดำเนินงานของธุรกิจ ดังนั้นผู้ประกอบการหรือผู้บริหาร ธุรกิจต้องจัดหาทรัพยากรดังกล่าวนี้ให้มีความเหมาะสมและมีคุณภาพที่ดีเพื่อช่วยส่งเสริมให้กิจกรรมทางธุรกิจมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

3. ทรัพยากรสารสนเทศ (information resources) หมายถึง ข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ ที่ผ่านการวิเคราะห์หรือประมวลผล และแปลความหมายเป็นข้อความที่สามารถนำไปใช้ประโยชน์เพื่อการบริหารธุรกิจ ทรัพยากรประเภทนี้มีบทบาทและทวีความสำคัญต่อการบริหารธุรกิจในยุคปัจจุบันที่การแข่งขันทางธุรกิจมีสูง ประกอบกับสภาพแวดล้อมต่าง ๆ ของธุรกิจเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ดังนั้นหากทรัพยากรสารสนเทศของธุรกิจมีความถูกต้องแม่นยำและทันต่อเหตุการณ์ ย่อมมีส่วนสำคัญต่อการวางแผนและการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจ

4. ทรัพยากรทางการเงิน (financial resources) หมายถึง เงินทุนที่ใช้เพื่อดำเนินงานของธุรกิจ เป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยสนับสนุนให้ธุรกิจสามารถจัดหาทรัพยากรอื่น ๆ ที่จำเป็นต่อการประกอบการ ทรัพยากรทางการเงินจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งต่อธุรกิจตั้งแต่การเริ่มต้นกิจการ ระหว่างการดำเนินกิจการ ตลอดจนการขยายกิจการในอนาคต ดังนั้นธุรกิจต้องพิจารณาเลือกแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมและไม่เกิดความเสียหายทางการเงินมากเกินไป

ทรัพยากรการบริหารหรือปัจจัยการบริหารดังที่กล่าวข้างต้นล้วนมีความจำเป็นที่ต้องนำมาใช้ประกอบกันในการดำเนินงานของธุรกิจ ขาดทรัพยากรใดอย่างหนึ่งไม่ได้ ดังนั้นการวางแผนเพื่อให้ได้มาซึ่งทรัพยากรดังกล่าวและบริหารให้เกิดประโยชน์อย่างคุ้มค่าจึงมีความจำเป็นต่อธุรกิจ

ทรัพยากรในการดำเนินงานทางธุรกิจ

การดำเนินงานทางธุรกิจจำเป็นอย่างยิ่งที่ผู้ประกอบการหรือผู้ทำหน้าที่ในการบริหารธุรกิจต้องนำทรัพยากร (resources) ที่มีหรือจัดหามา และใช้ให้เกิดประโยชน์อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด โดยทรัพยากรที่สำคัญมี 4 ประการ ได้แก่ ทรัพยากรมนุษย์ ทรัพยากรทางกายภาพ ทรัพยากรสารสนเทศ และทรัพยากรทางการเงิน (Pride, Hughes & Kapoor, 2012, p.10-11) ดังมีรายละเอียด ต่อไปนี้

1. ทรัพยากรมนุษย์ (human resources) หมายถึง บุคคลทุกระดับตั้งแต่ผู้ใช้แรงงานจนถึงระดับผู้บริหารซึ่งทำงานให้กับธุรกิจ โดยธุรกิจจ่ายผลตอบแทนการทำงานให้กับบุคคลเหล่านั้น กล่าวได้ว่าทรัพยากรมนุษย์นั้นมีคุณค่ามากที่สุดในบรรดาทรัพยากรทั้งปวงของธุรกิจ เพราะทรัพยากรประเภทอื่นสามารถจัดหาได้เหมือน ๆ กัน และบริหารโดยไม่มีความยุ่งยากซับซ้อน แต่ทรัพยากรมนุษย์นั้นมีความแตกต่างเฉพาะแต่ละบุคคล มีชีวิตจิตใจ เป็นผู้ใช้ทรัพยากรอื่น ๆ ของธุรกิจให้เกิดประโยชน์ต่อการดำเนินงาน มีความยากในการบริหาร ดังนั้นถ้าหากธุรกิจได้บุคลากรที่ดี และมีความรู้ความสามารถเข้ามาทำงาน ประกอบกับธุรกิจส่งเสริมพัฒนาและบำรุงรักษาให้บุคลากรอยู่กับธุรกิจ ไปได้นาน ๆ ย่อมมีส่วนสำคัญต่อประสิทธิภาพและประสิทธิผลของธุรกิจ

2. ทรัพยากรทางกายภาพ (physical resources) หมายถึง วัตถุดิบ อุปกรณ์ เครื่องจักร ตลอดจนที่ดินและสิ่งก่อสร้างที่ต้องใช้ในการดำเนินงานของธุรกิจ ดังนั้นผู้ประกอบการหรือผู้บริหาร ธุรกิจต้องจัดหาทรัพยากรดังกล่าวนี้ตามความจำเป็นที่ต้องการให้มีความเหมาะสมและมีคุณภาพที่ดีที่สุด เพื่อช่วยส่งเสริมให้กิจกรรมทางธุรกิจมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

3. ทรัพยากรสารสนเทศ (information resources) หมายถึง ข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ ที่ผ่านการวิเคราะห์หรือประมวลผล และแปลความหมายเป็นข้อความที่สามารถนำไปใช้ประโยชน์เพื่อการดำเนินงานทางธุรกิจ ทรัพยากรประเภทนี้มีบทบาทและมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อธุรกิจที่ต้องเผชิญกับสภาพการแข่งขันที่มีสูง ประกอบกับในปัจจุบันนี้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจด้านต่าง ๆ เช่น เศรษฐกิจ สังคม เทคโนโลยี พฤติกรรมผู้บริโภค คู่แข่ง ฯลฯ เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ดังนั้นหากทรัพยากรสารสนเทศของธุรกิจมีความถูกต้องแม่นยำและทันต่อเหตุการณ์ ย่อมมีส่วนสำคัญต่อการวางแผนและการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจ

4. ทรัพยากรทางการเงิน (financial resources) หมายถึง เงินทุนที่ใช้เพื่อดำเนินงานของธุรกิจ เป็นทรัพยากรสำคัญที่ช่วยสนับสนุนให้ธุรกิจสามารถจัดหาทรัพยากรอื่น ๆ ที่ต้องใช้ในการประกอบการ (Jasra, Khan, Hunjra, Rehman & I-Azam, 2011, p. 279) กล่าวได้ว่า ทรัพยากรทางการเงินมีความจำเป็นอย่างยิ่งต่อธุรกิจตั้งแต่การเริ่มต้นกิจการ ระหว่างการดำเนินงาน ตลอดจนการขยายกิจการในอนาคต ดังนั้นธุรกิจต้องพิจารณาเลือกแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมและไม่เกิดความเสียหายทางการเงินมากเกินไป

ทรัพยากรทั้งสี่ประการดังที่กล่าวไว้ข้างต้นต้องนำมาใช้ประกอบกันในการดำเนินงานทางธุรกิจ ขาดทรัพยากรใดทรัพยากรหนึ่งไปไม่ได้ แต่เน้นการใช้ทรัพยากรเมื่อต้องการอย่างแท้จริง (resource on demand) ดังนั้นการวางแผนเพื่อให้ได้มาซึ่งทรัพยากรดังกล่าว และบริหารให้เกิดประโยชน์อย่างคุ้มค่าจึงมีความจำเป็นยิ่งต่อการดำเนินธุรกิจ

ปัจจัยพื้นฐานในการดำเนินงานทางธุรกิจ

ในยุคปัจจุบันที่ธุรกิจต่างเผชิญกับสภาพการแข่งขันที่มีสูง ดังนั้นการที่ธุรกิจยังคงอยู่ได้อย่างต่อเนื่องในอุตสาหกรรมไม่ว่าจะเป็นประเภทใดซึ่งได้เข้าไปดำเนินการแล้ว หรือเพิ่งเริ่มต้นดำเนินธุรกิจ ล้วนต้องอาศัยปัจจัยพื้นฐานที่สำคัญ 8 ประการ หรือมักเรียกกันว่า 8 Ms in business ทั้งนี้ปัจจัยบางประการคือทรัพยากรในการดำเนินงานทางธุรกิจ ดังมีรายละเอียดต่อไปนี้

1. คน (man) คือทรัพยากรมนุษย์ที่ขับเคลื่อนให้องค์กรธุรกิจดำเนินงานไปได้ สามารถสร้างสรรค์ผลงานที่มีคุณค่าและมูลค่าเพิ่มให้กับธุรกิจจากกำลังความคิดสติปัญญา รวมไปถึงกำลังกาย

2. เงิน (money) คือเงินทุนที่จัดหามาทั้งจากแหล่งเงินทุนภายในกิจการ และแหล่งเงินทุนภายนอกกิจการไม่ว่าจะเป็นเงินทุนระยะสั้นหรือระยะยาว เพื่อใช้สำหรับการดำเนินงานธุรกิจ ตั้งแต่เริ่มต้นประกอบการในการจัดซื้อหรือจัดหาทรัพยากรต่างๆ ที่ต้องการ และไว้ใช้ในกระบวนการของธุรกิจ

3. วัสดุ (material) คือ วัตถุดิบ อุปกรณ์ เครื่องมือ ชิ้นส่วนอะไหล่ ผลิตภัณฑ์ ซึ่งนำมาใช้โดยตรงหรือมีส่วนสนับสนุนการผลิตสินค้าหรือบริการของธุรกิจ รวมถึงวัสดุอุปกรณ์ เครื่องใช้สำนักงาน วัสดุคอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์หรือโปรแกรมคอมพิวเตอร์ในรูปแบบสำเร็จรูป หรือแบบโปรแกรมประยุกต์สำหรับงานเฉพาะ หรือโปรแกรมประยุกต์ที่เรียก แอปพลิเคชัน (application) ที่ออกแบบมาสำหรับอุปกรณ์เคลื่อนที่อย่างเช่นโทรศัพท์สมาร์ทโฟน แท็บเล็ต อีกทั้งวัสดุอื่นๆ ที่ช่วยอำนวยความสะดวกในการดำเนินงาน

4. เครื่องจักร (machine) เป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินงานเพื่อใช้ในการผลิตสินค้าไม่ว่าจะเป็นเครื่องจักรซึ่งทำหน้าที่ในส่วนใดของกระบวนการผลิตก็ตาม แต่มีส่วนทำให้วัตถุดิบหรือชิ้นงานกลายเป็นสินค้าหรือบริการของธุรกิจ

5. การจัดการ (management) คือ กระบวนการทำงานหรือกิจกรรมที่อาศัยความรู้ความสามารถและทักษะของผู้ประกอบการหรือผู้บริหาร เพื่อทำให้งานต่าง ๆ ในองค์กรประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่ต้องการ ทั้งนี้กระบวนการจัดการจะเกี่ยวข้องกับหน้าที่งานในการวางแผน การจัดองค์การ การสั่งการหรือการนำองค์การ และการควบคุม

เทคโนโลยีที่มีบทบาทในการจัดการของผู้ประกอบการยุคใหม่ คือ เทคโนโลยีในกลุ่ม SMAC ที่มีบทบาทสำคัญต่อการดำเนินชีวิตของผู้คนในสังคมและการดำเนินธุรกิจอย่างเป็นรูปธรรม ประกอบด้วย **สื่อสังคม (social media)** **อุปกรณ์เคลื่อนที่ (mobility devices)** **การวิเคราะห์ (analytics)** และ**การประมวลผลแบบคลาวด์ (cloud computing)** (วีไลพร ทวีลาภพันทอง และศรีณีย์ ชูเกียรติ, 2559)

6. การตลาด (marketing) ในการดำเนินงานทางธุรกิจย่อมมุ่งหวังรายได้และผลกำไรจากการประกอบการ ซึ่งแน่นอนว่าแหล่งที่มาของรายได้คือการจำหน่ายสินค้าหรือบริการของธุรกิจให้แก่ลูกค้า ดังนั้นสินค้าหรือบริการจะจำหน่ายได้มากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับการตลาดของธุรกิจเป็นสำคัญ เพราะการตลาดคือการทำกิจกรรมเพื่อค้นหาความจำเป็นและความต้องการของผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย แล้วนำเสนอสื่อสารสินค้าหรือบริการที่มีคุณค่าของธุรกิจไปยังผู้บริโภคเพื่อตอบสนองความพึงพอใจและสร้างประสบการณ์ที่ดี จนเกิดการแลกเปลี่ยนซื้อขาย ขณะเดียวกันบรรลุตามเป้าหมายทางธุรกิจที่กำหนดไว้ การดำเนินงานทางการตลาดในปัจจุบันที่เป็นยุคดิจิทัล 4.0 ต้องศึกษาทำความเข้าใจเกี่ยวกับลักษณะผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปจากเดิม

7. ข่าวสาร (message) ในปัจจุบันนี้เทคโนโลยีการสื่อสารมีความเจริญก้าวหน้าเชื่อมโยงผู้คนได้ทั่วโลก ผู้คนต่างรับรู้และรับผลกระทบจากสิ่งที่เกิดขึ้นในที่ต่าง ๆ เสมือนอยู่ในสังคมเดียวกันอย่างไร้พรมแดน ที่เรียกว่าสังคมยุคโลกาภิวัตน์ ข้อมูลข่าวสารในสังคมมีมากมายไร้ขีดจำกัดผ่านทางสื่อต่าง ๆ และสามารถแสวงหาความรู้และข้อมูลที่ต้องการได้อย่างง่ายดายโดยเฉพาะทางสื่อออนไลน์ อีกทั้งสามารถทำ **crowdsourcing** คือสื่อสารเกี่ยวกับปัญหาหรือวิธีการปรับปรุงพัฒนาการดำเนินงานไปยังกลุ่มคนในโลกออนไลน์ เพื่อให้ช่วยแก้ปัญหาหรือเสนอแนะแนวทางแก่ธุรกิจ นอกจากนี้ข่าวสารต่าง ๆ สามารถเชื่อมโยงส่งต่อถึงกัน ทั้งระหว่างบุคคล กลุ่มคน หรือ

ระหว่างองค์กร ได้อย่างสะดวกรวดเร็ว และการเข้าถึงข้อมูลข่าวสารมีมากมายหลายช่องทาง โดยเฉพาะผ่านทางโทรศัพท์แบบสมาร์ทโฟน และแท็บเล็ตซึ่งเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตแบบไร้สาย

8. ขวัญและกำลังใจ (morale) แม้ว่าปัจจุบันการดำเนินธุรกิจภายใต้สังคมที่เทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทอย่างมากในการดำเนินธุรกิจ แต่ผู้ใช้เทคโนโลยีเพื่อพัฒนางานคือบุคลากร ซึ่งเป็นผู้ปฏิบัติงานให้ธุรกิจ ดังนั้นการสร้างขวัญและกำลังใจให้แก่ผู้ปฏิบัติงานจึงเป็นเรื่องที่มีความสำคัญ เพราะขวัญกำลังใจในการทำงาน คือความรู้สึกของบุคคลที่มีต่อสภาพแวดล้อม บุคคลที่มีขวัญดีย่อมแสดงพฤติกรรมที่ส่งผลดีต่อองค์กร ในทางกลับกันหากบุคคลขาดขวัญกำลังใจย่อมเกิดความท้อแท้เบื่อหน่าย ไม่เต็มใจทำงาน ไม่อยากรับผิดชอบ และมีแนวโน้มขาดงาน (สมศักดิ์ ประเสริฐสุข, 2554, หน้า 112) บุคลากรที่มีขวัญต่ำในการทำงาน ยังส่งผลให้แรงจูงใจในการทำงานลดน้อยลง และส่งผลกระทบต่อผลิตภาพและความสามารถทางการแข่งขันของธุรกิจ (Shaban, Al-Zubi, Ali & Alqotaish, 2017, p.1)

ปัจจัยพื้นฐานที่สำคัญทั้ง 8 ประการข้างต้นล้วนช่วยส่งเสริมการดำเนินงานทางธุรกิจในยุคดิจิทัลที่โลกเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว สิ่งสำคัญคือการปรับใช้ให้เหมาะสมกับบริบทขององค์กรและสภาพการณ์ทางธุรกิจที่เกิดขึ้น

หน้าที่การบริหารธุรกิจ

ธุรกิจในปัจจุบันมีมากมายหลายรูปแบบและปรับเปลี่ยนไปตามสภาพแวดล้อมที่เกิดขึ้นทั้งทางเศรษฐกิจ สังคม การเมือง เทคโนโลยีสารสนเทศ การแข่งขัน พฤติกรรมผู้บริโภค ฯลฯ แต่อย่างไรก็ดีทุกธุรกิจต้องดำเนินกิจกรรมหรือทำหน้าที่การบริหารธุรกิจ (business administration functions) เพื่อประสานการใช้ทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพและเกิดผลลัพธ์ที่ดีต่อธุรกิจตามมา โดยหน้าที่การบริหารธุรกิจที่สำคัญ ได้แก่ การเงินและการบัญชี การผลิตและการดำเนินงาน การตลาด การจัดการองค์กร และการจัดการทรัพยากรมนุษย์ สรุปได้ดังนี้

1. การเงินและการบัญชี (finance and accounting) เงินเป็นทรัพยากรที่สำคัญในการดำเนินงานตั้งแต่เริ่มต้นธุรกิจเพื่อนำไปใช้จ่ายในการจัดตั้ง การก่อสร้างอาคารสถานที่ การจัดซื้อวัสดุ อุปกรณ์ เครื่องจักร วัตถุดิบ การจ้างงาน และการดำเนินงานในด้านต่าง ๆ ของธุรกิจ ดังนั้นการบริหารด้านการเงินของธุรกิจจึงมีความสำคัญเพื่อให้กิจกรรมทางการเงินไม่ว่าจะเป็นการจัดหาเงินทุนจากแหล่งต่าง ๆ และการใช้เงินทุนทำได้อย่างถูกต้อง เหมาะสม และคุ้มค่า เกิดประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องในระยะยาว ส่วนการบัญชีเป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการรวบรวมรายการค่าที่เกิดขึ้น การจดบันทึก การจัดหมวดหมู่ และการสรุปข้อมูลในรูปรายงานทางการเงิน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำข้อมูลเหล่านั้นมาใช้ประกอบการวางแผนและควบคุมการดำเนินงานในด้านต่าง ๆ ของธุรกิจ

2. การผลิตและการดำเนินงาน (production and operation) คือ กิจกรรมต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการแปรสภาพปัจจัยการผลิตให้เป็นสินค้าหรือบริการที่สร้างมูลค่าเพิ่มหรือเกิดคุณค่าทางเศรษฐกิจ ทั้งนี้การผลิตสินค้าหรือบริการแต่ละชนิดย่อมใช้ปัจจัยการผลิตที่แตกต่างกันออกไป หน้าที่การบริหารในด้านนี้ยังรวมถึงการวางแผนทำเลที่ตั้ง การวางแผนโรงงาน การวางแผนการจัดซื้อ การวางแผนผลิต การตรวจสอบคุณภาพสินค้า และกิจกรรมอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อให้ระบบการผลิตของธุรกิจดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

3. การตลาด (marketing) คือ กิจกรรมต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการสื่อสารถึงคุณค่าและช่วยให้สินค้าหรือการบริการสามารถเข้าถึง ตอบสนองความต้องการ และสร้างความพึงพอใจผู้บริโภค จนเกิดการซื้อขายเปลี่ยนแปลงความเป็นเจ้าของจากผู้ผลิตเป็นผู้บริโภคหรือลูกค้า รวมไปถึงถึงกิจกรรมที่ อำนวยความสะดวกในการซื้อและเคลื่อนย้ายสินค้า จะเห็นได้ว่าการตลาดเป็นหน้าที่ที่สำคัญต่อการสร้างรายได้และกำไรให้กับธุรกิจ ดังนั้นการบริหารงานทางการตลาดให้ประสบความสำเร็จนั้นไม่ใช่แค่การขายสินค้าให้ได้ แต่ต้องทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ กลับมาซื้อหรือใช้ซ้ำได้ รวมถึงพร้อมที่จะบอกต่อประสบการณ์ที่ดีซึ่งได้รับจากธุรกิจ

4. การจัดการองค์การ (organizational management) คือ กระบวนการที่นำเอาทรัพยากรต่าง ๆ มาใช้อย่างมีประสิทธิภาพและบรรลุตามวัตถุประสงค์ของธุรกิจ โดยในกระบวนการดังกล่าวประกอบด้วยหน้าที่งานการจัดการ ได้แก่ การวางแผน (planning) การจัดองค์การ (organizing) การนำและการจูงใจ (leading and motivating) และการควบคุม (controlling) (Pride, Hughes & Kapoor, 2010, p.109) กล่าวคือ ในการจัดการธุรกิจ ต้องการวางแผนเพื่อกำหนดทิศทางขององค์การ และการปฏิบัติเพื่อให้บรรลุตามเป้าหมาย โดยใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดให้เกิดประโยชน์สูงสุด อีกทั้งต้องจัดองค์การให้มีโครงสร้างการทำงานที่เหมาะสมสอดคล้องกับแผนงานที่กำหนด นอกจากนี้ผู้ทำหน้าที่บริหารต้องสามารถนำและจูงใจให้พนักงานแสดงพฤติกรรมและมีผลการปฏิบัติงานที่ดี ตลอดจนต้องควบคุมเพื่อติดตามและตรวจสอบการดำเนินงานด้านต่าง ๆ และให้ข้อมูลย้อนกลับ เพื่อนำไปวางแผนปรับปรุงพัฒนาการดำเนินงานต่อไป ดังนั้นถ้าธุรกิจมีการจัดการภายในองค์การที่ดีย่อมเอื้อต่อความสำเร็จในทุกหน้าที่งานของการบริหารธุรกิจ และความสำเร็จขององค์การธุรกิจที่สุดในที่สุด

5. การจัดการทรัพยากรมนุษย์ (human resource management) ทรัพยากรมนุษย์ได้รับการยอมรับโดยทั่วไปว่ามีค่าอย่างยิ่งและสำคัญที่สุดเหนือทรัพยากรอื่นใดของธุรกิจ เพราะมนุษย์เป็นผู้ขับเคลื่อนให้เกิดกิจกรรมต่าง ๆ รวมทั้งมีความคิดสร้างสรรค์ และสามารถพัฒนานวัตกรรมใหม่ ๆ ให้กับธุรกิจ ดังนั้นหน้าที่การจัดการทรัพยากรมนุษย์จึงมีความสำคัญที่ช่วยให้ธุรกิจวางแผนกำลังคนได้อย่างเหมาะสม สามารถคัดเลือกคนที่ดี มีคุณภาพ เข้ามาทำงานในทุกตำแหน่งงาน รวมทั้งช่วยพัฒนาให้เป็นผู้ปฏิบัติงานที่มีสมรรถนะสูง ตลอดจนช่วยให้ธุรกิจสามารถธำรงรักษาบุคคลเหล่านั้นให้คงอยู่และปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อความสำเร็จของธุรกิจ

กิจกรรมหรือหน้าที่การบริหารธุรกิจทั้ง 5 ประการ ได้แก่ การเงินและการบัญชี การผลิตและการดำเนินงาน การตลาด การจัดการองค์การ และการจัดการทรัพยากรมนุษย์ ล้วนมีความสำคัญต่อการดำเนินงานของธุรกิจ ดังนั้นต้องบริหารให้กิจกรรมเหล่านี้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและมีความสอดคล้องกันเพื่อช่วยเกื้อหนุนให้ธุรกิจประสบผลสำเร็จตามเป้าหมาย ทั้งนี้กิจกรรมดังกล่าวข้างต้น ได้แสดงรายละเอียดไว้ในบทที่ 4-บทที่ 8

ระบบธุรกิจ

ระบบธุรกิจ (business system) หมายถึง องค์ประกอบต่าง ๆ ที่มีความสัมพันธ์หรือต้องพึ่งพาซึ่งกันและกันในการดำเนินงานธุรกิจ หากองค์ประกอบใดเปลี่ยนแปลงก็จะส่งผลกระทบต่อองค์ประกอบอื่นด้วย เมื่อพิจารณาองค์ประกอบหลักของระบบธุรกิจประกอบไปด้วย 3 ส่วน ซึ่งเชื่อมโยงต่อเนื่องกัน ได้แก่ สิ่งนำเข้า กระบวนการ สิ่งส่งออก แต่ทั้งนี้หากวิเคราะห์ระบบธุรกิจในลักษณะการดำเนินงานที่ต้องควบคุมเพื่อการพัฒนาจะระบบ จะมีองค์ประกอบที่เกี่ยวข้องเพิ่มอีก

ประการ คือ ข้อมูลย้อนกลับ ทำให้ระบบธุรกิจมีองค์ประกอบ 4 ส่วน ได้แก่ สิ่งนำเข้า กระบวนการ สิ่งส่งออก และข้อมูลย้อนกลับ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. สิ่งนำเข้าหรือปัจจัยนำเข้า (inputs) คือทรัพยากรที่ผู้บริหารธุรกิจต้องจัดหาอย่างเหมาะสมและเพียงพอเพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล ประกอบด้วย ทรัพยากรมนุษย์ ทรัพยากรทางกายภาพ ทรัพยากรสารสนเทศ ทรัพยากรทางการเงิน

2. กระบวนการ (processes) คือ การดำเนินงานในด้านต่าง ๆ เพื่อให้ธุรกิจมีสินค้าหรือบริการจำหน่ายได้ตรงตามความต้องการและสร้างความพึงพอใจแก่ผู้บริโภค นำมาซึ่งรายได้และผลกำไรแก่ธุรกิจอย่างยั่งยืน ประกอบด้วยกิจกรรมหลักดังนี้

2.1 กิจกรรมด้านการผลิตและการดำเนินงาน เกี่ยวข้องกับการนำเอาปัจจัยการผลิต มาผ่านกระบวนการเพื่อให้เกิดสินค้าและบริการที่มีคุณค่าตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค

2.2 กิจกรรมด้านการตลาด เกี่ยวข้องกับความพยายามในการสื่อสารถึงคุณค่าของผลิตภัณฑ์หรือบริการจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค ทำให้ผู้บริโภคเกิดความพึงพอใจและซื้อสินค้าหรือบริการของธุรกิจ

2.3 กิจกรรมด้านการเงิน เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการ และการตัดสินใจทางการเงินของธุรกิจ

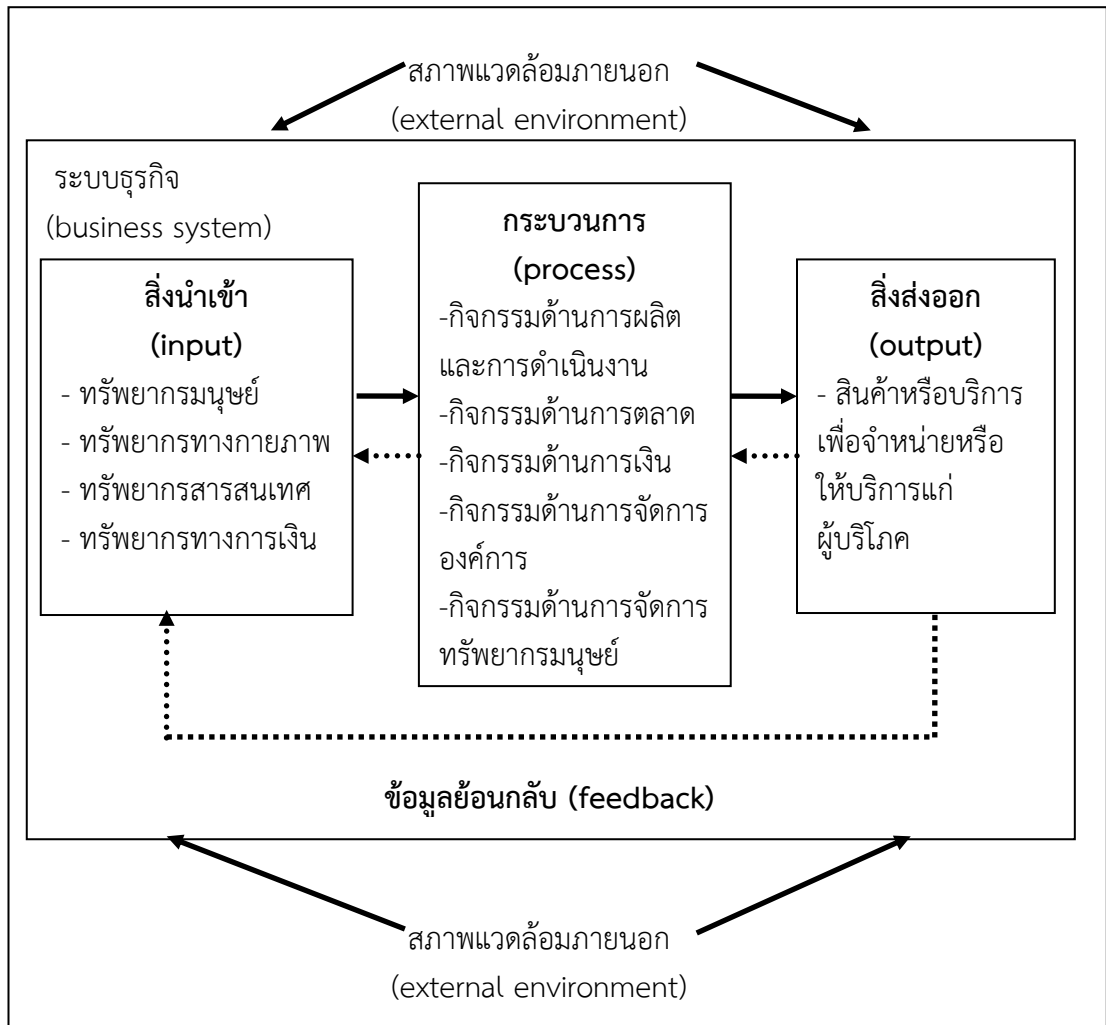
2.4 กิจกรรมด้านการจัดการองค์การ เกี่ยวข้องกับการวางแผน การจัดองค์การ การนำ และการจูงใจ รวมทั้งการควบคุมการดำเนินงานภายในธุรกิจ

2.5 กิจกรรมด้านการจัดการทรัพยากรมนุษย์ เกี่ยวข้องกับกระบวนการจัดการในส่วนที่เกี่ยวข้องกับคนซึ่งเป็นผู้ปฏิบัติงานของธุรกิจ

ทั้งนี้ธุรกิจแต่ละประเภทย่อมมีกระบวนการดำเนินงานในกิจกรรมต่าง ๆ ดังกล่าวแตกต่างกันไป และแตกต่างกันตามศักยภาพของแต่ละธุรกิจ อย่างไรก็ตามก็ดีการบริหารธุรกิจต้องบูรณาการกิจกรรมเหล่านี้เพื่อให้ธุรกิจสามารถตอบโจทยความต้องการของผู้บริโภค

3. สิ่งส่งออกหรือผลผลิต (outputs) คือสินค้าหรือการบริการของธุรกิจที่ออกจำหน่ายหรือให้บริการแก่ผู้บริโภค ทั้งนี้ผู้บริหารต้องพัฒนากระบวนการในการดำเนินงาน เพื่อให้มีสินค้าหรือการบริการที่สามารถตอบสนองความต้องการและสร้างความพึงพอใจแก่ผู้บริโภค ตลอดจนสามารถแข่งขันได้เมื่อเทียบกับกิจการอื่นที่ดำเนินธุรกิจในลักษณะเดียวกัน

4. ข้อมูลย้อนกลับ (feedback) คือ ข้อคิดเห็น ข้อเสนอแนะ หรือข้อสารสนเทศต่าง ๆ ทั้งในเชิงบวกหรือเชิงลบที่เกิดขึ้นเมื่อธุรกิจผลิตผลผลิตออกมา หรือเมื่อผลผลิตซึ่งเป็นสินค้าหรือบริการได้ออกจำหน่ายไปยังผู้บริโภค ข้อมูลดังกล่าวย้อนกลับไปยังกระบวนการ หรือย้อนกลับไปยังสิ่งนำเข้า หรือข้อมูลจากกระบวนการย้อนกลับไปสิ่งนำเข้า เพื่อควบคุมให้การทำงานขององค์ประกอบของระบบเป็นไปตามมาตรฐาน หรือพัฒนาระบบให้ดีขึ้น เช่น ข้อมูลจากกระบวนการในระบบย้อนกลับไปสู่สิ่งนำเข้า อาจเนื่องมาจากผู้ประกอบการหรือผู้ปฏิบัติงานพบว่ากระบวนการของกิจกรรมบางอย่างประสบปัญหาหรือดำเนินงานได้ไม่ดีเท่าที่ควร จึงมีข้อมูลย้อนกลับเพื่อไปควบคุมคุณภาพของสิ่งนำเข้าซึ่งก็คือทรัพยากรที่จำเป็นต่อการประกอบการ หรือพบว่าผลผลิตไม่ได้ตามมาตรฐานที่กำหนด ทำให้มีข้อมูลย้อนกลับไปที่กระบวนการและสิ่งนำเข้า ฯลฯ



อย่างไรก็ดีทุกธุรกิจในปัจจุบันล้วนเป็นระบบเปิด ดังนั้นย่อมเกี่ยวข้องกับสภาพแวดล้อมภายนอกธุรกิจ เช่น ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ คู่แข่ง ลูกค้า สภาพเศรษฐกิจ กฎหมาย เทคโนโลยี ฯลฯ สภาพแวดล้อมภายนอกเหล่านี้ย่อมมีอิทธิพลทั้งเชิงบวกและลบต่อสิ่งนำเข้า กระบวนการ และสิ่งส่งออกของระบบธุรกิจ อีกทั้งยังเป็นแหล่งของสิ่งนำเข้าต่าง ๆ ที่ต้องใช้ในการดำเนินงานทางธุรกิจ นอกจากนี้ยังเป็นแหล่งข้อมูลย้อนกลับมายังธุรกิจอีกด้วย เช่น คำแนะนำติชมจากลูกค้า สารสนเทศเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค รายละเอียดเกี่ยวกับวัตถุดิบจากผู้ส่งปัจจัยการผลิต ฯลฯ ข้อมูลเหล่านี้ย่อมเอื้อประโยชน์ต่อการพัฒนางานในระบบธุรกิจให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลมากยิ่งขึ้น

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการประกอบธุรกิจ

ในการประกอบธุรกิจย่อมต้องเกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมหรือสภาพแวดล้อมต่าง ๆ ภายในธุรกิจ ขณะเดียวกันตามที่กล่าวมาแล้วข้างต้นว่าธุรกิจเป็นระบบเปิดย่อมต้องเกี่ยวข้องกับสภาพแวดล้อมต่าง ๆ ภายนอก ซึ่งล้วนประกอบไปด้วยพลังที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงาน มีผลกระทบต่อการตัดสินใจและกิจกรรมต่าง ๆ อีกทั้งอาจช่วยส่งเสริมหรือเป็นอุปสรรคต่อความสำเร็จของธุรกิจ (จินตนา บุญบงการ, 2556, หน้า 6) ดังนั้นจึงแบ่งปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการประกอบธุรกิจ เป็น 2 ปัจจัย ได้แก่ ปัจจัยภายใน และปัจจัยภายนอกธุรกิจ ดังนี้

1. ปัจจัยภายในธุรกิจ (internal factors) คือ สิ่งแวดล้อมหรือสภาพแวดล้อมที่เป็นอยู่ภายในธุรกิจ (internal business environment) ซึ่งส่งผลกระทบต่อในลักษณะที่เอื้ออำนวย หรือเป็นอุปสรรคขัดขวางการดำเนินงานธุรกิจ ประกอบด้วยตัวบุคคล ได้แก่ เจ้าของและผู้ถือหุ้น คณะกรรมการบริหาร พนักงาน รวมไปถึงวัฒนธรรมองค์การ ทรัพยากร และโซ่คุณค่าของธุรกิจ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1.1 เจ้าของและผู้ถือหุ้น (owner and shareholder) คือ ผู้ที่ลงทุนในธุรกิจ ทั้งนี้หากเป็นธุรกิจแบบเจ้าของคนเดียว เจ้าของธุรกิจจะมีบทบาทต่อการดำเนินงานในทุก ๆ เรื่องของธุรกิจ แต่ถ้าเป็นธุรกิจที่จัดตั้งแบบห้างหุ้นส่วน หรือบริษัท ย่อมมีผู้ถือหุ้นซึ่งมีบทบาทและอำนาจในการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหาร ตลอดจนให้คำแนะนำการบริหารแก่คณะกรรมการดังกล่าว

1.2 คณะกรรมการบริหาร (board of directors) คือ กลุ่มคนที่ได้รับการคัดเลือกจากผู้ถือหุ้นให้ทำหน้าที่บริหารกิจการให้ดำเนินไปตามแผน และระมัดระวังรักษาผลประโยชน์ของธุรกิจ จึงมีบทบาทต่อการกำหนดนโยบายและการดำเนินงานของธุรกิจ

1.3 พนักงาน (employees) คือ ผู้ที่ปฏิบัติงานให้กับธุรกิจ เสมือนเป็นกลไกในการขับเคลื่อนให้กิจกรรมหรืองานต่าง ๆ ของธุรกิจดำเนินไปได้

1.4 วัฒนธรรมองค์การ (organizational culture) เป็นระเบียบแบบแผนในการปฏิบัติงานและการอยู่ร่วมกันของสมาชิกในองค์การธุรกิจ

1.5 ทรัพยากร (resources) ได้แก่ สินทรัพย์ (assets) รวมไปถึง ความสามารถ (competency) ทักษะ หรือความรู้ (skill or knowledge) ที่ธุรกิจมีอยู่ (พิบูล ทีปะปาล และธนวัฒน์ ทีปะปาล, 2559, หน้า 77)

1.6 โซ่คุณค่าของธุรกิจ (value chain of business) คือ กิจกรรมของธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กันเพื่อสร้างสรรค์คุณค่าให้แก่ลูกค้า โดยคุณค่าเกิดจากกิจกรรมที่ทำให้สินค้าหรือบริการมีความแตกต่าง ทำให้ต้นทุนลดลง และตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ทั้งนี้ Michael E. Porter ผู้เสนอแนวคิดเกี่ยวกับโซ่คุณค่าได้แบ่งกิจกรรมที่สัมพันธ์กันเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ กิจกรรมหลัก (primary activities) และกิจกรรมสนับสนุน (support activities) โดยกิจกรรมหลักประกอบด้วย 5 กิจกรรมย่อย ได้แก่ กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับนำเข้าวัตถุดิบ การผลิตสินค้าหรือบริการ การนำผลิตภัณฑ์หรือบริการออกจำหน่าย การตลาดและการขาย รวมทั้งการบริการ ส่วนกิจกรรมสนับสนุน ประกอบด้วย 4 กิจกรรมย่อย ได้แก่ กิจกรรมการจัดซื้อ การพัฒนาเทคโนโลยี การจัดการทรัพยากรมนุษย์ และโครงสร้างพื้นฐานของธุรกิจ เช่น ระบบบัญชี ระบบการเงิน การบริหารจัดการองค์การ (พิบูล ทีปะปาล และธนวัฒน์ ทีปะปาล, 2559, หน้า 79-82)

2. ปัจจัยภายนอก (external factors) คือ สิ่งแวดล้อมหรือสภาพแวดล้อมที่เกิดขึ้นภายนอกธุรกิจ (external business environment) ซึ่งส่งผลกระทบต่อในลักษณะที่เอื้ออำนวยหรือเป็นอุปสรรคขัดขวางทำให้เกิดข้อจำกัดหรือเกิดความยุ่งยากในการดำเนินงานของธุรกิจ ดังมีรายละเอียดต่อไปนี้

2.1 ปัจจัยในงาน (task factors) หมายถึง สิ่งแวดล้อมหรือสภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้องและส่งผลกระทบต่อโดยตรงต่อการดำเนินงานของธุรกิจ ประกอบด้วยปัจจัยต่อไปนี้

2.1.1 ลูกค้า (customers) คือ บุคคลสำคัญที่เป็นผู้ซื้อหรือใช้บริการทำให้ธุรกิจมีรายได้ ดังนั้นธุรกิจจึงต้องหาและรักษาลูกค้าไว้ อีกทั้งผู้ประกอบการหรือผู้บริหารธุรกิจต้อง

ศึกษาถึงความคาดหวัง และความต้องการสินค้าหรือบริการหรืออื่น ๆ ของลูกค้าที่มีต่อธุรกิจ เพื่อสามารถวางแผนพัฒนาการดำเนินงานให้ดียิ่งขึ้น

2.1.2 คู่แข่งขัน (competitors) คือ องค์กรอื่น ๆ ที่เสนอขายสินค้าหรือให้บริการในลักษณะเดียวกัน หรือทดแทนกันได้กับสินค้าหรือบริการของธุรกิจ ถ้าขายสินค้าหรือบริการแบบเดียวกับธุรกิจ และมีลูกค้ากลุ่มเดียวกัน เรียกว่า คู่แข่งขันทางตรง (direct competitors) แต่ถ้าหากขายสินค้าหรือบริการต่างชนิดซึ่งเป็นทางเลือกให้ลูกค้าที่เป็นกลุ่มเดียวกันกับของธุรกิจ เรียกว่า คู่แข่งขันทางอ้อม (indirect competitors) หากคู่แข่งทางธุรกิจมีมาก ผู้บริโภคย่อมมีทางเลือกสำหรับการซื้อสินค้าหรือบริการจากกิจการที่สามารถตอบสนองความพึงพอใจได้ดีที่สุดและคุ้มค่างับจำนวนเงินที่จ่ายไป ดังนั้นผู้บริหารธุรกิจจึงต้องปรับปรุงสินค้าหรือบริการ รวมทั้งควบคุมต้นทุนให้ต่ำสุด เพราะถ้าหากไม่สามารถสร้างความพอใจให้แก่ผู้บริโภคได้แน่นอนว่าผู้บริโภคย่อมหันไปเลือกซื้อจากกิจการคู่แข่ง อย่างไรก็ตามการแข่งขันนับเป็นสิ่งผลักดันให้ผู้บริหารธุรกิจตื่นตัวในการปรับปรุงสินค้า รักษาราคาให้ต่ำ ให้บริการที่เกิดประสิทธิผลสูงสุดแก่ลูกค้า และพัฒนาการดำเนินงานทางธุรกิจอยู่เสมอ (Dlabay, Burrow & Kleindl, 2015, p.22)

2.1.3 ผู้ขายปัจจัยการผลิต (suppliers) คือ ผู้ที่ส่งปัจจัยการผลิตหรือทรัพยากรต่าง ๆ ที่ใช้ในธุรกิจ เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปได้อย่างต่อเนื่อง ไม่ขาดตอน

2.1.4 เจ้าหนี้ (creditors) ผู้ที่ขายเชื่อหรือให้กู้ยืมทรัพย์แก่ธุรกิจ

2.2 ปัจจัยทั่วไป (general factors) คือ สภาพแวดล้อมต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นภายนอกธุรกิจ และส่งผลกระทบต่อทางตรงหรือทางอ้อมต่อธุรกิจ ได้แก่

2.2.1 การเมืองและกฎหมาย (politic and legal) อิทธิพลทางการเมืองที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจเกิดจากนโยบายของรัฐบาล กฎหมาย ระเบียบข้อบังคับ องค์กรในระดับชาติ ระดับจังหวัด ระดับท้องถิ่น ฯลฯ

2.2.2 เศรษฐกิจ (economic) การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจมีผลกระทบต่อธุรกิจ เช่น อำนาจในการซื้อ อัตราดอกเบี้ย อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราระหว่างประเทศ ภาวะเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้า ฯลฯ

2.2.3 เทคโนโลยี (technologies) เป็นสิ่งที่ถูกพัฒนาขึ้นไม่ว่าจะเป็น อุปกรณ์เครื่องจักร ฯลฯ หรือเป็นสิ่งที่ไม่สามารถที่จับต้องได้ เช่น ระบบ กระบวนการต่าง ๆ ฯลฯ

2.2.4 สังคมและวัฒนธรรม (social and culture) สภาพแวดล้อมในด้านนี้ เช่น ลักษณะทางประชากร ค่านิยม ทศนคติ ความเชื่อ รูปแบบการใช้ชีวิต ขนบธรรมเนียมประเพณี ฯลฯ

2.2.5 กระแสโลก (global trends) หมายถึง การเปลี่ยนแปลงในลักษณะที่คล้าย ๆ กัน ของแต่ละประเทศทั่วโลก เช่น ค่านิยม รสนิยมการบริโภค การรวมกลุ่มพันธมิตรในภูมิภาคต่าง ๆ ฯลฯ

2.2.6 สิ่งแวดล้อมทางธรรมชาติ (natural environment) คือ สิ่งมีชีวิตและสิ่งไม่มีชีวิตที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ เช่น ทรัพยากรทางธรรมชาติ สภาพภูมิประเทศ สภาพดินฟ้าอากาศ ฯลฯ

คุณลักษณะของผู้ประกอบการและหลักการบริหารธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ

จากการศึกษาวิจัยพบว่าพฤติกรรมของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในการบริหารธุรกิจ ประกอบด้วย 5 ประการหลัก หรือเรียกกันโดยทั่วไปว่า พฤติกรรม 5 Ps (Katz & Green, 2017, pp. 30-32) ดังนี้

1. **P: passion** คือ ความปรารถนาอย่างแรงกล้า หมายถึงมีใจรักหลงใหลต่อธุรกิจ ย่อมเกิดพลังและความรู้สึกรักผูกพันที่จะดำเนินงานทางธุรกิจให้เกิดความก้าวหน้าต่อไป ความปรารถนาอย่างแรงกล้านี้จะแสดงออกมาใน 3 ลักษณะ คือ มองสิ่งที่ท้าทายของธุรกิจในทิศทางที่สร้างสรรค์ มีความมุ่งมั่นทำธุรกิจ มีความรู้สึกร่างานและธุรกิจคือชีวิตจิตใจ

2. **P: perseverance** คือ ความอดุสาหะ หมายถึง มีความเพียรพยายาม แม้การทำงานต้องใช้เวลานาน หรือแม้ว่าธุรกิจที่ทำอยู่นั้นจะปรากฏผลลัพธ์ความสำเร็จหรือไม่ก็ตาม ก็ไม่ละความพยายามที่จะทำให้ดีที่สุด

3. **P: promotion/prevention focus** คือ มุ่งส่งเสริมและป้องกัน หมายถึงมุ่งหาแนวทางส่งเสริมหรือเฝ้าหาโอกาสเพื่อให้ธุรกิจได้รับผลตอบแทนสูงสุด ขณะเดียวกันต้องหาวิธีป้องกันให้ธุรกิจเกิดความสูญเสียหรือขาดทุนให้น้อยที่สุด

4. **P: planning style** คือ มีพฤติกรรมการวางแผน หมายถึง เป็นผู้ที่มีมองอนาคต พิจารณาสภาพแวดล้อมต่าง ๆ ที่จะกระทบต่อธุรกิจ และกำหนดแนวทางในการดำเนินงาน

5. **P: professionalization** คือ มีความเป็นมืออาชีพในธุรกิจ หมายถึง มีความรู้ความสามารถในธุรกิจที่ทำ รวมทั้งดำเนินธุรกิจอย่างมีจรรยาบรรณ

จริยธรรมทางธุรกิจและความรับผิดชอบต่อสังคม

ความอยู่รอดและความมั่นคงในระยะยาวของธุรกิจในยุคปัจจุบันนี้ คงไม่ใช่แค่เพียงมุ่งแต่เป้าหมายทำกำไรสูงสุด แต่ธุรกิจต้องให้ความสำคัญกับเรื่องจริยธรรมในการดำเนินงาน รวมทั้งมีความรับผิดชอบต่อสังคม ซึ่งเป็นเรื่องที่ส่งผลกระทบต่อความรู้สึกและจิตใจของคนในสังคม อีกทั้งกระแสความตื่นตัวทางจริยธรรมมีมากขึ้นในปัจจุบัน อาจเนื่องมาจากการเกิดเหตุการณ์ในทางลบกับประชาชนที่มีต้นเหตุมาจากธุรกิจ ประกอบกับความทันสมัยของสื่อสังคมออนไลน์ต่าง ๆ ทำให้ข่าวสารที่เป็นประเด็นว่าธุรกิจขาดจริยธรรมในการประกอบการ หรือไม่มีความรับผิดชอบต่อสังคมนั้นแพร่กระจายไปได้อย่างรวดเร็วและกว้างขวางไปยังกลุ่มคนทั้งผู้บริโภค และองค์การรัฐที่มีหน้าที่กำกับดูแลธุรกิจต่าง ๆ ในสังคม ทำให้ความเชื่อมั่นของผู้คนในสังคมที่มีต่อธุรกิจนั้น ๆ ลดลง หรืออาจเกิดการต่อต้านธุรกิจ และถูกควบคุมโดยภาครัฐก็เป็นได้ ดังนั้นผู้บริหารธุรกิจจึงต้องทำหน้าที่ทั้งการแสวงหากำไรในเชิงเศรษฐกิจ และการดำเนินงานทางธุรกิจที่ยึดมั่นในศีลธรรมอันดีตลอดจนมีความรับผิดชอบต่อสังคม

จริยธรรมทางธุรกิจ (business ethics) หมายถึง ข้อควรประพฤติปฏิบัติที่พึงปฏิบัติตามหลักของศีลธรรมในการดำเนินงานทางธุรกิจ ทั้งนี้การดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรมเริ่มจากการปฏิบัติตามกฎหมาย รวมทั้งตามระเบียบ กฎเกณฑ์ ข้อบังคับต่าง ๆ ตลอดจนปฏิบัติตามจารีตประเพณีและวัฒนธรรมในสังคม จะเห็นได้ว่าจริยธรรมเป็นเรื่องของสามัญสำนึกภายในจิตใจ เป็นสิ่งที่สูงกว่าข้อบังคับทางกฎหมาย

อนึ่ง มีคำอีกคำที่มักจะได้ยินคู่กับจริยธรรมทางธุรกิจ ซึ่งว่าด้วยหลักประพฤติปฏิบัติที่ดีเช่นกัน คือคำว่า **จรรยาบรรณทางธุรกิจ (business code of conduct)** ซึ่งเป็นประมวลความ

ประเพณีหรือแนวทางปฏิบัติอย่างมีจริยธรรมที่แต่ละธุรกิจกำหนดขึ้น เสมือนเป็นอุดมคติของการประกอบธุรกิจหรือวิชาชีพ ไม่ใช่จริยธรรมทั่ว ๆ ไปในภาพกว้าง อีกทั้งต้องมีความเป็นไปได้ สะท้อนภาพลักษณ์ของธุรกิจ เพื่อให้สมาชิกได้ยึดถือและปฏิบัติตามเพื่อรักษาและส่งเสริมชื่อเสียงในฐานะสมาชิก

ความจำเป็นที่ต้องมีจริยธรรมทางธุรกิจ

การดำเนินธุรกิจในสังคมปัจจุบันต้องเกี่ยวข้องกับบุคคล ชุมชน องค์กรต่าง ๆ รวมไปถึงถึงสภาพแวดล้อมตามธรรมชาติในฐานะที่ธุรกิจเป็นผู้ใช้และได้รับประโยชน์จากทรัพยากรธรรมชาติ จากความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กันนั้นจึงเป็นที่มาของสาเหตุความจำเป็นที่ต้องมีจริยธรรมทางธุรกิจ ได้แก่ ความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ การเพิ่มผลผลิต สร้างความสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย กฎข้อบังคับของรัฐ ความห่วงใยในด้านสภาพแวดล้อม ธุรกิจที่มีจริยธรรมย่อมสามารถป้องกันไม่ให้อันตรายเกิดขึ้นแก่ชุมชน และช่วยปกป้องผู้ที่ทำงานให้กับธุรกิจนั้น (จินตนา บุญบงการ, 2553, หน้า 46-48) รายละเอียดความจำเป็นที่ต้องมีจริยธรรมทางธุรกิจสรุปได้ดังนี้

1. ความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ (business competitiveness) การทำธุรกิจทุกประเภทล้วนต้องแข่งขันในฐานของสังคมที่อยู่ร่วมกัน ถ้าผู้บริหารกิจการขาดจริยธรรม ย่อมตัดทอนขวัญกำลังใจและประสิทธิภาพการทำงานของพนักงาน ทำให้อัตราการขาดงาน การลาออกมีมากขึ้น หรือเกิดการไต่สวนหาข้อมูลต่าง ๆ ทำให้ความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจลดลง แต่ในทางกลับกันการบริหารงานอย่างมีจริยธรรม ก่อให้เกิดผลลัพธ์ที่ดีทั้งกับงานและพนักงาน ทำให้ความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจมีมากขึ้น

2. การเพิ่มผลผลิต (increasing productivity) การมีจริยธรรมในการทำธุรกิจ ย่อมทำให้พนักงานผู้ปฏิบัติงาน ไม่เกิดความวิตกกังวลและความรู้สึกไม่สบายใจที่จะถูกสอบสวนจากการขาดจริยธรรมในการดำเนินงานธุรกิจ ทำให้ทำงานอย่างมีความสุข นอกจากนี้การบริหารงานภายในธุรกิจอย่างมีจริยธรรมย่อมทำให้พนักงานมีทัศนคติทางบวกต่อการบริหารงานของผู้ประกอบการหรือผู้บริหาร ซึ่งส่งเสริมให้พนักงานเกิดขวัญและกำลังใจในการทำงาน มีความเต็มใจ และเกิดความผูกพันที่จะทำงานให้กับธุรกิจอย่างเต็มกำลังความสามารถ นำไปสู่การเพิ่มผลผลิตของธุรกิจ

3. ความสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (relationship between business and stakeholders) การดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรมย่อมส่งผลกระทบต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียภายนอกธุรกิจ เช่น ลูกค้า ผู้คนในชุมชน ฯลฯ เพราะทำให้ลูกค้าและผู้คนในชุมชนหรือในสังคม ได้รับสินค้าและบริการที่ดี มีคุณภาพปลอดภัย และอยู่ร่วมกับธุรกิจโดยไม่ได้รับมลพิษใด ๆ ย่อมทำให้ธุรกิจเป็นที่ยอมรับและเชื่อถือของสาธารณชน นำไปสู่ความมั่นคงและดำเนินงานได้อย่างต่อเนื่องในระยะยาว

4. กฎข้อบังคับของรัฐ (rules and regulations of the state) คือการออกกฎข้อบังคับต่าง ๆ ของรัฐ เพื่อควบคุมการกระทำต่าง ๆ ของธุรกิจให้เป็นไปอย่างถูกต้อง อย่างไรก็ตามที่รัฐจะออกกฎเกณฑ์และข้อบังคับมีมากขึ้นจากการขาดจริยธรรมของภาคธุรกิจ ดังนั้นการทำธุรกิจและการบริหารธุรกิจอย่างมีจริยธรรม ย่อมช่วยลดความจำเป็นที่รัฐต้องออกกฎเกณฑ์และข้อบังคับต่าง ๆ ซึ่งถ้าหากยังมีปลืดย่อยมากเกินไปถึงก็ยิ่งทำให้ธุรกิจขาดความคล่องตัวในการดำเนินงาน

5. ความห่วงใยในด้านสภาพแวดล้อม (environmental concerns) กระแสความห่วงใยด้านสภาพแวดล้อมมีมากขึ้นเรียกว่าเป็นกระแสระดับประชาคมโลกก็ได้ และมีหลายกลุ่มหรือหลายหน่วยงานที่จัดตั้งขึ้นและมีบทบาทต่อสู้เพื่อเรียกร้องและปกป้องสภาพแวดล้อม หากการดำเนินงานของธุรกิจเป็นไปอย่างมีจริยธรรมย่อมช่วยลดแรงกดดันจากกลุ่มหรือหน่วยงานที่ดูแลในเรื่องดังกล่าว

บทสรุป

ธุรกิจ คือ การดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ของบุคคลหรือกลุ่มบุคคลเพื่อให้มีสินค้าหรือบริการซึ่งสามารถจำหน่ายหรือให้บริการที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค โดยมุ่งหวังผลกำไรและประโยชน์อื่น ๆ ตอบแทน ทั้งนี้ธุรกิจซึ่งประกอบการอย่างถูกต้องตามกฎหมายล้วนก่อให้เกิดประโยชน์ในหลายด้าน ได้แก่ ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในสังคม เกิดการจ้างงาน สร้างความเจริญก้าวหน้าให้กับประเทศ และอนุรักษ์ศิลปวัฒนธรรมของชาติ ในปัจจุบันนี้มีธุรกิจซึ่งประกอบการหลายลักษณะเกิดขึ้นอย่างมากมาย แต่สามารถจัดกลุ่มธุรกิจแบ่งเป็น 3 ประเภทใหญ่ ได้แก่ การผลิต การค้า และการบริการ อย่างไรก็ตามไม่ว่ากิจการประกอบธุรกิจประเภทใดต้องเลือกรูปแบบธุรกิจให้เหมาะสมต่อการดำเนินงาน ในการประกอบธุรกิจต้องอาศัยทรัพยากรที่สำคัญ 4 ประการ ได้แก่ ทรัพยากรมนุษย์ ทรัพยากรทางกายภาพ ทรัพยากรสารสนเทศ และทรัพยากรทางการเงิน อีกทั้งผู้บริหารธุรกิจต้องดำเนินกิจกรรมหรือทำหน้าที่การบริหารธุรกิจ เพื่อประสานการใช้ทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพและเกิดผลลัพธ์ที่ดีต่อธุรกิจตามมา โดยมีหน้าที่ที่สำคัญ ได้แก่ การเงินและการบัญชี การผลิตและการดำเนินงาน การตลาด การจัดการองค์การ และการจัดการทรัพยากรมนุษย์