

1

ความรู้พื้นฐานธุรกิจ

บทที่ 1.ประเภทและรูปแบบธุรกิจ

สอนโดย อาจารย์ณัฐวดี จโนภาส

3

ประเภทและรูปแบบธุรกิจ

-  ธุรกิจเอกชน ธุรกิจภาครัฐ ธุรกิจร่วมลงทุน
-  รูปแบบ: เจ้าของคนเดียว ห้างหุ้นส่วน บริษัทจำกัด
-  จุดเด่นและข้อเสียของแต่ละรูปแบบ
-  วิธีเลือกประเภทธุรกิจให้เหมาะกับเป้าหมาย

ภาพรวม “ธุรกิจ” คืออะไร?

- คำจำกัดความของธุรกิจ

ธุรกิจ คือ กิจกรรมที่สร้างมูลค่าโดยการผลิตหรือให้บริการเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค อีกมิติหนึ่งคือการทำงานด้วยเป้าหมายหลักเพื่อสร้างกำไรและความยั่งยืนทางการเงิน

- ผลิตภัณฑ์ (goods): เช่น ร้านกาแฟผลิตเครื่องดื่มและขนม
- บริการ (services): เช่น บริการที่ปรึกษาทางธุรกิจหรือคลินิกเสริมสวย
- วัตถุประสงค์ทางสังคม: ธุรกิจบางประเภทมุ่งสร้างคุณค่าให้สังคมควบคู่กับกำไร

เหตุผลที่เราเรียนรู้ประเภทและรูปแบบธุรกิจ

การจำแนกประเภทธุรกิจและรูปแบบทางกฎหมายช่วยให้เราเข้าใจกรอบการดำเนินงานภายใต้บทบาทของเจ้าของกิจการและภาระความรับผิดชอบทางกฎหมาย

- การวางแผนภาษีและต้นทุน: รู้ว่ารูปแบบใดเสียภาษีอย่างไร
- การระดมทุนและบริหารความเสี่ยง: เปรียบเทียบช่องทางขอสินเชื่อหรือร่วมลงทุน
- การจัดการทรัพยากร: เลือกโครงสร้างองค์กรให้เหมาะสมกับขนาดธุรกิจ

ความเชื่อมโยงกับชีวิตจริงและโอกาสวันหน้า

ความรู้เรื่องธุรกิจอยู่รอบตัวเรา ทั้งในฐานะผู้บริโภค พนักงาน ผู้ร่วมทุน หรือผู้ก่อตั้งกิจการเอง

- **ผู้บริโภค:** เข้าใจที่มาของสินค้าที่ซื้อและบริการที่ใช้
- **พนักงาน:** เลือกทำงานในภาคเอกชน ภาครัฐ หรือโครงการร่วมลงทุนให้สอดคล้องกับเป้าหมาย
- **ผู้ประกอบการ:** ประยุกต์ใช้การจำแนกธุรกิจเพื่อออกแบบรูปแบบกิจการให้ตรงกับวิสัยทัศน์
- **โอกาสในอนาคต:** เปิดทางสู่การทำงานระหว่างประเทศ การร่วมทุน หรือสร้างสตาร์ทอัพ

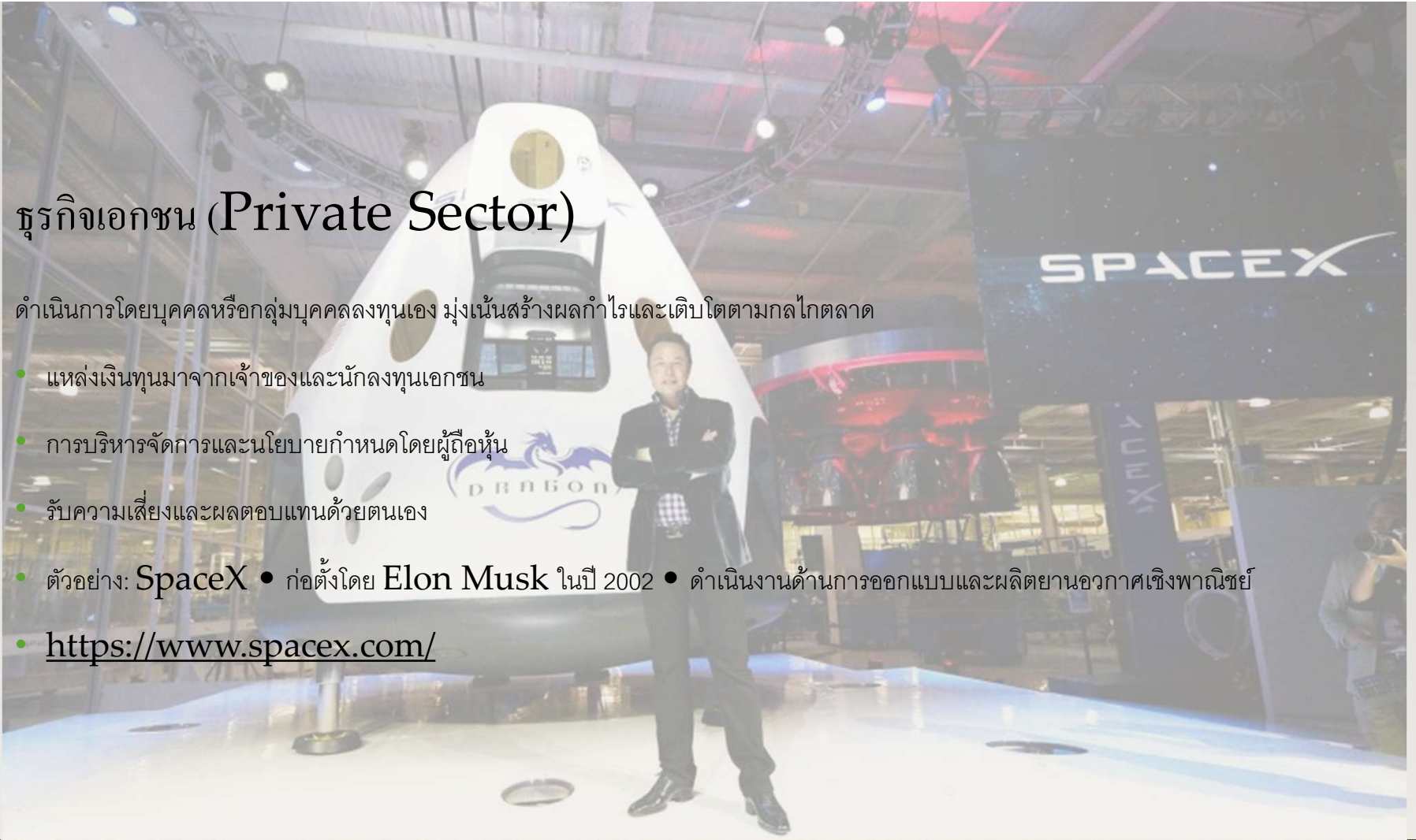
ประเภทธุรกิจตามเจ้าของ

- ธุรกิจเอกชน (Private Sector)
 - ดำเนินการโดยบุคคลหรือกลุ่มบุคคลลงทุนเอง
- ธุรกิจภาครัฐ (Public Sector)
 - จัดตั้งและควบคุมโดยรัฐบาล
- ธุรกิจร่วมลงทุน (Joint Venture)
 - ร่วมทุนระหว่างภาคเอกชน—ภาครัฐ หรือร่วมทุนข้ามชาติ

ธุรกิจเอกชน (Private Sector)

ดำเนินการโดยบุคคลหรือกลุ่มบุคคลลงทุนเอง มุ่งเน้นสร้างผลกำไรและเติบโตตามกลไกตลาด

- แหล่งเงินทุนมาจากเจ้าของและนักลงทุนเอกชน
- การบริหารจัดการและนโยบายกำหนดโดยผู้ถือหุ้น
- รับผิดชอบต่อความเสี่ยงและผลตอบแทนด้วยตนเอง
- ตัวอย่าง: SpaceX • ก่อตั้งโดย Elon Musk ในปี 2002 • ดำเนินงานด้านการออกแบบและผลิตยานอวกาศเชิงพาณิชย์
- <https://www.spacex.com/>



9 | ธุรกิจภาครัฐ (Public Sector)

จัดตั้งและควบคุมโดยรัฐบาล มีพันธกิจหลักในการให้บริการสาธารณะและสวัสดิการแก่ประชาชน

- งบประมาณมาจากภาษีและงบกลางของรัฐ
- มุ่งสร้างความมั่นคงและคุณภาพชีวิตในสังคม
- มักมีกฎระเบียบเข้มงวดและต้องรายงานผลการดำเนินงานต่อสภาหรือหน่วยงานกำกับดูแล

- ตัวอย่าง:



ตัวอย่าง: ธุรกิจภาครัฐ (Public Sector)

รัฐวิสาหกิจ	พันธกิจ	แหล่งรายได้	บทบาท	โครงสร้าง/สถานะ
การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ. – EGAT)	ผลิตและจ่ายไฟฟ้าให้ทั่วประเทศ	ค่าพลังงานจากการขาย, งบสนับสนุนของรัฐ	รองรับการเติบโตอุตสาหกรรมและควบคุมคุณภาพไฟฟ้า	สังกัดกระทรวงพลังงาน
การประปานครหลวง (กปน. – MWA)	จัดหาน้ำประปาสะอาดแก่กรุงเทพฯ และปริมณฑล	ค่าน้ำประปา, งบประมาณบางส่วนจากรัฐ	บำรุงรักษาเครือข่ายท่อและควบคุมคุณภาพน้ำ	สังกัดกระทรวงมหาดไทย
การทำเรือแห่งประเทศไทย (กทท. – PAT)	บริหารจัดการท่าเรือและโครงสร้างพื้นฐานโลจิสติกส์	ค่าธรรมเนียมท่าเรือ, ค่าบริการคลังสินค้า	สนับสนุนการส่งออก—นำเข้าสินค้าของชาติ	สังกัดกระทรวงคมนาคม
บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน) (TOT)	ดูแลโครงข่ายโทรคมนาคมและอินเทอร์เน็ต	ค่าบริการโทรศัพท์และอินเทอร์เน็ต	ดูแลโครงข่ายและคลื่นความถี่สำคัญ	รัฐวิสาหกิจในรูปบริษัท จำกัดมหาชน



ธุรกิจร่วมลงทุน (Joint Venture)

- ความร่วมมือระหว่างภาคเอกชน—ภาครัฐ หรือเอกชนข้ามชาติ เพื่อแชร์ทรัพยากร ความเสี่ยง และตลาด
 - โครงสร้างถือหุ้นร่วมตามสัดส่วนที่ตกลง
 - แต่ละฝ่ายมีบทบาทชัดเจน ทั้งด้านเงินทุน เทคโนโลยี และเครือข่าย
 - ผลกำไรและความเสี่ยงกระจายไปยังคู่ร่วมทุน
- ตัวอย่าง: รถไฟฟ้า บริษัท ระบบขนส่งมวลชนกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) **BTS** ร่วมทุนระหว่าง องค์การรถไฟฟ้ามหานคร (รฟม.) (ภาครัฐ) กับเอกชนหลายราย พัฒนาโครงข่ายรถไฟฟ้า



ตารางสรุปรายละเอียดของแต่ละประเภทธุรกิจ

ประเภท	ตัวอย่าง	จุดเด่น	ข้อจำกัด
เอกชน	ร้านอาหาร คาเฟ่	- ตัดสินใจดำเนินงานได้รวดเร็ว - ผลกำไรตกอยู่กับเจ้าของโดยตรง	- คุณภาพและแบรนด์ขึ้นกับวิสัยทัศน์เจ้าของเพียงคนเดียว - เมื่อธุรกิจขาดทุน ผู้กู้เงินหรือรับผิดชอบภาระทั้งหมดคือเจ้าของ
ภาครัฐ	การไฟฟ้า, การประปา	- ได้รับงบประมาณคงที่ และเน้นให้บริการพลเมืองเป็นหลัก - มีหน้าที่สร้างความมั่นคงทางสาธารณสุขภาค	- ขั้นตอนอนุมัติ—จัดซื้อจัดจ้างตามระเบียบราชการใช้เวลานาน - ปรับตัวช้า เมื่อต้องการนำนวัตกรรมใหม่มาใช้
ร่วมลงทุน	รถไฟฟ้า	- ผสมผสานข้อได้เปรียบ ทั้งด้านเงินทุน เทคโนโลยี และเครือข่ายตลาด - ความเสี่ยงกระจายไปยังผู้ลงทุนหลายฝ่าย	- แต่ละฝ่ายมีเป้าหมายและวัฒนธรรมองค์กรต่างกัน อาจเกิดความขัดแย้ง - การตัดสินใจต้องผ่านหลายชั้น ทำให้ใช้เวลาและต้นทุนการบริหารสูงขึ้น

ประเภทของธุรกิจ (ตามลักษณะการดำเนินงาน)

- 1. ธุรกิจบริการ ให้บริการที่จับต้องไม่ได้ เช่น โรงแรม, ธนาคาร, คลินิก ตัวอย่าง:
 - Agoda 
 - Bangkok Hospital 
- 2. ธุรกิจการค้า (Merchandising) ซื้อมา-ขายไป โดยไม่เปลี่ยนรูปสินค้า ตัวอย่าง:
 - 7-Eleven 
 - Big C 
- 3. ธุรกิจการผลิต (Manufacturing) ผลิตสินค้าโดยใช้วัตถุดิบและแรงงาน ตัวอย่าง:
 - Thai Union (ผลิตอาหารทะเล), 
 - SCG 

14 | รูปแบบของธุรกิจ (ตามโครงสร้างการจัดตั้ง)

รูปแบบธุรกิจ	ลักษณะเด่น	ข้อดี	ข้อจำกัด	การบริหาร	ภาษี	ตัวอย่าง
เจ้าของคนเดียว (Sole Proprietorship)	เจ้าของคนเดียว	ตัดสินใจเร็ว, ควบคุมง่าย	รับผิดชอบหนี้สินทั้งหมด	ตัดสินใจไว บริหารง่าย	ใช้ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา คิดตามอัตราก้าวหน้า	ร้านกาแฟเล็ก ๆ, ร้านตัดผม
ห้างหุ้นส่วน (Partnership)	มีผู้ร่วมลงทุน 2 คนขึ้นไป	แบ่งงานและทุน, มีความเชี่ยวชาญหลากหลาย	อาจมีความขัดแย้ง	แบ่งหน้าที่ตามข้อตกลง ลดภาระงานเจ้าของคนเดียว	เสียภาษีในรูปแบบเงินได้นิติบุคคลอัตราคงที่	บริษัทกฎหมาย, คลินิกแพทย์ร่วม
บริษัท (Corporation)	นิติบุคคลแยกจากเจ้าของ	ระดมทุนได้, จำกัดความรับผิดชอบ	มีขั้นตอนจัดตั้งซับซ้อน	- บทบาทคณะกรรมการบริษัท - กำหนดนโยบาย กลยุทธ์ และควบคุมภายใน - จัดประชุมใหญ่สามัญผู้ถือหุ้นอย่างน้อยปีละครั้ง	- เสียภาษีเงินได้นิติบุคคลในอัตราร้อยละ 20 - ต้องจัดทำงบการเงินและนำส่งรายงานต่อหน่วยงานภาษีและผู้ถือหุ้น	Apple, Toyota

ประเภทธุรกิจน่าสนใจเพิ่มเติม

- โมเดลธุรกิจรูปแบบใหม่

1. ธุรกิจแพลตฟอร์ม (Platform-Based Business)

- ลักษณะ เชื่อมผู้ซื้อ ผู้ขาย หรือผู้ให้บริการเข้าด้วยกัน บริหารแพลตฟอร์มเป็นตัวกลาง
- ข้อดี • Scale ง่าย ขยายตลาดได้รวดเร็ว • สร้าง network effect: ยิ่งมีผู้ใช่มากค่ายิ่งแข็งแรง
- ตัวอย่าง • Airbnb (ที่พัก)    (เรียกรถ/ส่งอาหาร)

2. อีคอมเมิร์ซ (E-commerce)

- ลักษณะ ขายสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์ ทั้งรูปแบบ Marketplace และ D2C (Direct-to-Consumer)
- ข้อดี • ต้นทุนหน้าร้านต่ำ • รวบรวม Data ลูกค้า ต่อยอดการตลาดเฉพาะกลุ่ม
- ตัวอย่าง • Shopee, Lazada (Marketplace) • Pomelo (แฟชั่น D2C)



โมเดลธุรกิจรูปแบบใหม่ (ต่อ)

3. กิกอีโคโนมี (Gig Economy & On-Demand Services)

- ลักษณะ บริการสั้นๆ ตามงานที่รับ (งานอิสระ งานพาร์ทไทม์)
- ข้อดี • คล่องตัว ลูกจ้างจ้าง-เลิกได้ตามโจทย์งาน • ตอบโจทย์ผู้บริโภครุ่นใหม่ที่เน้นความรวดเร็ว
- ตัวอย่าง • Foodpanda, GrabFood (ส่งอาหาร) • Freelancer, Fastwork (รับทำกราฟิก เขียนโค้ด ฯลฯ)



4. ธุรกิจสมาชิก (Subscription-Based)

- ลักษณะ เก็บค่าสมาชิกเป็นงวด เช่น รายเดือน รายปี แลกกับสินค้าหรือบริการต่อเนื่อง
- ข้อดี • กระแสเงินสดสม่ำเสมอ (Recurring Revenue) • ลูกค้าผูกมัดอยู่กับแบรนด์นานขึ้น
- ตัวอย่าง • Netflix, Spotify (คอนเทนต์สตรีมมิง) • Dollar Shave Club (มีดโกนรายเดือน)



โมเดลธุรกิจรูปแบบใหม่ (ต่อ)

• 5. ธุรกิจเพื่อสังคม (Social Enterprise)

- ลักษณะ มุ่งสร้างผลกระทบเชิงบวกต่อสังคมหรือสิ่งแวดล้อม ควบคู่กับทำกำไร
- ข้อดี • ได้รับความเชื่อมั่นและสนับสนุนจากผู้บริโภครุ่นใหม่ • มีสิทธิ์เข้าถึงกองทุนและเชื่อมโยงกับองค์กรไม่แสวงผลกำไร
- ตัวอย่าง • บรรจุภัณฑ์ย่อยสลายได้ (e.g. SCG Green Choice) • กองทุนเพื่อเกษตรยั่งยืน



• 6. ธุรกิจสีเขียว (Green & Sustainable Business)

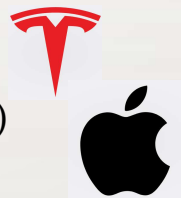
- ลักษณะ ผลิตหรือให้บริการโดยคำนึงถึงสิ่งแวดล้อม ลดของเสีย ใช้วัสดุรีไซเคิล
- ข้อดี • ตอบรับเทรนด์โลก ลดข้อกั้วลด้านกฎหมายและคาร์บอนเครดิต • จับตลาดกลุ่มรักโลกได้ตรงจุด
- ตัวอย่าง • Energy Absolute (พลังงานหมุนเวียน) • Too Good To Go (ลดขยะอาหาร)



โมเดลธุรกิจรูปแบบใหม่ (ต่อ)

- 7. โมเดลผสม (**Hybrid Model**)

- ลักษณะ ผสมโมเดลธุรกิจหลายรูปแบบ เช่น ผลิต + ขายตรง + แพลตฟอร์ม
- ข้อดี • ลดความเสี่ยงจากการพึ่งช่องทางเดียว • สร้างมูลค่าเพิ่มจากการเชื่อมต่อหลากหลาย
- ตัวอย่าง • Tesla (ผลิตรถ + ขายออนไลน์ + แพลตฟอร์มชาร์จไฟ)
- • Apple (ผลิตฮาร์ดแวร์ + ค้าปลีก + คอนเทนต์+ Subscription)



วิธีเลือกประเภทธุรกิจให้เหมาะกับเป้าหมาย

- 1. วิเคราะห์นิสัยทัศน์— เป้าหมายระยะยาว
- 2. ประเมินความพร้อมด้านทุน— ทักษะ
- 3. พิจารณาความเสี่ยงที่รับได้
- 4. ศึกษากฎระเบียบและภาษีที่เกี่ยวข้อง

1. วิเคราะห์วิสัยทัศน์ – เป้าหมายระยะยาว

- นิยามวิสัยทัศน์ (Vision) คือภาพอนาคตที่ต้องการให้ธุรกิจไปถึง
- ตั้งเป้าหมาย SMART (Specific, Measurable, Achievable, Relevant, Time-bound)
 - Specific (เจาะจง) เป้าหมายต้องระบุสิ่งที่ต้องการให้ชัดเจน ลดความกำกวม ตัวอย่าง: เพิ่มยอดผู้ติดตามบน Instagram
 - Measurable (วัดผลได้) ต้องกำหนดตัวชี้วัดที่สามารถตรวจสอบความก้าวหน้าได้ ตัวอย่าง: เพิ่มจาก 1,000 เป็น 1,500 คน
 - Achievable (ทำได้จริง) เป้าหมายต้องเป็นไปได้อย่างได้ทรัพยากรและข้อจำกัดที่มี ตัวอย่าง: โพสต์เนื้อหา 3 ครั้งต่อสัปดาห์ ใช้งบโฆษณาไม่เกิน 5,000 บาทต่อเดือน
 - Relevant (สอดคล้อง) เป้าหมายต้องสอดคล้องกับวิสัยทัศน์หรือกลยุทธ์โดยรวม ตัวอย่าง: ยอดผู้ติดตามที่เพิ่มจะช่วยสร้างการรับรู้แบรนด์และเพิ่มยอดขายสินค้าออนไลน์
 - Time-bound (มีกรอบเวลา) กำหนดระยะเวลาให้ชัดเจน เพื่อกำหนดการลงมือทำ ตัวอย่าง: บรรลุเป้าหมายภายใน 3 เดือน

“ภายในวันที่ 31 ตุลาคมนี้ จะเพิ่มยอดผู้ติดตามบน *Instagram* จาก 1,000 เป็น 1,500 คน โดยโพสต์เนื้อหา 3 ครั้งต่อสัปดาห์ ใช้งบโฆษณาออนไลน์ 5,000 บาทต่อเดือน และติดตามอัตราการมีส่วนร่วมทุกสัปดาห์”



2. ประเมินความพร้อมด้านทุน – ทักษะ

- ประเมินทุนเริ่มต้น (Seed Capital) และกระแสเงินสดสำรอง (Cash Reserve)
- สำรวจทักษะหลักที่ขาด: บัญชี การตลาด เทคโนโลยี การจัดการทีม
- วางแผนเสริมทักษะ:
 - จ้างที่ปรึกษา/โค้ช
 - ร่วมเวิร์กช็อป เชิญวิทยากร
 - พันธมิตรเชิงกลยุทธ์ (Strategic Partner)



3. พิจารณาความเสี่ยงที่รับได้

- แยกความเสี่ยงเป็นกลุ่ม:
 - ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial)
 - ด้านกฎหมาย (Legal/Regulatory)
 - ด้านปฏิบัติการ (Operational)
 - ด้านชื่อเสียง (Reputational)
- กำหนดระดับการยอมรับความเสี่ยง (Risk Tolerance)
 - ต่ำ: ต้องมีประกัน/ทุนสำรองสูง
 - กลาง: ใช้มาตรการป้องกันร่วมกับประกัน
 - สูง: เปิดรับนวัตกรรม แต่ต้องมีแผนกู้ภัย (Contingency Plan)



4. ศึกษากฎระเบียบและภาษีที่เกี่ยวข้อง

- ตรวจสอบใบอนุญาต/ประกาศนียบัตรเฉพาะอุตสาหกรรม
 - เชฟร้านอาหารต้องมีใบอนุญาต Food Handlers License
 - คลินิกสุขภาพต้องขออนุญาต สธ. และทันตแพทย์ต้องมีวุฒิบัตร
- ภาษีที่ต้องรู้:
 - ภาษีเงินได้นิติบุคคล 20%
 - VAT 7% (ยอดขายเกิน 1.8 ลบ. / ปี)
 - ภาษีหัก ณ ที่จ่าย (Withholding Tax)
- แหล่งข้อมูล: กรมพัฒนาธุรกิจ, กรมสรรพากร, สำนักอนามัย





Q&A