



คู่มือการให้คำปรึกษาธุรกิจ SMEs

รวบรวมและจัดทำโดย



คำนำ

ท่ามกลางกระแสการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ อันส่งผลให้ภาคธุรกิจต้องเผชิญกับสภาพการแข่งขันด้วยรูปแบบธุรกิจใหม่ที่หลากหลายและซับซ้อนขึ้น จึงจำเป็นที่ผู้ประกอบการธุรกิจต้องปรับเปลี่ยนแนวคิดและทักษะในการประกอบธุรกิจใหม่ โดยขับเคลื่อนธุรกิจด้วยความคิดสร้างสรรค์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมทางธุรกิจ เพื่อสร้างคุณค่าให้สินค้าและบริการ ในการยกระดับศักยภาพการดำเนินธุรกิจของ SMEs ให้พร้อมเติบโตอย่างเข้มแข็งและยั่งยืน

คู่มือการให้คำปรึกษาธุรกิจ SMEs จัดทำขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อรวบรวมองค์ความรู้ที่จำเป็นต่อการประกอบธุรกิจ แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงที่มีผลกระทบต่อรูปแบบธุรกิจในอนาคตของประเทศไทย กระบวนการจัดตั้งธุรกิจ รวมถึงนำเสนอข้อมูลการบริการจดทะเบียนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่ออำนวยความสะดวกสำหรับผู้เริ่มต้นประกอบธุรกิจในการเป็นแหล่งค้นหาข้อมูลการให้บริการภาครัฐ ด้านการจดทะเบียนทั้งแบบการจดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจในภาพรวมและการจดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจแยกเป็นรายธุรกิจบริการที่ได้รับความนิยมสนับสนุนจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า อันเป็นพื้นฐานในการเชื่อมโยงข้อมูลระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้องด้านบริการจดทะเบียน เพื่อลดระยะเวลาการจดทะเบียนลงได้ในอนาคต

สารบัญ

บทที่ 1 องค์ความรู้ที่จำเป็นต่อการประกอบธุรกิจ 1

การวิเคราะห์กิจกรรมทางธุรกิจ	2
วิเคราะห์ตลาด	3
วิเคราะห์รายได้และต้นทุน	4
วิเคราะห์ทรัพยากร	6
วิเคราะห์การผลิตและการให้บริการ	8
วิเคราะห์พันธมิตรทางธุรกิจ	11
การสร้างแบบจำลองทางธุรกิจ.....	14

บทที่ 2 แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงที่มีผลกระทบต่อรูปแบบธุรกิจ ในอนาคตของประเทศไทย 16

การเปลี่ยนอำนาจทางเศรษฐกิจและการเพิ่มขึ้นของวิถีคนเมือง (Shift in global economics power and increase in urbanization rate)	18
เศรษฐกิจสีเขียว (Green Economy).....	19
การเข้าสู่สังคมสูงอายุ (Aging Society)	20
พลังผู้หญิงขับเคลื่อนเศรษฐกิจ (She - Economy)	21
วิถีชีวิตในยุคดิจิทัล (Digital Lifestyle).....	22

กระบวนการจัดตั้งธุรกิจในภาพรวม	24
การเลือกรูปแบบธุรกิจ	25
- กิจการเจ้าของคนเดียว (Sole – proprietorship)	25
- ห้างหุ้นส่วนสามัญ หรือ ห้างหุ้นส่วนสามัญไม่จดทะเบียน (Ordinary Partnership)	26
- ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล (Juristic Ordinary Partnership).....	26
- ห้างหุ้นส่วนจำกัด (Limited Partnership)	27
- บริษัทจำกัด (Company Limited or Limited Company)	27
การขออนุญาตประกอบกิจการและขั้นตอนการจดทะเบียน	28
- การจัดตั้งธุรกิจ	28
• การจดทะเบียนพาณิชย์	28
• การจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์.....	30
• การจดทะเบียนห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคลและห้างหุ้นส่วนจำกัด	32
• การจดทะเบียนบริษัท.....	35
- การคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา	38
• เครื่องหมายการค้า	38
• สิทธิบัตรการประดิษฐ์.....	42
• อนุสิทธิบัตร	44
• สิทธิบัตรออกแบบผลิตภัณฑ์	46
- การขออนุญาตจัดตั้งโรงงาน	48
- การนำเข้าและส่งออก	52
• บัตรประจำตัวผู้ส่งออก - นำเข้าสินค้า.....	53
• บัตรผ่านศุลกากร (Smart Card).....	53
• การผ่านพิธีการศุลกากร.....	54

ภาษี.....	57
- ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา.....	57
- ภาษีเงินได้นิติบุคคล	59
- ภาษีมูลค่าเพิ่ม	62
- ภาษีธุรกิจเฉพาะ.....	63
- อากรแสตมป์.....	65
- ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย	67
- ภาษีป้าย.....	69
- ไขข้อข้องใจเกี่ยวกับภาษี	74

ข้อกำหนดอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจ	75
- ประกันสังคม	75

กระบวนการและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการเริ่มต้นประกอบธุรกิจ

แยกรายธุรกิจบริการในความส่งเสริมของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า.....	77
- ธุรกิจค้าปลีกค้าส่ง	80
- ธุรกิจแฟรนไชส์	82
- ธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์.....	86
- ธุรกิจบริหารสินทรัพย์	90
- ธุรกิจร้านอาหาร	93
- ธุรกิจเพื่อสุขภาพ	96

สิ่งที่ควรรู้สำหรับการให้คำปรึกษาธุรกิจ SMEs

องค์ความรู้

บทที่ 1 องค์ความรู้ทางธุรกิจที่จำเป็นต่อการประกอบธุรกิจ

การวิเคราะห์กิจกรรมทางธุรกิจ

วิเคราะห์ตลาด

- การเลือกกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- การนำเสนอคุณค่า
- ช่องทางการจัดจำหน่าย
- การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า

วิเคราะห์รายได้และต้นทุน

- รูปแบบรายได้
- การตั้งราคา
- โครงสร้างต้นทุน
- การสร้างระบบบัญชี

วิเคราะห์ทรัพยากร

- ทรัพยากรทางกายภาพ
- ทรัพยากรบุคคล
- ทรัพยากรเงินทุน

วิเคราะห์การผลิตและการให้บริการ

- การบริหารการผลิตและการให้บริการ
- การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน
- การพัฒนานวัตกรรม

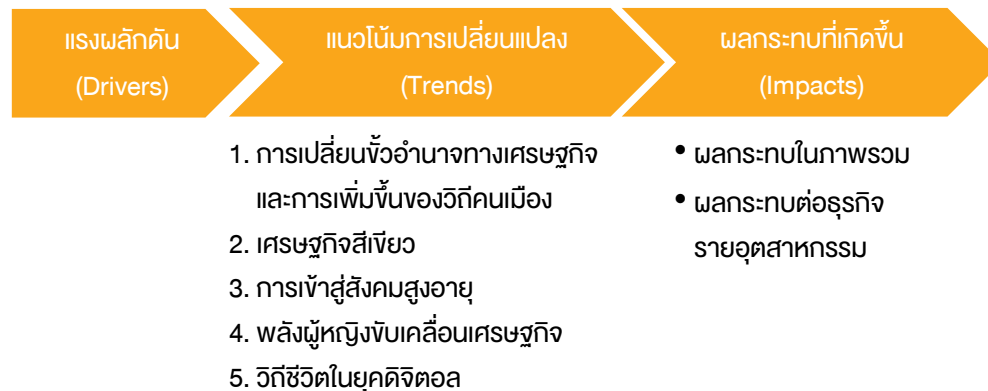
วิเคราะห์พันธมิตรทางธุรกิจ

- ประเภทและรูปแบบของพันธมิตรทางธุรกิจ
- แนวทางการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ
- รูปแบบการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ



การสร้างแบบจำลองทางธุรกิจ

บทที่ 2 แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงที่มีผลกระทบต่อรูปแบบธุรกิจในอนาคตของประเทศไทย



กระบวนการ

บทที่ 3 กระบวนการจัดตั้งธุรกิจ

กระบวนการจัดตั้งธุรกิจในภาพรวม

การเลือกรูปแบบธุรกิจ

การขออนุญาตประกอบกิจการ และขั้นตอนการจดทะเบียน

- การจัดตั้งธุรกิจ
- การคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา
- การขออนุญาตจัดตั้งโรงงาน
- การนำเข้าและส่งออก

ภาษีและประกันสังคม

ขั้นตอนการจดทะเบียน/ขอใบอนุญาต

การเตรียมเอกสาร (Checklist)

สถานที่จดทะเบียน

ค่าธรรมเนียม

กระบวนการและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการเริ่มต้นประกอบธุรกิจ แยกรายธุรกิจบริการในความส่งเสริมของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า

- ธุรกิจค้าปลีก
- ธุรกิจเฟรนไชส์
- ธุรกิจโลจิสติกส์
- ธุรกิจบริหารสินทรัพย์
- ธุรกิจร้านอาหาร
- ธุรกิจบริการเพื่อสุขภาพ

ขั้นตอนการจัดตั้งธุรกิจ

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

ปัจจัยสู่ความสำเร็จ

บทที่ 1

องค์ความรู้ทางธุรกิจที่จำเป็นต่อการประกอบธุรกิจ

ในการเริ่มต้นธุรกิจนั้น ผู้ประกอบการควรมีการมองธุรกิจในภาพรวมอย่างครอบคลุม เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถตัดสินใจทางธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น และช่วยพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันในระยะยาว ทั้งนี้สามารถสรุปขั้นตอนในการเริ่มต้นประกอบธุรกิจได้ 5 ขั้นตอน ดังนี้

การวิเคราะห์กิจกรรมทางธุรกิจ



1. วิเคราะห์ตลาด

- **เลือกกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย:** พิจารณาลักษณะการใช้งาน สินค้าและบริการ ลักษณะประชากรศาสตร์ พฤติกรรม ความต้องการของลูกค้า
- **นำเสนอคุณค่าแก่ลูกค้า:** หาคุณค่าที่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายต้องการ นำเสนอ สินค้าและบริการที่ตอบโจทย์
- **ช่องทางการจัดจำหน่าย:** ศึกษาและเลือกช่องทางที่เหมาะสม พัฒนาช่องทางเข้าถึงลูกค้า
- **รักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า:** ศึกษาวิธีรักษาความสัมพันธ์ที่ตรงกับความต้องการของกลุ่มลูกค้า ประเมินผล และพัฒนาการรักษาความสัมพันธ์ลูกค้า



2. วิเคราะห์รายได้และต้นทุน

- **รูปแบบของรายได้:** ศึกษาและออกแบบรูปแบบรายได้ที่ตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- **ตั้งราคา:** ตั้งราคาจากคุณค่าที่ลูกค้าได้รับ (Value-Based Pricing) และใช้เทคนิคทางจิตวิทยา ในการตั้งราคาเพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้น
- **บริหารต้นทุน:** ทำความเข้าใจลักษณะของต้นทุน วิเคราะห์หาต้นทุนหลัก วางแผนและประเมินการบริหารต้นทุน
- **สร้างระบบบัญชี:** ใช้ระบบบัญชีช่วยเก็บข้อมูลและวิเคราะห์เพื่อวางแผนการดำเนินงาน



3. วิเคราะห์ทรัพยากร

- **ระบุทรัพยากรหลัก:** ส่วนใหญ่มี 3 ประเภท คือ ทรัพยากรทางกายภาพ ทรัพยากรบุคคล และ ทรัพยากรเงินทุน
- **รักษาและพัฒนาทรัพยากรหลักอยู่เสมอ:** วางแผนรักษาและพัฒนาทรัพยากรหลัก เนื่องจากเป็นการตัวสร้างรายได้หลัก
- **ใช้ทรัพยากรหลักอย่างมีประสิทธิภาพ:** ช่วยให้ธุรกิจมีการดำเนินการที่ดีและรวดเร็วยิ่งขึ้น เป็นการลดต้นทุนและเพิ่มกำไร



4. วิเคราะห์การผลิตและการให้บริการ

- **ระบุกิจกรรมหลัก:** กิจกรรมหลัก คือ กิจกรรมที่สร้างรายได้ให้ธุรกิจ ส่วนใหญ่คือการผลิตและการให้บริการ การบริหารห่วงโซ่อุปทาน และการพัฒนานวัตกรรม
- **พัฒนากิจกรรมหลักอยู่เสมอ:** วางแผนเพื่อพัฒนา กิจกรรมหลัก เป็นการช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับธุรกิจ
- **ดำเนินกิจกรรมหลักอย่างมีประสิทธิภาพ:** วางแผนดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพ ช่วยให้งานดำเนินได้รวดเร็ว และลดต้นทุนให้กับธุรกิจ



5. วิเคราะห์พันธมิตร

- **ทำความเข้าใจเกี่ยวกับพันธมิตรทางธุรกิจ:** มี 4 ประเภท คือ พันธมิตรที่ไม่ใช่คู่แข่ง พันธมิตรที่เป็นคู่แข่ง การร่วมมือที่ต่อยอดเป็นธุรกิจใหม่ และการสร้างเครือข่ายแบบพึ่งพากัน
- **เลือกรูปแบบพันธมิตรที่เหมาะสม:** มีหลายรูปแบบ เช่น ทำข้อตกลง แฟรนไชส์ Joint Venture เป็นต้น
- **รักษาความสัมพันธ์:** วางแผนรักษาความสัมพันธ์กับพันธมิตรเนื่องจากเป็นสิ่งที่ช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มและความสามารถในการแข่งขัน
- **ประเมินผลพันธมิตร:** หาตัวชี้วัดเพื่อประเมินผลว่าสามารถช่วยเพิ่มมูลค่าและประสิทธิภาพการดำเนินงานได้มากน้อยเพียงใด

การวิเคราะห์กิจกรรมทางธุรกิจ

ขั้นตอนที่ 1 วิเคราะห์ตลาด

การเลือกกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Targeting)

การรู้จักลูกค้าเป้าหมายเป็นเรื่องสำคัญในการเริ่มต้นทำธุรกิจ เพราะจะทำให้เราสามารถออกแบบสินค้าและบริการได้ตรงตามความต้องการของลูกค้า เลือกช่องทางการจัดจำหน่ายที่สามารถเข้าถึงลูกค้าเป้าหมายได้ดี รวมถึงสามารถตั้งราคาของลูกค้าเป้าหมายยินดีที่จะจ่าย โดยการเลือกกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย มีขั้นตอนดังนี้

หากกลุ่มลูกค้า: กลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีหลายแบบ ตัวอย่างเช่น กลุ่มตลาดมวลชน (Mass Market) คือ กลุ่มคนส่วนมาก สินค้าที่นิยมเป้าหมายกลุ่มนี้ ได้แก่ สินค้าอุปโภคบริโภคในชีวิตประจำวัน เช่น สบู่ ยาสีฟัน เป็นต้น กลุ่มตลาดเฉพาะ (Niche Market) คือ การเจาะจงกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการแตกต่างจากกลุ่มคนทั่วไป และมีขนาดตลาดไม่มาก เช่น โทรศัพท์มือถือสำหรับผู้สูงอายุ เป็นต้น หรืออาจเลือกลูกค้าแบบแบ่งกลุ่มตลาด (Segmented Market) ซึ่งเป็นการแบ่งกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการแตกต่างกันออกเป็นกลุ่ม ๆ โดยผลิตสินค้าและบริการที่แตกต่างกันตามความสามารถในการซื้อ และปริมาณลูกค้า

เลือกกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย: โดยเลือกจากความน่าสนใจ ขนาด และการเติบโตของแต่ละกลุ่ม พร้อมกับประเมินว่าเราสามารถเข้าถึงลูกค้าแต่ละกลุ่มได้ดีมากน้อยเพียงใดเมื่อเทียบกับคู่แข่ง

การนำเสนอคุณค่าให้แก่ลูกค้า

(Value Proposition)

ธุรกิจต้องมีความเข้าใจกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย พฤติกรรม และทัศนคติ เพื่อนำมาพัฒนาสินค้าและบริการ ตลอดจน

สร้างจุดขายให้แก่สินค้าและบริการของเรา ให้ตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

โดยขั้นตอนในการกำหนดตำแหน่งทางการตลาด และการสื่อสารทางการตลาดมีดังต่อไปนี้

- ทำความเข้าใจในคุณสมบัติหรือประโยชน์ที่ได้รับจากสินค้าและบริการที่สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และตำแหน่งทางการตลาดของกลุ่ม
- สร้างความแตกต่างให้กับสินค้าและบริการให้ตรงกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และกำหนดตำแหน่งทางการตลาดของธุรกิจ
- วางแผนการสื่อสารที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้โดยใช้ช่องทางออนไลน์ ซึ่งมีต้นทุนที่ต่ำและสอดคล้องกับพฤติกรรมลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปได้หลากหลายรูปแบบ เช่น Google AdWords, Facebook, Influencer เป็นต้น

ช่องทางการจัดจำหน่าย (Channel)

พิจารณาเลือกช่องทางที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยคำนึงถึงพฤติกรรมในการซื้อสินค้าของลูกค้าเป็นสำคัญ ลักษณะสินค้าและบริการ ภาพลักษณ์ของแบรนด์ และความคุ้มค่า

การรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า (CRM: Customer Relationship Management)

เป็นกลยุทธ์การรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าที่องค์กรนำมาใช้เพื่อให้ลูกค้าเกิดความผูกพันใกล้ชิดกับองค์กรมากขึ้น โดยการนำเทคโนโลยีมาใช้ผ่านช่องทางออนไลน์ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำธุรกิจ (Social CRM) ได้แก่ ระบบการสมัครสมาชิก การออกบัตรสะสมแต้ม

ที่มา: การวิเคราะห์รวบรวมข้อมูลโดยศูนย์ให้คำปรึกษาและพัฒนาผู้บริหารแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

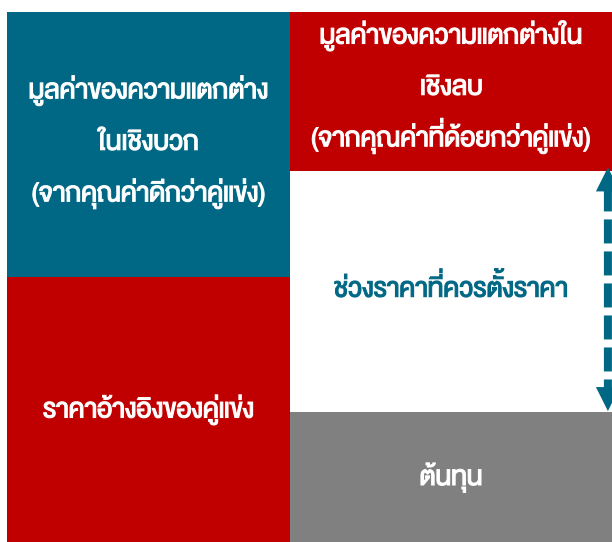
ขั้นตอนที่ 2 วิเคราะห์รายได้และต้นทุน

รูปแบบของรายได้ (Revenue Stream)

ธุรกิจสามารถออกแบบรูปแบบของรายได้ให้เหมาะสมกับความต้องการ และความสามารถในการใช้จ่ายของลูกค้าเป้าหมายได้ เช่น การขายสินค้า ให้เช่า ให้บริการ ขายลิขสิทธิ์ ค่าสมาชิก ซึ่งต้องทำการประเมินข้อดี ข้อเสียของแต่ละรูปแบบเพื่อให้ตอบสนองลูกค้าและแข่งขันกับคู่แข่งได้

การตั้งราคา (Pricing)

ผู้ประกอบการควรนำวิธีการตั้งราคาจากคุณค่าของสินค้าหรือบริการที่ผู้บริโภครับรู้ (Value Based Pricing) คือ นำราคาของคู่แข่งที่ใกล้เคียงกับเราในท้องตลาดมาเป็นราคาอ้างอิง ราคาที่เหมาะสมคือ ราคาอ้างอิงบวกเพิ่มความเต็มใจจ่ายสำหรับคุณค่าของสินค้าและบริการของเราที่ดีกว่าหรือแตกต่างจากคู่แข่ง และหักลบด้วยราคาสำหรับความแตกต่างของสินค้าและบริการที่ด้อยกว่าคู่แข่ง



วิธีการคิดราคาแบบจากคุณค่าของสินค้าหรือบริการที่
ผู้บริโภครับรู้ (Value Based Pricing)

นอกจากนี้ยังมีเทคนิคการตั้งราคาโดยหลักจิตวิทยา เพื่อทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการได้ง่ายขึ้น โดยมีตัวอย่างดังนี้

- **เทคนิคการตั้งราคาเพื่อเปรียบเทียบ (Anchoring)**
ธุรกิจจะตั้งราคาสินค้าหรือบริการบางอย่างให้โดดเด่นกว่าสินค้าหรือบริการหลัก เช่น ธุรกิจขายที่นอนมูลค่าตั้งแต่ 5,000 – 10,000 บาท อาจตั้งราคาที่นอนรุ่นอื่น 20,000 บาท ทำให้ที่นอนราคา 10,000 บาท ดูถูกกว่า ส่งผลให้ลูกค้าเลือกที่จะซื้อมากกว่า
- **เทคนิคการตั้งราคาที่คำนวณง่าย** การตั้งราคาที่สามารถคำนวณได้ง่ายช่วยลดระยะเวลาในการคำนวณ ทำให้ผู้ซื้อตัดสินใจง่ายขึ้น เช่น ตั้งราคา 1,000 บาท แทนการตั้งราคา 987 บาท การตั้งราคาแบบคำนวณง่ายนั้นเหมาะสำหรับสินค้าที่ใช้ “อารมณ์” ในการตัดสินใจ เช่น สินค้าแบรนด์เนม

X	\$19.86	✓	\$19
---	---------	---	------

สินค้าใช้ “อารมณ์” ตัดสินใจ

X	\$19	✓	\$19.86
---	------	---	---------

สินค้าที่ต้องหาข้อมูลก่อนซื้อ

- **เทคนิคแยกค่าขนส่งจากราคาหลัก** ตามหลักจิตวิทยา ผู้บริโภคจะทำการเปรียบเทียบราคาสินค้ากับสินค้าของคู่แข่งธุรกิจในตลาดเสมอ ดังนั้น เมื่อธุรกิจแสดงราคาสินค้าที่แยกกับค่าขนส่ง จะทำให้ลูกค้ารู้สึกว่าสินค้าธุรกิจนั้นถูกกว่าคู่แข่ง

- **เทคนิคเสนอการชำระเงินแบบเป็นงวด** สินค้าที่มีราคาสูงทำให้ผู้ซื้อตัดสินใจซื้อมากขึ้น ดังนั้นการเสนอการจ่ายเงินแบบเป็นงวดจะได้ผลดีกว่า เช่น เครื่องออกกำลังกายราคา 30,000 บาท แต่คิดราคาผ่อน 3,000 บาท 10 เดือน ทำให้ลูกค้ารู้สึกว่าสินค้าราคาถูกกว่าราคาจริง
- **เทคนิคใช้ตัวหนังสือเล็ก ๆ เข้าไว้** ตามหลักจิตวิทยาขนาดตัวหนังสือมีส่วนในการคิดวิเคราะห์ราคาสินค้าของผู้ซื้อ โดยตัวหนังสือขนาดเล็กจะทำให้ลูกค้ารู้สึกว่าราคาไม่แพง

การบริหารต้นทุน (Cost Management)

การบริหารต้นทุนให้ต่ำจะทำให้เราสามารถตั้งราคาแข่งขันกับคู่แข่งได้มากขึ้นและช่วยให้มีกำไรเพิ่มขึ้น ซึ่งขั้นตอนในการบริหารต้นทุนมีดังนี้

- **ทำความเข้าใจต้นทุน:** ต้นทุน มี 2 ประเภท ได้แก่ ต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร ต้นทุนคงที่ คือ ต้นทุนที่เราต้องจ่ายไม่ว่าจะขายสินค้าหรือบริการได้มากหรือน้อย เช่น ร้านอาหาร มีต้นทุนคงที่คือค่าเช่าอาคารสถานที่ เงินเดือนพนักงาน เป็นต้น ในขณะที่ต้นทุนผันแปร คือ ต้นทุนที่เปลี่ยนไปตามยอดขายสินค้าหรือบริการ เช่น ร้านอาหาร มีต้นทุนผันแปร คือ วัตถุดิบที่ใช้ในการประกอบอาหาร
- **วิเคราะห์หาต้นทุนที่สำคัญที่สุด:** การหาต้นทุนหลักของธุรกิจ ทำให้เราสามารถวางแผนจัดการต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยต้นทุนหลัก คือ ต้นทุนที่เกิดจากกิจกรรมและทรัพยากรหลักที่เป็นตัวสร้างรายได้ให้ธุรกิจ
- **วางแผนจัดการต้นทุน:** เมื่อหาต้นทุนหลักได้แล้ว ต้องทำการวางแผนจัดการต้นทุนนั้นอย่างมีประสิทธิภาพ เช่น หากธุรกิจของเรามีต้นทุนคงที่ค่อนข้างมาก ควรหาวิธีที่จะลดต้นทุนส่วนนี้หรือหาวิธีเพิ่มยอดขายเพื่อเฉลี่ยให้ต้นทุนส่วนนี้ลดลง และพยายามหลีกเลี่ยงค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น

- **ประเมินผลและพัฒนาการบริหารต้นทุนอยู่เสมอ:** ธุรกิจควรประเมินผลการบริหารต้นทุนว่าเป็นไปตามเป้าหมายหรือไม่ และหากมีวิธีการบริหารที่ดีขึ้นก็ควรมีการนำมาปรับใช้

สร้างระบบบัญชี (Accounting System)

ธุรกิจควรมีระบบบัญชีที่ช่วยในการเก็บข้อมูลยอดขาย ต้นทุน กำไร/ขาดทุน และสินค้าคงเหลืออยู่เสมอ เพื่อนำมาวิเคราะห์สถานการณ์ของธุรกิจ และใช้เป็นข้อมูลในการวางแผนดำเนินธุรกิจให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยปัจจุบันมีธุรกิจ Startup เช่น Flowaccount ที่ให้บริการระบบบัญชีออนไลน์ ช่วยเก็บเอกสาร บริหารค่าใช้จ่าย รายงานงบการเงินที่ถูกต้องตามมาตรฐาน อีกทั้งยังมีระบบบริหารสินค้าคงเหลือ ซึ่งเหมาะกับ SMEs อย่างมาก เนื่องจากช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายในการสร้างระบบบัญชีเอง อีกทั้งยังสามารถใช้งานผ่านแอปพลิเคชันบนมือถือได้อย่างสะดวก

ขั้นตอนที่ 3 วิเคราะห์ทรัพยากร

ในการประกอบธุรกิจต้องมีทรัพยากรหลักที่เป็นกุญแจในการนำธุรกิจไปสู่ความสำเร็จ อย่างธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการผลิตย่อมต้องการต้นทุนที่ต่ำกว่าคู่แข่งในตลาด หรือธุรกิจคิดค้นซอฟต์แวร์ก็ต้องการบุคลากรที่สามารถสร้างคุณค่าให้กับงาน ทรัพยากรในการประกอบธุรกิจไม่ว่าจะเป็น ที่ดินในการประกอบการ บุคลากรในธุรกิจ แหล่งเงินทุน ต่างก็ต้องการการจัดการที่มีประสิทธิภาพด้วยกันทั้งสิ้น โดยการบริหารจัดการทรัพยากรมีขั้นตอน ดังนี้

- **ระบุว่าจะใช้ทรัพยากรหลักของธุรกิจ** ทรัพยากรหลัก คือ สิ่งที่จะช่วยสร้างรายได้ สร้างมูลค่า ให้กับธุรกิจมากที่สุด การระบุทรัพยากรหลัก ทำให้สามารถวางแผนการบริหารจัดการทรัพยากรได้ดีขึ้น
- **รักษาและพัฒนาทรัพยากรหลักอยู่เสมอ** เนื่องจากเป็นสิ่งที่ช่วยสร้างมูลค่าและความสามารถให้กับธุรกิจ จึงต้องมีการวางแผนเพื่อรักษาและพัฒนาทรัพยากรหลักอยู่เสมอ
- **ใช้ทรัพยากรหลักที่มีอยู่อย่างมีประสิทธิภาพ** การใช้ทรัพยากรหลักอย่างมีประสิทธิภาพ ช่วยให้ธุรกิจมีการดำเนินการที่ดีและรวดเร็วยิ่งขึ้น ซึ่งเป็นการลดต้นทุนและเพิ่มกำไรให้กับธุรกิจ

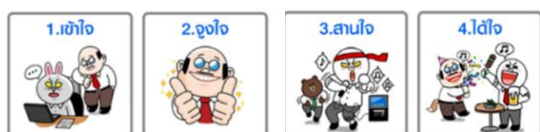
ทรัพยากรหลักของธุรกิจส่วนใหญ่มี 3 ประเภท ได้แก่

ทรัพยากรทางกายภาพ

โรงงานหรือหน้าร้านที่ควรตั้งอยู่บนสถานที่ที่ง่ายต่อการขนส่งซึ่งจะทำให้ต้นทุนการขนส่งลดลง ตำแหน่งที่ตั้งหน้าร้านควรคำนึงถึงความสะดวกในการซื้อสินค้า และเข้าใช้บริการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นหลัก ตัวอย่างของธุรกิจที่ใช้ทรัพยากรทางกายภาพเป็นกลยุทธ์หลักในการดำเนินธุรกิจ คือ เว็บไซต์ต่อเมซอน ธุรกิจที่มีเครือข่ายทางด้านโลจิสติกส์ทั่วโลก เช่น เซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าที่มีสาขาทั่วประเทศ

ทรัพยากรบุคคล

หลักในการบริหารทรัพยากรบุคคลให้ประสบความสำเร็จ โดยยึดหลัก “4 ใจ” ดังนี้ (คุณวิเศษ วิเศษณ์วิญญู รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส บริษัท ซีพีค้าปลีกและการตลาด จำกัด ซึ่งได้รับรางวัลนักทรัพยากรดีเด่นแห่งประเทศไทย ประจำปี 2555)



- 1) **เข้าใจ** - ทำความเข้าใจว่าทุกคนมีวิถีชีวิต ลักษณะนิสัย และความต้องการที่แตกต่างกัน เพื่อมอบหมายงานให้ตรงกับความต้องการและลักษณะการทำงานได้ รวมถึงสามารถหาวิธีในการดึงศักยภาพของแต่ละคนออกมาใช้ในการทำงานได้อย่างเต็มที่
- 2) **จูงใจ** - ออกแบบผลตอบแทนที่จูงใจให้บุคลากรอยากทำงานกับองค์กรมากขึ้น โดยแต่ละคนมีสิ่งจูงใจที่ต่างกัน เช่น เงินเดือน สวัสดิการ ตำแหน่งหน้าที่ ความรู้ เป็นต้น
- 3) **สามใจ** - คือ การสามใจระหว่างบุคลากรในองค์กร ด้วยการทำงานเป็นทีม โดยอาจจัดกิจกรรมให้ทำร่วมกัน
- 4) **ได้ใจ** - บริษัทต้องสร้างวัฒนธรรมในการทำงานร่วมกัน ทำให้บุคลากรรู้สึกผูกพันกับบริษัทเสมือนครอบครัวเดียวกัน

การบริหารทรัพยากรบุคคลในยุคใหม่ เน้นการจัดการเพื่อบริหารองค์ความรู้ หรือเรียกว่า “Knowledge Management” เพื่อก่อให้เกิดการแลกเปลี่ยน และ การสร้างองค์ความรู้ใหม่ เพื่อนำมาใช้ในการดำเนินงานและให้เกิดประโยชน์ต่อองค์กร

ทรัพยากรเงินทุน

ธุรกิจควรวางแผนการบริหารเงินทุนในด้านต่าง ๆ ดังนี้

- **เงินทุนหมุนเวียน:** ควรวางแผนการบริหารเงินทุนหมุนเวียนให้เพียงพอในการดำเนินธุรกิจ โดยควรมีรายได้เพียงพอต่อค่าใช้จ่ายเสมอเพื่อป้องกันปัญหาสภาพคล่อง
- **การถือเงินสด:** ควรวางแผนการถือเงินสดให้เหมาะสม โดยจะต้องไม่น้อยจนติดขัดขาดสภาพคล่อง แต่ก็ไม่ควรมากจนเสียโอกาสในการเอาไปลงทุนสร้างผลตอบแทนให้สูงเกินไป
- **แหล่งเงินทุนสำหรับขยายธุรกิจ:** ควรมีการหาแหล่งเงินทุนเตรียมไว้สำหรับการขยายธุรกิจ
- **เงินฉุกเฉิน:** ควรสำรองเงินสำหรับเหตุการณ์ฉุกเฉิน เช่น ไฟไหม้ ลูกค้ายกเลิกการซื้อกะทันหัน เป็นต้น

ขั้นตอนที่ 4 วิเคราะห์การผลิตและการให้บริการ

การผลิตและการให้บริการถือเป็นกิจกรรมหลัก (Key Activities) ของทุกธุรกิจ เนื่องจากเป็นตัวสร้างรายได้หลักให้กับธุรกิจ โดยควรมีการบริหารจัดการกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อให้การดำเนินงานมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นจากการใช้ทรัพยากรลดลง หรือทำให้ได้สินค้าหรือบริการเพิ่มมากขึ้น ขั้นตอนในการวิเคราะห์การผลิตและการให้บริการ มีดังนี้

- **วิเคราะห์หากิจกรรมหลัก** พิจารณาว่าขั้นตอนใดในการดำเนินธุรกิจมีความสำคัญกับธุรกิจมากที่สุด และเป็นสิ่งที่จะช่วยสร้างความแตกต่างให้กับธุรกิจ
- **พัฒนากิจกรรมหลักอยู่เสมอ** ต้องมีการพัฒนาเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าหรือบริการอยู่เสมอ
- **ดำเนินกิจกรรมหลักที่มีอยู่อย่างมีประสิทธิภาพ** ต้องมีการวางแผนเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินกิจกรรมหลัก ซึ่งจะช่วยสร้างรายได้เพิ่ม รวมถึงลดต้นทุนและเวลาในการดำเนินงานอีกด้วย

โดยทั่วไปการจัดการกิจกรรมหลักประกอบด้วย 3 ส่วน ได้แก่ การบริหารจัดการกระบวนการผลิตและการให้บริการ การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน และการพัฒนานวัตกรรมสินค้าและบริการ

การบริหารกระบวนการผลิตและการให้บริการ

การบริหารกระบวนการผลิต

การผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ ต้องเริ่มต้นจากการบริหารจัดการวัตถุดิบในการผลิตที่มีประสิทธิภาพเป็นหลัก โดยผู้ผลิตจะต้องคำนึงถึง คุณภาพ ต้นทุน และปริมาณการสั่งซื้อที่เหมาะสม เพื่อให้ได้วัตถุดิบที่มีคุณภาพในต้นทุนที่สามารถแข่งขันได้ ปัจจุบันมีซอฟต์แวร์ที่ช่วยในการบริหารจัดการกระบวนการผลิต เช่น โปรแกรม Prima Smart Product ช่วยควบคุมวัตถุดิบและอะไหล่

ผู้ประกอบการอาจใช้หลักการของ Six Sigma เข้ามาประยุกต์ใช้กับกระบวนการผลิต โดย Six Sigma เป็นการบริการที่มุ่งเน้นสู่การลดความผิดพลาด การแก้ไขตัวชิ้นงาน ด้วยการสอนให้พนักงานเรียนรู้แนวทางในการทำธุรกิจอย่างมีหลักการ หลักการสำคัญของ Six Sigma ประกอบไปด้วย 5 ขั้นตอน ดังต่อไปนี้



หลักการ Six Sigma

- **Define** คือ การระบุและคัดเลือกประเด็นที่ต้องการปรับปรุง
- **Measure** คือ การวัดประสิทธิภาพการดำเนินงานในปัจจุบัน ได้แก่ การวางแผนและดำเนินการคัดเลือกตัวชี้วัดที่เหมาะสม ตลอดจนดำเนินการวัดประสิทธิภาพ
- **Analysis** คือการวิเคราะห์สาเหตุหลักของปัญหา
- **Improve** คือ การดำเนินการปรับปรุงเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต เช่น การติดตั้งระบบควบคุมอัตโนมัติเพื่อลดจำนวนพนักงานในสายการผลิต
- **Control** คือ การออกแบบระบบควบคุมการผลิต เพื่อให้มั่นใจว่า กระบวนการจะไม่เกิดปัญหาเดิมอีก

การบริหารการให้บริการ

ผู้ประกอบการควรคำนึงถึงคุณภาพของการให้บริการที่ช่วยสร้างความแตกต่างของธุรกิจให้เหนือกว่าคู่แข่งได้ การบริหารการให้บริการประกอบด้วย 6 ขั้นตอน ดังนี้

- 1) การระบุองค์ประกอบของขั้นตอนการให้บริการ เวลาที่ให้บริการ และข้อจำกัดของการให้บริการ
- 2) ตรวจสอบและวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า และสิ่งที่ลูกค้าประทับใจกับการให้บริการ
- 3) ออกแบบชุดของการบริการ (Service Package) และมาตรฐานการสร้างความปลอดภัย
- 4) ประชาสัมพันธ์การขาย และจัดตั้งทีมงานให้บริการ
- 5) ทดสอบตลาด และทดลองปฏิบัติตามแผนการตลาด
- 6) ควบคุมการปฏิบัติงาน วัดประเมินผลการให้บริการ และเปรียบเทียบกับผลิตภัณฑ์กับมาตรฐานการบริการที่กำหนดไว้

เทคนิคในการให้บริการที่ดี จะเริ่มตั้งแต่การต้อนรับ โดยจะต้องยิ้มแย้มแจ่มใส และแสดงออกถึงความเอาใจใส่ ต่อลูกค้าที่มาใช้บริการ ต้องตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ตรงตามที่ถูกลูกค้าต้องการ รู้จักสอบถามและพูดคุยเพื่อทำความเข้าใจในสิ่งที่ลูกค้าต้องการรับบริการ รวมถึงการประเมินผลการให้บริการ เพื่อนำผลลัพธ์การประเมินมาปรับปรุงแก้ไขและพัฒนาการให้บริการของธุรกิจให้ดียิ่งขึ้น

การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน

การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน คือ การบริหารจัดการ การวางแผน การประสานงาน และการทำงานร่วมกันขององค์กร ตั้งแต่กระบวนการส่งมอบวัตถุดิบ การผลิตสินค้าและบริการ การกระจายสินค้า จนกระทั่งสินค้าส่งถึงมือผู้บริโภค โดยมีต้นทุนรวมในห่วงโซ่อุปทานต่ำที่สุด และผู้บริโภคได้รับสินค้าหรือบริการในเวลาที่ผู้บริโภคต้องการ พร้อมกันนี้ยังรวมถึงการแบ่งปันข้อมูล และข่าวสารร่วมกัน เพื่อให้แต่ละองค์กรสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ผู้ประกอบการอาจใช้ระบบ ERP

(Enterprise Resource Planning) มาช่วยในการพัฒนาองค์กรให้มีการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทานที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยระบบ ERP เป็นระบบที่ช่วยเชื่อมโยงข้อมูลและระบบงานต่าง ๆ ของแต่ละกระบวนการธุรกิจ สามารถแชร์ข้อมูลให้แกกันได้ตลอดเวลา เพื่อช่วยให้การทำงานเป็นระบบมากยิ่งขึ้น

สำหรับธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กที่ต้องการทดลองใช้โปรแกรม ERP ก็มีโปรแกรมสำเร็จรูปให้บริการ เช่น Compiere เป็นซอฟต์แวร์ ERP ที่มีการรวมเอาฟังก์ชันของ CRM และฟังก์ชันที่จำเป็นสำหรับ SMEs ไว้อย่างครบถ้วน เช่น ความสามารถในการบริหารจัดการและทำรายงาน การจัดซื้อ การจัดวัตถุดิบ บริหารระบบการขาย ระบบขายหน้าร้าน POS ระบบจัดการด้านการเงิน เป็นต้น โดยผู้ใช้สามารถเปลี่ยนหรือสร้างฟังก์ชันใหม่ ๆ ได้ตามความต้องการ ซึ่งสามารถดาวน์โหลดได้จาก www.compiere.com

การพัฒนานวัตกรรมสินค้าและบริการ

'นวัตกรรม' นั้นหมายถึงการทำสิ่งต่าง ๆ ด้วยวิธีใหม่ การสร้างสรรค์ การพัฒนา การต่อยอดยังรวมถึงการเปลี่ยนแปลงทางความคิด การผลิต กระบวนการ หรือรูปแบบธุรกิจ เพื่อที่จะสร้างมูลค่าใหม่ ๆ ของสินค้าและบริการให้กับผู้บริโภค และสร้างผลตอบแทนทางการเงินให้กับธุรกิจ ดังนั้น นวัตกรรมจึงไม่ใช่แค่เพียงการสร้างเทคโนโลยีใหม่เท่านั้น โดยนวัตกรรมสามารถแบ่งได้ ออกเป็น 4 รูปแบบ ได้แก่

- 1) นวัตกรรมด้านผลิตภัณฑ์ (Product Innovation)
- 2) นวัตกรรมด้านกระบวนการผลิต (Process Innovation)
- 3) นวัตกรรมด้านการบริการ (Service Innovation)
- 4) รูปแบบธุรกิจใหม่ (Business model Innovation)

ภาครัฐมีมาตรการสนับสนุน SMEs ที่มีไอเดียธุรกิจ และต้องการพัฒนานวัตกรรมสินค้าและบริการ ดังนี้

- **โครงการ Innovation house** เป็นโครงการที่ใช้เครื่องมือด้านการวิจัยมาสร้างความเข้มแข็งให้กับอุตสาหกรรมอาหารและอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง โดยเริ่มจากการจัดการ Know How เทคโนโลยี กระบวนการผลิต จนได้ออกมาเป็นผลิตภัณฑ์ และนำออกจำหน่ายสู่ผู้บริโภค
- **โปรแกรมสนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยีของอุตสาหกรรมไทย (Innovation and Technology Assistance Program) หรือ ITAP** โปรแกรมจะเป็นเสมือนพี่เลี้ยงและพันธมิตรทางธุรกิจในการให้คำปรึกษาสร้างนวัตกรรม มีผู้เชี่ยวชาญแนะนำช่วยเหลือ พร้อมเป็นหน่วย R&D ให้กับองค์กรธุรกิจ และช่วยแนะนำการบริหารโครงการวิจัยสู่เชิงพาณิชย์ โดยให้คำปรึกษาตั้งแต่เริ่มวิเคราะห์ปัญหาด้านนวัตกรรม เสนอแนวทางการพัฒนา และติดตามผล รวมถึงสนับสนุนเงินในการพัฒนานวัตกรรมอีกด้วย สามารถติดต่อ ITAP ได้ที่ 111 อุทยานวิทยาศาสตร์ ประเทศไทย ต.คลองหนึ่ง อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120 โทร. 02-564-7000 ต่อ ITAP หรือ Email: itap@nstda.or.th

ขั้นตอนที่ 5 วิเคราะห์พันธมิตรทางธุรกิจ

พันธมิตรทางธุรกิจ คือ การสร้างความร่วมมือระหว่างธุรกิจในการรวมหรือแลกเปลี่ยนทรัพยากร และความสามารถเพื่อความได้เปรียบทางการแข่งขัน การหาเครือข่ายพันธมิตร หรือคู่ค้าทางธุรกิจจึงเป็นวิธีการที่จะช่วยให้ธุรกิจสามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน หรือลดความเสี่ยงของธุรกิจ ในขณะเดียวกันก็ยังสามารถมุ่งเน้นพัฒนาหรือดูแลกิจกรรมหลักสำหรับธุรกิจได้ การวิเคราะห์พันธมิตรทางธุรกิจมีขั้นตอน ดังนี้

- **ศึกษาและทำความเข้าใจเกี่ยวกับพันธมิตรทางธุรกิจ** ศึกษารูปแบบของพันธมิตร ข้อดี-ข้อเสีย ที่เกิดจากการเป็นพันธมิตรในแต่ละรูปแบบ
- **เลือกรูปแบบพันธมิตรที่เหมาะสมกับธุรกิจ** พิจารณาจากปัจจัยต่าง ๆ ว่าการมีพันธมิตรรูปแบบใดเหมาะสมที่สุด โดยพิจารณาทรัพยากรที่มี และทรัพยากรที่ต้องการ ข้อจำกัดที่ต้องเผชิญในการทำธุรกิจ ตลอดจนเป้าหมายในอนาคตของบริษัท
- **รักษาความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทและพันธมิตร** เนื่องจากพันธมิตรเป็นสิ่งที่ช่วยสร้างมูลค่าและความสามารถในการแข่งขันให้กับธุรกิจ จึงต้องมีการรักษาความสัมพันธ์ให้ดี
- **ประเมินผลจากการเป็นพันธมิตร** กำหนดตัวชี้วัดในการประเมินผล เพื่อดูว่าการมีพันธมิตรช่วยเพิ่มมูลค่าและประสิทธิภาพในการดำเนินงานให้กับธุรกิจได้อย่างไรบ้าง

ประเภทของพันธมิตรทางธุรกิจ

สามารถแบ่งออกเป็น 4 กลุ่ม ดังนี้

- 1) **การสร้างพันธมิตรกับธุรกิจที่ไม่ใช่คู่แข่ง** แต่มีรูปแบบการดำเนินงาน หรือมีผลิตภัณฑ์อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน เช่น ธุรกิจร้านอาหารตามสั่ง และธุรกิจร้านขายน้ำผลไม้ปั่นสามารถมาตั้งขายอยู่ข้างกัน เนื่องจากสามารถแบ่งปันกลุ่มลูกค้าร่วมกันได้
- 2) **การสร้างพันธมิตรกับธุรกิจที่เป็นคู่แข่ง** โดยร่วมกันสร้างกลยุทธ์เพื่อให้สามารถเข้าถึงฐานลูกค้าที่มากขึ้น เช่น ร้านเสื้อผ้าในสโตร์ที่ต่างถิ่นรวมกันจัดงานแสดงสินค้าเดียวกันจะสามารถดึงดูดลูกค้าให้มาซื้อสินค้าได้มากขึ้น
- 3) **การสร้างความร่วมมือทางธุรกิจเพื่อต่อยอดเป็นธุรกิจใหม่** หรือเรียกว่าพันธมิตรแบบธุรกิจร่วมทุน (Joint Venture) เป็นการร่วมทุนในการจัดตั้งองค์กรใหม่ร่วมกัน เพื่อดำเนินงานอย่างใดอย่างหนึ่งตามวัตถุประสงค์ร่วมกัน เช่น จัดตั้งบริษัทผลิตกระเป๋าเก็บความเย็นของเครื่องดื่ม เพื่อจัดจำหน่ายให้บริษัทที่ร่วมลงทุน และบริษัทอื่น ๆ
- 4) **การสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจแบบต้องพึ่งพากัน** เพื่อความอยู่รอด หรือการสร้างพันธมิตรระหว่างผู้ผลิตและผู้ซื้อ เช่น ผู้ผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ กับผู้ผลิตรถยนต์

แนวทางการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ

การเลือกสรรพันธมิตรทางธุรกิจ จำเป็นต้องศึกษากันและกัน เพื่อให้เกิดความเข้าใจร่วมกันว่าการเป็นพันธมิตรครั้งนี้จะช่วยเหลือ และเอื้อประโยชน์ให้กันอย่างไร แนวทางการสร้างพันธมิตรง่าย ๆ ที่จะนำพาคุณไปสู่ความสำเร็จ มีดังนี้

- 1) **เลือกคนหรือธุรกิจที่คุณสามารถทำงานเข้ากันได้** รวมไปถึงสามารถให้ความไว้วางใจร่วมกันได้
- 2) **เลือกคนหรือธุรกิจที่มีวิสัยทัศน์หรือจุดมุ่งหมายคล้ายกัน** วิสัยทัศน์และจุดมุ่งหมายเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการต้องการให้ธุรกิจเป็นไปในทางนั้นในอนาคต ซึ่งการที่ผู้ประกอบการมีความต้องการที่ตรงกับพันธมิตรจะช่วยให้การทำงานระหว่างกันมีความชัดเจน และเป็นไปในทางเดียวกัน
- 3) **เลือกคนหรือธุรกิจที่พร้อมจะทำงานร่วมกันไปจนถึงเป้าหมายที่ตั้งไว้** การทำงานย่อมมีปัญหา รวมถึงข้อขัดแย้งเกิดขึ้นบ้างอย่างแน่นอน ซึ่งหากมีปัญหาเกิดขึ้น จะมีแนวทางการแก้ไขร่วมกันอย่างไร
- 4) **ก่อนการตกลงเป็นพันธมิตรร่วมกัน ผู้ประกอบการต้องมีการพูดคุย และทำสัญญา** ถึงขอบเขตการดำเนินงานที่จะปฏิบัติ ซึ่งหมายถึงแต่ละฝ่ายอาจมีการถ่ายทอดความรู้ ความเชี่ยวชาญให้กับอีกฝ่ายตามข้อตกลง ดังนั้นการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจจึงหมายถึงการให้ประโยชน์ร่วมกันทั้งสองฝ่าย

รูปแบบของการสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ

การสร้างพันธมิตรทางธุรกิจนั้นสามารถทำได้หลากหลายรูปแบบ ซึ่งแต่ละรูปแบบนั้นมีความเสี่ยงและระดับความร่วมมือที่แตกต่างกัน โดยเรียงลำดับตามระดับความร่วมมือจากน้อยไปหามาก ดังต่อไปนี้

- 1) **พันธมิตรทางธุรกิจในรูปแบบข้อตกลง (Non-Equity Strategic Alliance)** ธุรกิจตั้งแต่ 2 แห่งขึ้นไป มาสร้าง

ความสัมพันธ์กันในรูปแบบของข้อตกลง หรือ สัญญาระหว่างกัน การทำข้อตกลงร่วมกันนั้นอาจจะเกิดขึ้นได้ทั้งในรูปแบบที่เป็นลายลักษณ์อักษร หรือรูปแบบที่ไม่เป็นลายลักษณ์อักษร ซึ่งการตกลงเป็นพันธมิตรทางธุรกิจในรูปแบบนี้จะต้องอาศัยความไว้วางใจ หรือเจ้าของธุรกิจมีความรู้จักกันค่อนข้างดีในระดับหนึ่ง

- 2) **การให้สัมปทานหรือแฟรนไชส์ (Franchising)** เพื่อสร้างเครือข่ายทางธุรกิจให้เติบโต โดยเจ้าของจะได้ค่าธรรมเนียมจากการให้สัมปทานหรือขายแฟรนไชส์ และเพื่อลดความเสี่ยงจากการที่จะต้องมอบหมายให้ผู้รับมอบสัมปทาน หรือผู้ซื้อแฟรนไชส์เป็นผู้ดำเนินงาน ซึ่งเจ้าของแฟรนไชส์สามารถสร้างระบบในการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ หรือลงไปควบคุมการดำเนินธุรกิจให้ได้คุณภาพตามที่ตกลงกันได้
- 3) **การใช้สัญญาอนุญาตดำเนินการหรือสิทธิบัตร (Licensing)** เหมาะกับธุรกิจที่ต้องการจะทำธุรกิจในต่างประเทศ แต่ยังไม่พร้อมที่จะเข้าไปดำเนินการอย่างเต็มรูปแบบ จึงทำการซื้อสิทธิหรือทรัพยากรที่จะสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันให้กับผู้ได้รับอนุญาต โดยเมื่อธุรกิจได้รับสิทธิมาแล้ว จะต้องดำเนินธุรกิจ และแบกรับความเสี่ยงด้วยตัวเอง
- 4) **พันธมิตรแบบธุรกิจร่วมทุน (Joint Venture)** เป็นการร่วมทุนในการจัดตั้งองค์กรใหม่ร่วมกัน ซึ่งมีการดำเนินงานที่แยกจากธุรกิจหรือองค์กรเดิมที่แต่ละฝ่ายมีอยู่แล้ว โดยบริษัท A ร่วมทุนกับบริษัท B เพื่อจัดตั้งบริษัท C สำหรับดำเนินงานอย่างใดอย่างหนึ่งตามวัตถุประสงค์ร่วมกันระหว่าง A และ B โดยอาจมีการแบ่งปันทรัพยากรและความสามารถในการดำเนินงานร่วมกัน รวมไปถึงอาจก่อให้เกิดความสัมพันธ์ระยะยาวในการดำเนินธุรกิจได้ด้วย ซึ่งเมื่อเกิดบริษัทใหม่ร่วมกันแล้ว ทั้ง A และ B ย่อมต้องร่วมกันดำเนินงาน และแบกรับความเสี่ยงเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ตามที่ตั้งไว้

5) พันธมิตรทางธุรกิจโดยการควบรวมกิจการ (Merger) สามารถทำได้ในรูปแบบของการถือหุ้นในอีกกิจการหนึ่ง (Equity Strategic Alliance) เพื่อให้ได้มาซึ่งอำนาจในการควบคุม มีวัตถุประสงค์เพื่อการเติบโต เพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขัน หรือเพื่อการอยู่รอดของธุรกิจ โดยอาจมีการรวมทรัพยากรและความสามารถบางส่วนเข้าด้วยกัน ดังนั้นเมื่อผู้ประกอบการเข้าไปในฐานะผู้ถือหุ้นรายใหญ่แล้วนั้น ย่อมต้องแบกรับความเสี่ยงในแง่ของการรับสิทธิ์ หน้าที่ รวมทั้งความรับผิดชอบของกิจการที่ซื้อทั้งหมด ไม่ว่าจะเข้าไปมีส่วนร่วมในการบริหารหรือไม่ก็ตาม การควบรวมกิจการสามารถแบ่งออกได้เป็น 4 รูปแบบ ได้แก่

- **Horizontal Merger** เป็นการควบรวมกิจการตั้งแต่สองกิจการขึ้นไป ซึ่งผลิตสินค้าหรือให้บริการในหมวดหมู่ประเภทเดียวกัน มักใช้เมื่อกิจการต้องการขยายส่วนแบ่งทางการตลาด การประหยัดจากขนาด (Economies of Scale) ลดคู่แข่ง หรือถ่ายทอดเทคโนโลยี/บุคลากร
- **Vertical Merger** เป็นการควบรวมกิจการที่เกี่ยวข้องกันในลักษณะที่เป็นผู้จัดจำหน่ายให้กับหรือเป็นลูกค้ากัน โดยเป้าหมายของการควบรวมธุรกิจรูปแบบนี้เพื่อการลดต้นทุนการผลิต หรือเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์
- **Congeneric Merger** เป็นการควบรวมกิจการที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกันแต่ไม่มีความสัมพันธ์ในลักษณะที่เป็นลูกค้าหรือผู้จัดจำหน่าย
- **Conglomerate Merger** เป็นการรวมตัวกันระหว่างกิจการที่มีลักษณะแตกต่างกันโดยสิ้นเชิงในลักษณะการประกอบธุรกิจหรืออุตสาหกรรม มักใช้เมื่อกิจการต้องการไม่ให้ความผันผวนของรายได้มีลักษณะขึ้นลงรุนแรง หรือเพื่อกระจายความเสี่ยง นอกจากนี้กิจการที่อยู่ในอุตสาหกรรมที่เติบโตเต็มที่แล้ว ยอดขายและกำไรมีอัตราการเติบโตในระดับต่ำจึงมุ่งที่จะกระจายธุรกิจไปสู่อุตสาหกรรมอื่นโดยการควบรวมกิจการอื่นในอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มเติบโตสูง

การสร้างแบบจำลองทางธุรกิจ

แบบจำลองทางธุรกิจเป็นเครื่องมือที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถมองเห็นภาพรวมของธุรกิจได้ครอบคลุมมากขึ้น อีกทั้งยังช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถประเมินความเสี่ยงในการลงทุน และตอบใจที่สำคัญของการทำธุรกิจนั้นได้ดีขึ้น นอกจากนี้แบบจำลองทางธุรกิจจะเป็นที่มาของวิธีการต่าง ๆ ที่องค์กรเลือกใช้ในการสร้าง ส่งมอบ และคงไว้ซึ่งคุณค่าที่จะส่งต่อไปยังผู้บริโภค โดยจะครอบคลุม 9 ประเด็นย่อยดังนี้



แบบทดสอบ

ให้วิเคราะห์ Business Model Canvas ของธุรกิจท่าน



บทที่ 2

แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงที่มีผลกระทบต่อ รูปแบบธุรกิจในอนาคตของประเทศไทย

การดำเนินธุรกิจท่ามกลางภาวะการเปลี่ยนแปลงที่ไม่หยุดนิ่งในปัจจุบัน มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่ SMEs จะต้องเผชิญกับความท้าทายต่าง ๆ ทั้งปัจจัยภายในประเทศและภายนอกประเทศ ส่งผลให้ SMEs ต้องปรับตัวอยู่เสมอเพื่อให้สามารถดำรงธุรกิจต่อไปได้ ฉะนั้น ผู้ประกอบการทั้งหลายต้องเข้าใจถึงทิศทางหลักของกระแสโลกในอนาคต หรือ ‘เมกะเทรนด์’ เพื่อวิเคราะห์ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น เพื่อเตรียมการรับมือกับความท้าทาย และปรับแผนธุรกิจให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป รวมทั้งสามารถก้าวไปสู่เป้าหมายทางธุรกิจได้อย่างยั่งยืน

จากปัจจัยความท้าทายต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ส่งผลต่อความสามารถในการแข่งขัน รูปแบบวิธีการวางแผนการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนผลการดำเนินธุรกิจในอนาคต จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่ SMEs จะต้องให้ความสนใจ เตรียมความพร้อมและปรับตัวให้เข้ากับสิ่งที่จะเกิดขึ้น โดยกระแสโลกในอนาคตที่จะกล่าวต่อไปนี้จะเกิดขึ้น และนำมาซึ่งการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง โดยจะเป็นทั้งอุปสรรค ความท้าทาย และโอกาสที่ดีต่อ SMEs โดยกระแสโลกในอนาคตสามารถสรุปได้ ดังนี้

แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงที่มีผลกระทบต่อรูปแบบธุรกิจในอนาคตของประเทศไทย



การเปลี่ยนตัวอำนาจทางเศรษฐกิจ และการเพิ่มขึ้นของวิถีคนเมือง



เศรษฐกิจสีเขียว



การเข้าสู่สังคมสูงอายุ



พลังผู้หญิง



ชีวิตในโลกแห่งดิจิทัล

การประเมินผลกระทบ	<ul style="list-style-type: none"> • เขตพื้นที่เมืองใหญ่มีจำนวนมากขึ้น • จำนวนอาคารสูงมีมากขึ้น • โครงสร้างพื้นฐานทางคมนาคมมีการเชื่อมต่อระหว่างกันได้ดียิ่งขึ้น 	<ul style="list-style-type: none"> • เกิดนวัตกรรมต่าง ๆ เพื่อลดผลเสีย หรือเพิ่มผลดีต่อสิ่งแวดล้อม • มีกลไกการจัดการของเสียที่มีประสิทธิภาพ • กฎหมาย ข้อบังคับที่เกี่ยวข้องสิ่งแวดล้อมที่เข้มงวดมากขึ้น 	<ul style="list-style-type: none"> • แรงงานมีปริมาณลดลง • ภาวะการดูแลผู้สูงอายุต่อจำนวนแรงงานวัยทำงานมีปริมาณสูงขึ้น • การปรับเปลี่ยนโครงสร้างพื้นฐาน เพื่อรองรับการดำรงชีวิตของกลุ่มผู้สูงอายุ 	<p>ขับเคลื่อนเศรษฐกิจ</p> <ul style="list-style-type: none"> • แรงงานที่มีศักยภาพในตลาดแรงงานมีมากขึ้น • บทบาทและการะในการดูแลบ้าน สมาชิกภายในครอบครัว มีการเปลี่ยนแปลงไป 	<ul style="list-style-type: none"> • ซื้อสินค้าและการทำธุรกรรมออนไลน์เพิ่มมากขึ้น • การติดต่อสื่อสารทำได้ง่ายและรวดเร็ว • เข้าถึงข้อมูลที่สะดวกและรวดเร็วยิ่งขึ้น
<p>ทรนบนะต่อแรงจูงใจแบบยุคคนเมือง</p>	<ul style="list-style-type: none"> 1) อุตสาหกรรม การก่อสร้างและภาคอสังหาริมทรัพย์ <ul style="list-style-type: none"> • มีอุปสงค์ในการก่อสร้างและวัสดุก่อสร้างเพิ่มมากขึ้น • มีการก่อสร้างอาคารสูง ที่ต้องการความแข็งแรงถาวรที่ถูกต้องตามมาตรฐานเพิ่มมากขึ้น 2) อุตสาหกรรมยานยนต์ <ul style="list-style-type: none"> • มีการใช้ระบบการขนส่งสาธารณะเพิ่มมากขึ้น 3) อุตสาหกรรมการไฟฟ้า <ul style="list-style-type: none"> • การใช้ไฟฟ้าและพลังงานเพิ่มสูงขึ้น • มีความต้องการแหล่งพลังงานที่มีประสิทธิภาพและมีความยั่งยืน 	<ul style="list-style-type: none"> 1) อุตสาหกรรมสินค้าอุปโภคบริโภค <ul style="list-style-type: none"> • อุปสงค์ในผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมเพิ่มมากขึ้น • ความต้องการรับรู้ข้อมูลสำคัญจากฉลากสินค้าเพิ่มมากขึ้น 2) อุตสาหกรรมยานยนต์ <ul style="list-style-type: none"> • การใช้ยานพาหนะส่วนบุคคลลดลง • มีอุปสงค์ในยานพาหนะแบบประหยัดพลังงาน 3) อุตสาหกรรมการไฟฟ้า <ul style="list-style-type: none"> • ต้องการใช้พลังงานทดแทนและเครื่องไฟฟ้าประหยัดพลังงานมากขึ้น 4) ภาคเกษตรกรรม <ul style="list-style-type: none"> • มีความต้องการสินค้าที่ช่วยลดปัญหาภาวะโลกร้อน • มีข้อบังคับใช้เกี่ยวกับปริมาณการใช้สารเคมีมากขึ้น • มีข้อบังคับในการเปิดเผยแหล่งที่มาของสินค้า 	<ul style="list-style-type: none"> 1) อุตสาหกรรมสินค้าอุปโภคบริโภค <ul style="list-style-type: none"> • อุปสงค์ในผลิตภัณฑ์ที่ปริมาณต่อหน่วยบริโภคที่เล็กจะสูงขึ้น • อุปสงค์ในผลิตภัณฑ์ที่มาจากธรรมชาติมากขึ้น • อุปสงค์ในอุปกรณ์ออกกำลังกายมากขึ้น • มีความต้องการรับรู้ข้อมูลสำคัญจากฉลากสินค้า 2) ธุรกิจโรงพยาบาลและผลิตภัณฑ์ยารักษาโรค <ul style="list-style-type: none"> • การต่อต้านผลิตภัณฑ์ยาที่มีส่วนประกอบที่เป็นพิษต่อร่างกาย • มีความวิตกกังวลต่อผลข้างเคียงจากการใช้บริการและผลิตภัณฑ์ยามากขึ้น 3) ภาคเกษตรกรรม <ul style="list-style-type: none"> • มีอุปสงค์ในผลิตภัณฑ์ที่ไม่ใช้สารเคมีในกระบวนการเพาะปลูก • ความยาวของห่วงโซ่อุปทานสั้นลง เพราะเทคโนโลยีการสื่อสารที่สะดวกยิ่งขึ้น 	<ul style="list-style-type: none"> 1) อุตสาหกรรมสินค้าแฟชั่นและความงาม <ul style="list-style-type: none"> • มีอุปสงค์ในผลิตภัณฑ์และบริการที่เสริมสร้างบุคลิกและความงามมากขึ้น • มีความต้องการผลิตภัณฑ์ให้คุณค่าด้านความรู้สึก เช่น สนับสนุนในการสร้างความมั่นใจในตนเอง 2) ภาคธุรกิจค้าส่งค้าปลีก <ul style="list-style-type: none"> • พฤติกรรมการเลือกซื้อสินค้าเปลี่ยนแปลง เช่น ให้ความสำคัญกับ “คุณค่า” ด้านเวลา มากขึ้น 	<ul style="list-style-type: none"> 1) ภาคธุรกิจการเงิน <ul style="list-style-type: none"> • การทำธุรกรรมออนไลน์เพิ่มขึ้น • ความพร้อมด้านระบบโครงสร้างไอที ความพร้อมด้านบุคลากรเพิ่มขึ้น 2) อุตสาหกรรมสื่อและสิ่งพิมพ์ <ul style="list-style-type: none"> • ช่องทางการรับข้อมูลข่าวสารเปลี่ยนแปลงไปเป็นช่องทางออนไลน์ • ช่องทางและเครื่องมือที่ใช้สื่อสาร มีความเฉพาะเจาะจงมากขึ้น 3) อุตสาหกรรมสินค้าอุปโภคบริโภค <ul style="list-style-type: none"> • มีอุปสงค์ในผลิตภัณฑ์ที่สามารถดัดแปลงตามความต้องการของผู้บริโภคได้ (Customization) • มีอุปสงค์ในผลิตภัณฑ์ที่ผู้บริโภคสามารถควบคุมการใช้งานได้ • ผู้ประกอบการจะต้องมีการปรับตัวให้มีการใช้ระบบเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ในการทำงานมากขึ้น

การเปลี่ยนตัวอำนาจทางเศรษฐกิจและการเพิ่มขึ้นของวิถีคนเมือง (Shift in Global Economics Power and Increase in Urbanization Rate)

ปัจจุบันประเทศกำลังพัฒนา เช่น ประเทศอินเดีย ประเทศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (ASEAN) หรือแม้กระทั่งทวีปแอฟริกาแล้วแต่มีบทบาทเพิ่มมากขึ้นในระบบเศรษฐกิจของโลก เนื่องจากประเทศเหล่านี้มีการลงทุนในระบบโครงสร้างพื้นฐาน มีการขยายตัวของเมือง และการเพิ่มขึ้นของชนชั้นกลาง ซึ่งส่งผลให้เศรษฐกิจเติบโต

ในปี พ.ศ. 2563 ประชากรโลกทั้งหมดที่อาศัยอยู่ในเมืองจะเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 50 เป็นร้อยละ 60 (สุวรรณชัย โลหะวัฒนกุล, 2556) สำหรับประเทศไทย มีแนวโน้มการใช้ชีวิตแบบวิถีคนเมืองเพิ่มมากขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยพิจารณาได้จากข้อมูลอัตราการใช้ชีวิตแบบวิถีคนเมืองที่เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 37 ในปี พ.ศ. 2548 เป็นร้อยละ 50 ในปี พ.ศ. 2558 (The Statistics Portal, 2558) ซึ่งเป็นผลมาจากแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ และนโยบายของรัฐบาลที่มุ่งให้ความสำคัญกับการสร้างการเติบโตของเศรษฐกิจเป็นสำคัญ นำไปสู่การขยายตัวของเมืองใหญ่ทั้งในหัวเมืองและท้องถิ่นต่าง ๆ โดยรูปแบบการใช้ชีวิตแบบวิถีคนเมืองนี้ ส่วนใหญ่เน้นการอุปโภคบริโภคสินค้าบริการที่มีลักษณะเฉพาะดังนั้น หาก SMEs ทำความเข้าใจในพฤติกรรมผู้บริโภคของวิถีชีวิตแบบเมืองได้ และหากกลยุทธ์ได้ถูกช่องทางก็มีโอกาสสร้างธุรกิจที่เติบโตได้ในอนาคต

แรงผลักดันและผลกระทบต่อภาคธุรกิจในภาพรวม

แรงผลักดัน	ผลกระทบในภาพรวม
<ul style="list-style-type: none"> จำนวนประชากรที่เพิ่มสูงขึ้น จำนวนผู้มีรายได้ระดับปานกลางเพิ่มมากขึ้น โครงสร้างประชากรศาสตร์ที่เปลี่ยนแปลงไป 	<ul style="list-style-type: none"> เขตพื้นที่เมืองใหญ่มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น จำนวนอาคารสูงเพิ่มมากขึ้น โครงสร้างพื้นฐานทางคมนาคมมีการเชื่อมต่อระหว่างกันได้ดียิ่งขึ้น

ผลกระทบต่อภาคธุรกิจรายอุตสาหกรรม

1) อุตสาหกรรมการก่อสร้างและภาคอสังหาริมทรัพย์

- มีอุปสงค์ในการก่อสร้างเพิ่มมากขึ้น
- มีการก่อสร้างอาคารสูง ที่ต้องการความแข็งแรงถาวร ที่ถูกต้องตามมาตรฐานเพิ่มมากขึ้น
- มีอุปสงค์ในวัสดุและวัตถุดิบสำหรับการปูพื้นปูถนนเพิ่มมากขึ้น



2) อุตสาหกรรมยานยนต์

- มีการใช้ระบบการขนส่งสาธารณะเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากในเขตเมืองมีการพัฒนาระบบการขนส่งที่เชื่อมต่อกันอย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น
- อุปสงค์การใช้ยานพาหนะส่วนบุคคลมีปริมาณที่ลดลง
- มีอุปสงค์การใช้ยานพาหนะแบบประหยัดพลังงานเพิ่มมากขึ้น



3) อุตสาหกรรมการไฟฟ้า

- มีอุปสงค์การใช้ไฟฟ้าและพลังงานเพิ่มสูงขึ้น เนื่องจากการขยายตัวของชุมชนเมือง
- มีความต้องการแหล่งพลังงานที่มีประสิทธิภาพและมีความยั่งยืน
- มีความต้องการแหล่งผลิตพลังงานทดแทนที่มีประสิทธิภาพ เนื่องจากแหล่งพลังงานเดิมไม่เพียงพอต่อความต้องการในอนาคต



เศรษฐกิจสีเขียว (Green Economy)

เนื่องด้วย ภาวะโลกร้อนและภัยธรรมชาติต่าง ๆ เป็นสาเหตุให้เกิดกระแส “Green” ซึ่งทุกภาคส่วนตระหนักถึงสภาวะปัญหาที่กำลังเผชิญ จนกลายเป็นความจำเป็นในการดำเนินธุรกิจที่เริ่มมีการบังคับข้อกำหนด กฎหมายต่าง ๆ ให้ภาคธุรกิจมุ่งเน้นและให้ความสำคัญกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมมากยิ่งขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการดำเนินธุรกิจภายในประเทศและในต่างประเทศ ขณะที่ผู้บริโภคนั้น ก็เริ่มตระหนักถึงการช่วยโลก ลดมลพิษต่าง ๆ ซึ่งสิ่งเหล่านี้ล้วนเป็นกระแสสิ่งแวดล้อมที่เข้ามามีบทบาทต่อการดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน

หากสามารถเชื่อมโยงธุรกิจเข้ากับกระแสเศรษฐกิจสีเขียวได้ ก็จะส่งผลในเชิงบวกต่อธุรกิจ ที่จะช่วยลดค่าใช้จ่ายในการลงทุน ช่วยโลกและสิ่งแวดล้อม ตลอดจนสร้างการรับรู้ในเชิงบวกต่อผู้บริโภคอย่างยั่งยืน

แรงผลักดันและผลกระทบต่อภาคธุรกิจในภาพรวม

แรงผลักดัน	ผลกระทบในภาพรวม
<ul style="list-style-type: none"> จำนวนประชากรที่เพิ่มสูงขึ้น ปริมาณของเสียที่เป็นผลจากการดำเนินธุรกิจและกิจกรรมของมนุษย์ ความต้องการในการใช้ทรัพยากรที่เพิ่มขึ้น 	<ul style="list-style-type: none"> การเกิดนวัตกรรมต่าง ๆ เพื่อลดผลเสีย หรือเพิ่มผลดีต่อสิ่งแวดล้อม มีกลไกการจัดการของเสียที่มีประสิทธิภาพ มีการบังคับใช้กฎหมาย ข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับสิ่งแวดล้อมที่เข้มงวดมากขึ้น

ผลกระทบต่อภาคธุรกิจรายอุตสาหกรรม

1) อุตสาหกรรมสินค้าอุปโภคบริโภค

- มีอุปสงค์ในผลิตภัณฑ์ที่ย่อยสลายได้ตามธรรมชาติ
- มีอุปสงค์ในบรรจุภัณฑ์ที่นำกลับมาใช้ใหม่ หรือนำไปรีไซเคิลได้
- มีอุปสงค์ในผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
- มีความต้องการรับรู้ข้อมูลสำคัญจากฉลากสินค้า



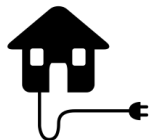
2) อุตสาหกรรมยานยนต์

- อุปสงค์การใช้ยานพาหนะส่วนบุคคลมีปริมาณที่ลดลง เนื่องจากตระหนักถึงมลพิษที่ปล่อยสู่สิ่งแวดล้อม
- มีอุปสงค์ในยานพาหนะแบบประหยัดพลังงาน หรือยานพาหนะที่มีการใช้พลังงานทดแทนที่มีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น
- มีข้อบังคับเกี่ยวกับการปล่อยมลพิษสู่สิ่งแวดล้อมที่เข้มงวดมากขึ้น



3) อุตสาหกรรมไฟฟ้า

- มีอุปสงค์การใช้ไฟฟ้าและพลังงานจากแหล่งพลังงานทดแทนมากขึ้น เนื่องจากแหล่งพลังงานเดิมร่อยหรอ และแหล่งพลังงานทดแทนเป็นแหล่งพลังงานที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมน้อยกว่า
- มีความต้องการแหล่งพลังงานทดแทนที่มีประสิทธิภาพและยั่งยืน
- มีความต้องการวัตถุดิบที่ช่วยประหยัดพลังงาน เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจหรือกิจกรรมในชีวิตประจำวัน



4) ภาคเกษตรกรรม

- มีอุปสงค์ต่อสินค้าเกษตรกรรมที่ช่วยลดปัญหาภาวะโลกร้อน
- มีกระบวนการเพาะปลูกที่เน้นผลผลิตจำนวนมาก เนื่องจากมีพื้นที่จำกัดในการเพาะปลูก
- มีข้อบังคับใช้เกี่ยวกับปริมาณการใช้สารเคมีในกระบวนการเพาะปลูกที่เข้มงวดมากขึ้น
- มีข้อบังคับในการเปิดเผยแหล่งที่มาของสินค้า (Country of Origin)



การเข้าสู่สังคมสูงอายุ (Aging Society)

ในปัจจุบัน โครงสร้างประชากรศาสตร์ของประเทศไทยกำลังเปลี่ยนผ่านสู่สังคมผู้สูงอายุ (Aging Society) ซึ่งประชากรที่มีอายุมากกว่า 60 ปี มีจำนวนมากกว่าร้อยละ 10 จากผลสำรวจชี้ให้เห็นว่า กลุ่มประชากรอายุ 48-57 ปีกำลังจะกลายเป็นผู้สูงอายุในอีกไม่กี่ปีข้างหน้า โดยร้อยละ 30 มีรายได้เฉลี่ยเดือนละ 3-6 หมื่นบาท และอีกกว่าร้อยละ 30 มีรายได้ตั้งแต่ 6 หมื่นถึง 1 แสนบาท นอกจากนี้ระดับรายได้ที่สูงแล้ว ผู้บริโภคกลุ่มนี้ยังมีความสามารถในการใช้เงิน มีอัตราการออมและลงทุนสูงถึงร้อยละ 25 ของรายได้ (วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล, 2556)

จากข้อมูลจะเห็นได้ว่าประชากรกลุ่มนี้ มีกำลังซื้อที่ค่อนข้างสูงและจะมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นในอนาคต นำมาซึ่งโอกาสและช่องทางในการทำธุรกิจเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคกลุ่มดังกล่าว

แรงผลักดันและผลกระทบต่อภาคธุรกิจในอนาคต

แรงผลักดัน	ผลกระทบในภาพรวม
<ul style="list-style-type: none"> จำนวนประชากรสูงอายุที่เพิ่มขึ้น อัตราการมีบุตรมีอัตราที่ลดลง สภาวะทางเศรษฐกิจที่ไม่เอื้อต่อการมีบุตร ระดับความรู้ของประชากร ซึ่งส่งผลให้วิตกกังวลต่อการมีบุตร 	<ul style="list-style-type: none"> จำนวนกำลังแรงงานในตลาดแรงงานที่มีปริมาณลดลง ภาวะการดูแลผู้สูงอายุต่อจำนวนแรงงานวัยทำงานที่มีปริมาณเพิ่มมากขึ้น การปรับเปลี่ยนโครงสร้างพื้นฐานของประเทศ เพื่อรองรับการดำรงชีวิตของกลุ่มผู้สูงอายุ

ผลกระทบต่อภาคธุรกิจรายอุตสาหกรรม

1) อุตสาหกรรมสินค้าอุปโภคบริโภค

- มีอุปสงค์ในผลิตภัณฑ์ที่ปริมาณต่อหน่วยบริโภคที่เล็กลง (Portion per Serving) เพิ่มมากขึ้น
- มีความตระหนักถึงสารอาหาร ตลอดจนพลังงานที่ได้รับเข้าสู่ร่างกาย
- มีอุปสงค์ในผลิตภัณฑ์ที่มาจากธรรมชาติ ปราศจากสารเคมี (Organic Product) เพิ่มมากขึ้น
- ผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่จะมีอายุ (Shelf Life) ที่สั้นลง เนื่องจากไม่มีการเติมสารปรุงแต่งเพื่อยืดอายุสินค้า
- มีอุปสงค์ในผลิตภัณฑ์ อุปกรณ์เพื่อใช้ในการออกกำลังกายมากขึ้น
- มีความต้องการรับรู้ข้อมูลสำคัญจากฉลากสินค้า



2) ธุรกิจโรงพยาบาลและผลิตภัณฑ์ยาโรคาโรค

- มีอุปสงค์ในผลิตภัณฑ์ยาที่มีส่วนประกอบมาจากธรรมชาติมากขึ้น
- มีการต่อต้านผลิตภัณฑ์ยาที่มีส่วนประกอบที่เป็นพิษต่อร่างกาย
- มีความวิตกกังวลต่อผลข้างเคียงจากการใช้บริการและผลิตภัณฑ์ยามากขึ้น
- กระแสสุขภาพ เป็นผลให้มีอุปสงค์ในสินค้าและบริการที่ช่วยให้ผู้บริโภคมีร่างกายที่แข็งแรง
- มีความต้องการรับรู้ข้อมูลสำคัญจากฉลากสินค้า



3) ภาคเกษตรกรรม

- มีอุปสงค์ในผลิตภัณฑ์ที่ไม่มีการใช้สารเคมีในกระบวนการเพาะปลูก
- ผลิตภัณฑ์เกษตรกรรมมีแนวโน้มที่จะมีต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้น เนื่องจากมีข้อจำกัดทางกฎหมายที่คุ้มครองสุขภาพผู้บริโภค
- ความยาวของห่วงโซ่อุปทานมีลักษณะที่สั้นลง เนื่องจากเทคโนโลยีการสื่อสารที่สะดวกยิ่งขึ้น



พลังผู้หญิงขับเคลื่อนเศรษฐกิจ (She - Economy)

ปัจจุบัน ผู้หญิงมีความสำคัญในการขับเคลื่อนการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจเพิ่มขึ้น โดยพิจารณาได้จากดัชนีวัดโอกาสทางเศรษฐกิจของผู้หญิง (Women's Economic Opportunity Index) โดยองค์การสหประชาชาติ (UN) รายงานการจัดอันดับในปี พ.ศ. 2555 ว่า ประเทศไทยจัดอยู่ในอันดับ 47 ซึ่งถือว่าอยู่ในอันดับที่สูงในอาเซียนเป็นรองเพียงสิงคโปร์ ซึ่งอยู่อันดับที่ 31

ทั้งนี้ในประเทศไทย พบว่ามีหลายปัจจัยสนับสนุนให้ผู้หญิงเข้ามามีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ ไม่ว่าจะเป็นการศึกษาในระดับที่สูงขึ้น บทบาทในการทำงานนอกบ้านที่เพิ่มมากขึ้น การผ่านกฎหมายความเท่าเทียมในเรื่องเพศ อัตราผู้หญิงที่ดำรงตำแหน่งผู้บริหารระดับสูงเป็นอันดับที่สามของโลก ผู้หญิงมีหน้าที่ดูแลการเงินภายในครอบครัว เป็นต้น ปัจจัยที่กล่าวมาข้างต้นนี้เป็นโอกาสทางธุรกิจในการแสวงหาช่องทางการตอบสนองความต้องการผู้บริโภคกลุ่มนี้ ซึ่งมีพฤติกรรมและแรงจูงใจในการเลือกซื้อสินค้าที่นอกเหนือจากปัจจัยด้านราคา

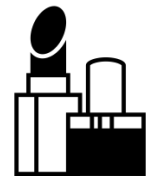
แรงผลักดันและผลกระทบต่อภาคธุรกิจในการรวม

แรงผลักดัน	ผลกระทบในการรวม
<ul style="list-style-type: none"> นโยบายภาครัฐและแนวทางปฏิบัติด้านแรงงาน ที่สนับสนุนความเสมอภาคทางเพศ ความพร้อมของโครงสร้างพื้นฐาน อาทิ ด้านการศึกษา และการฝึกอบรมสำหรับผู้หญิง ความต้องการกำลังแรงงานในตลาดแรงงาน 	<ul style="list-style-type: none"> จำนวนกำลังแรงงานที่มีศักยภาพในตลาดแรงงานมีเพิ่มมากขึ้น ทักษะ ความสามารถของแรงงานหญิงในตลาดแรงงานมีความแตกต่างไปจากแรงงานชาย บทบาทและภาระในการดูแลบ้านสมาชิกภายในครอบครัว มีการเปลี่ยนแปลงไป

ผลกระทบต่อภาคธุรกิจรายอุตสาหกรรม

1) อุตสาหกรรมจำพวกสินค้าแฟชั่นและความงาม

- มีอุปสงค์ในผลิตภัณฑ์และบริการที่เสริมสร้างบุคลิกและความงามเพิ่มมากยิ่งขึ้น
- มีความต้องการผลิตภัณฑ์และบริการที่ให้คุณค่าที่นอกเหนือไปจากประโยชน์ด้านการใช้งาน (Functional Benefit) อาทิ คุณค่าที่สนับสนุนในการสร้างความมั่นใจในตนเอง การสร้างการเป็นที่ยอมรับในสังคม



2) ภาคธุรกิจค้าส่งค้าปลีก

- พฤติกรรมในการเลือกซื้อสินค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงไป เนื่องจากผู้หญิงมีบทบาทในการทำงานมากขึ้นจึงให้ความสำคัญกับ “คุณค่า” ในด้านอื่นมากกว่า ด้านตัวเงิน เช่น ต้นทุนเวลา เป็นต้น
- ผู้หญิงมีความพิถีพิถันในการเลือกซื้อสินค้า จึงเป็นผลให้ผู้ประกอบการค้าส่งค้าปลีก จะต้องเข้าใจในความต้องการดังกล่าวให้มากขึ้น ซึ่งต่างไปจากอดีตที่ผู้บริโภคกลุ่มนี้ให้ความสำคัญในด้านราคาเป็นหลัก



ชีวิตในโลกแห่งดิจิทัล (Digital Lifestyle)

ปัจจุบัน โลกกำลังก้าวสู่ยุคโลกไร้พรมแดน ด้วยความแพร่หลายของระบบอินเทอร์เน็ตที่ส่งผลให้การติดต่อสื่อสารเป็นไปอย่างรวดเร็วและสะดวกและรวดเร็วยิ่งขึ้น ตลอดจนการเกิดขึ้นของเครื่องมืออุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ อาทิ “สมาร์ทโฟน” และ “แท็บเล็ต” ที่ถูกนำมาใช้งานทดแทนคอมพิวเตอร์ ก่อให้เกิดสังคมออนไลน์ที่แทรกซึมอยู่ในวิถีชีวิตของคนในยุคปัจจุบัน อันส่งผลต่อผู้ประกอบการในการดำเนินธุรกิจ ทำให้สามารถสื่อสารและตอบสนองผู้บริโภคได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

จากการเติบโตของสังคมออนไลน์ ทำให้ผู้ประกอบการสมัยใหม่ให้ความสนใจและนิยมใช้สื่อโฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ (Digital Marketing) เพิ่มมากขึ้น ดังนั้น SMEs จึงควรคำนึงถึงการใช้สื่อดิจิทัลเพื่อโอกาสทางธุรกิจในการเข้าถึงฐานลูกค้า ตลอดจนการใช้ช่องทางการชำระเงินออนไลน์ (Online Payment) เพื่อเพิ่มความสำเร็จในการทำธุรกิจ

แรงผลักดันและผลกระทบต่อภาคธุรกิจในการรวม

แรงผลักดัน	ผลกระทบในภาพรวม
<ul style="list-style-type: none"> ความพร้อมของโครงสร้างพื้นฐานและความสามารถในการเข้าถึงระบบเทคโนโลยีการสื่อสารในปัจจุบัน ความเจริญก้าวหน้าของวิทยาการและเทคโนโลยี พฤติกรรมการใช้เครื่องมืออิเล็กทรอนิกส์ของผู้บริโภครุ่นใหม่ 	<ul style="list-style-type: none"> รูปแบบการใช้ชีวิตที่เปลี่ยนแปลงไป อาทิ การซื้อสินค้าและการทำธุรกรรมออนไลน์ มีช่องทางในการติดต่อสื่อสารได้อย่างรวดเร็ว มีความสามารถในการเข้าถึงข้อมูลที่สะดวกและรวดเร็วยิ่งขึ้น

ผลกระทบต่อภาคธุรกิจรายอุตสาหกรรม

1) ภาคธุรกิจการเงิน

- รูปแบบการทำธุรกรรมทางการเงินที่เปลี่ยนแปลงไป จากเดิมที่ใช้บริการจากสถาบันทางการเงินโดยตรงกลายเป็นการทำธุรกรรมออนไลน์
- ความพร้อมของโครงสร้างพื้นฐานทางการเงิน อาทิ ความพร้อมด้านระบบโครงสร้างไอที ความพร้อมด้านบุคลากร เป็นต้น



2) อุตสาหกรรมสื่อและสิ่งพิมพ์

- ช่องทางการรับข้อมูลข่าวสารมีรูปแบบที่เปลี่ยนแปลงไป จากการสื่อสารแบบดั้งเดิม เช่น วิทยุ โทรทัศน์ เป็นช่องทางสื่อสารออนไลน์
- ช่องทางและเครื่องมือที่ใช้ในการสื่อสารมีความเฉพาะเจาะจงมากขึ้น (Personalization) ตามพฤติกรรมและความสนใจของผู้รับสาร



3) อุตสาหกรรมสินค้าอุปโภคบริโภค

- มีอุปสงค์ในผลิตภัณฑ์ที่สามารถดัดแปลงตามความต้องการที่เฉพาะเจาะจงของผู้บริโภคได้ (Customization)
- มีอุปสงค์ในผลิตภัณฑ์ที่ผู้บริโภคสามารถควบคุมการใช้งานได้ด้วยตนเอง
- ผู้ประกอบการจะต้องมีการปรับตัวให้มีการใช้ระบบเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ในกระบวนการมากขึ้น (Technology and Computerized Intensive)



บทที่ 3

กระบวนการจัดตั้งธุรกิจ

การประกอบธุรกิจอาจดำเนินการได้หลายรูปแบบ ทั้งโดยบุคคลคนเดียวเป็นเจ้าของกิจการโดยลำพัง หรืออาจดำเนินการโดยร่วมลงทุนกับบุคคลอื่นเป็นกลุ่มคณะก็ได้ การที่จะตัดสินใจเลือกดำเนินธุรกิจการค้าในรูปแบบใดนั้น ผู้ประกอบการจะต้องคำนึงถึงองค์ประกอบที่สำคัญหลายประการด้วยกัน เช่น ลักษณะของธุรกิจการค้า เงินทุน ความรู้ความสามารถในการดำเนินธุรกิจ เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อให้การประกอบธุรกิจนั้น ประสบผลสำเร็จนำมาซึ่งผลประโยชน์และกำไรสูงสุด (กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์)

กระบวนการจัดตั้งธุรกิจในภาพรวม



การเลือกรูปแบบธุรกิจ

การขออนุญาตประกอบธุรกิจและขั้นตอนการจดทะเบียน

ภาษีและประกันสังคม

	ข้อดี	ข้อเสีย
กิจการเจ้าของคนเดียว	ง่าย คล่องตัว ใช้เงินน้อย	เจ้าของรับผิดชอบ ไม่จำกัด เสีย ประโยชน์ด้านภาษี
ห้างหุ้นส่วนสามัญ	เสี่ยงน้อยกว่า จัดตั้งง่าย เลิกง่าย	หุ้นส่วนรับผิดชอบ หนี้สินอย่างไม่จำกัด เสียภาษีซ้ำซ้อน
ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล	น่าเชื่อถือและ ได้ประโยชน์ทางภาษี มากกว่า	หุ้นส่วนรับผิดชอบ หนี้สินอย่างไม่จำกัด
ห้างหุ้นส่วนจำกัด	หุ้นส่วนสามารถจำกัด ความรับผิดชอบได้	จัดตั้งและ เลิกกิจการยาก ต้องจัดทำบัญชี
บริษัทจำกัด	ผู้ถือหุ้นไม่จำเป็นต้อง บริหารเอง สามารถขาย หรือโอนหุ้นได้ บริษัทยัง ดำเนินต่อไปแม้ผู้ถือหุ้น เสียชีวิตหรือล้มละลาย	จัดตั้ง และ เลิกกิจการยาก ต้องจัดทำบัญชี ค่าใช้จ่ายสูง

การจัดตั้งธุรกิจ

- **การจดทะเบียนพาณิชย์:** สำหรับผู้ทำธุรกิจขายสินค้าที่เป็นบุคคลธรรมดา ห้างหุ้นส่วนสามัญ หรือบริษัท
- **การจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์:** สำหรับบุคคลธรรมดา หรือนิติบุคคล ที่ทำธุรกิจออนไลน์
- **การจดทะเบียนห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล/ ห้างหุ้นส่วนจำกัด:** สำหรับผู้ต้องการจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล
- **การจดทะเบียนบริษัท:** สำหรับกิจการค้าขนาดกลางและขนาดใหญ่

การคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา: สำหรับช่วยผู้ประกอบการลดความเสียหายที่เกิดจากสินค้าลอกเลียนแบบ

การขออนุญาตจัดตั้งโรงงาน: สำหรับผู้ประกอบการที่ต้องการจัดตั้งโรงงาน

การนำเข้าและส่งออก: สำหรับกิจการที่ต้องการนำเข้าหรือส่งออกสินค้าโดยมีรายละเอียดเกี่ยวกับการทำบัตรประจำตัวผู้นำเข้าส่งออก การทำบัตรผ่านศุลกากร

ภาษี: ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับภาษีแต่ละรูปแบบ อัตราภาษี ขั้นตอนการยื่นชำระภาษี รวมทั้งหน่วยงานที่เกี่ยวข้องของ

- ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา
- ภาษีเงินได้นิติบุคคล
- ภาษีมูลค่าเพิ่ม
- ภาษีธุรกิจเฉพาะ
- อากรแสตมป์
- ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย
- ภาษีป้าย

ประกันสังคม: ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับ ประกันสังคม ขั้นตอนการขึ้นทะเบียน เอกสารที่เกี่ยวข้อง การคำนวณและการส่งเงินสมทบ

กระบวนการจัดตั้งธุรกิจในภาพรวม

การเลือกรูปแบบธุรกิจ

รูปแบบธุรกิจสำหรับ SMEs สามารถสรุปเป็นตารางได้ ดังนี้

รายละเอียด	เจ้าของคนเดียว	ห้างหุ้นส่วนสามัญ	ห้างหุ้นส่วนสามัญจดทะเบียน/จำกัด	บริษัท
จำนวนผู้เริ่มก่อตั้ง	1 คน	2 คนขึ้นไป	2 คนขึ้นไป	3 คนขึ้นไป
ผู้บริหารงาน	เจ้าของ	หุ้นส่วนทั้งหมด	หุ้นส่วนผู้จัดการ	กรรมการ
ความรับผิดชอบต่อหนี้สินของกิจการ	ไม่จำกัด	ไม่จำกัด	จำกัดเฉพาะหุ้นส่วนที่จำกัดความรับผิดชอบ	จำกัด
การเสียภาษี	แบบบุคคลธรรมดา (อัตราก้าวหน้า)	แบบบุคคลธรรมดา (อัตราก้าวหน้า) เมื่อหักฯ เสียภาษีบุคคลธรรมดา แล้วมีการแบ่งปันผลกำไรให้หุ้นส่วน เงินส่วนแบ่งกำไรที่ได้จะต้องเสียภาษีอีกต่อหนึ่ง	แบบนิติบุคคล (อัตราคงที่)	แบบนิติบุคคล (อัตราคงที่)
ภาระหน้าที่	ไม่มี	ไม่มี	ทำบัญชี ส่งงบการเงิน เก็บรักษาบัญชี	ทำบัญชี ส่งงบการเงิน ทำสมุดทะเบียนหุ้น จัดประชุมสามัญและวิสามัญผู้ถือหุ้น
ความน่าเชื่อถือ	ต่ำ	ต่ำ	ปานกลาง	สูง
การหาแหล่งเงินทุน	ยาก	ค่อนข้างยาก	ค่อนข้างยาก	ง่าย
อำนาจผู้ประกอบการ	มาก	ค่อนข้างมาก	ค่อนข้างน้อย	ขึ้นอยู่กับสัดส่วนหุ้นที่ถือ

โดยแต่ละรูปแบบธุรกิจมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

กิจการเจ้าของคนเดียว (Sole - proprietorship)

กิจการที่มีบุคคลคนเดียวเป็นผู้ลงทุนและเจ้าของกิจการ เมื่อกิจการมีผลกำไรหรือขาดทุน เจ้าของกิจการจะเป็นผู้รับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว ธุรกิจที่ทำการขายสินค้าหรือธุรกิจที่เข้าข่ายอื่น ๆ จำเป็นต้องจดทะเบียนพาณิชย์ ภายใน 30 วันหลังจากเริ่มดำเนินการ ปัจจุบันกิจการเจ้าของคนเดียวมีเป็นจำนวนมาก หลากหลายประเภททั้งที่เป็น การขายปลีก การขายส่ง และการบริการ

ข้อดี	ข้อเสีย
<ul style="list-style-type: none"> จัดตั้งง่าย ใช้เงินทุนน้อย ความคล่องตัว เจ้าของกิจการมีอำนาจตัดสินใจ เป็นเจ้าของกำไรทั้งหมด ตัดสินใจเลิกกิจการได้ง่าย ค่าใช้จ่ายด้านการบริหารต่ำ ข้อบังคับทางกฎหมายน้อย 	<ul style="list-style-type: none"> ปริมาณเงินลงทุนมีจำกัด ระดมทุนได้ยาก เจ้าของกิจการรับผิดชอบหนี้สินของกิจการอย่างไม่จำกัด เจ้าหนี้มีสิทธิเรียกร้องเอาทรัพย์สินของเจ้าของได้ เสียประโยชน์ด้านภาษี เนื่องจากรายได้จะต้องรวมคำนวณเพื่อเสียภาษีบุคคลธรรมดา ไม่สามารถหักค่าใช้จ่ายได้เหมือนภาษีเงินได้นิติบุคคล กิจการมีอายุจำกัด โดยจะคงอยู่เมื่อเจ้าของยังมีชีวิตอยู่ ความสามารถในการคิดและบริหารมีจำกัด

ห้างหุ้นส่วนสามัญ หรือ ห้างหุ้นส่วนสามัญไม่จดทะเบียน (Ordinary Partnership)

เป็นห้างหุ้นส่วนประเภทที่บุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป ตกลงทำการค้าร่วมกัน เพื่อแสวงหากำไร และมุ่งหวังที่จะแบ่งผลกำไรจากการดำเนินกิจการนั้น ผู้เป็นหุ้นส่วนสามารถลงหุ้นด้วย เงิน ทรัพย์สิน หรือแรงงานก็ได้ ซึ่งทุกคนจะต้องรับผิดชอบในหนี้สินของห้างหุ้นส่วนอย่างไม่จำกัด

ข้อดี	ข้อเสีย
<ul style="list-style-type: none"> • มีแหล่งเงินทุนมากกว่ากิจการเจ้าของคนเดียว • ภาระความเสี่ยงน้อยลง เพราะมีผู้ร่วมเฉลี่ยภาระความเสี่ยง • จัดตั้งง่าย เลิกกิจการได้ง่าย 	<ul style="list-style-type: none"> • มีการระดมทุนได้จำกัดเฉพาะจากผู้เป็นหุ้นส่วน • มีอายุจำกัด ความเป็นห้างสิ้นสุดลงเมื่อหุ้นส่วนถอนตัว หรือมีหุ้นส่วนคนใดเสียชีวิตลง • ความน่าเชื่อถือน้อย จัดหาเงินทุนได้ยาก เนื่องจากไม่มีสภาพเป็นนิติบุคคล • หุ้นส่วนต้องรับผิดชอบหนี้สินของห้างอย่างไม่จำกัด ทำให้มีความเสี่ยงสูง • เสียภาษีซ้ำซ้อน นอกจากห้างฯ จะต้องเสียภาษีบุคคลธรรมดาแล้ว เมื่อห้างฯ แบ่งผลกำไรให้หุ้นส่วน หุ้นส่วนจะต้องเสียภาษีบุคคลธรรมดาอีกต่อหนึ่ง

ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล (Juristic Ordinary Partnership)

เป็นห้างหุ้นส่วนสามัญที่ได้จดทะเบียน มีสภาพเป็นนิติบุคคลตามกฎหมาย

ข้อดี	ข้อเสีย
<ul style="list-style-type: none"> • มีแหล่งเงินทุนมากกว่ากิจการเจ้าของคนเดียว • ความเสี่ยงน้อยลง เพราะมีผู้ร่วมเฉลี่ยภาระความเสี่ยง • จัดตั้งง่าย เลิกกิจการได้ง่าย • มีความน่าเชื่อถือมากกว่าห้างหุ้นส่วนสามัญ สามารถระดมเงินทุนได้มากกว่า • ได้ประโยชน์ทางภาษีมากกว่าห้างหุ้นส่วนสามัญ เนื่องจากเสียภาษีนิติบุคคล สามารถหักค่าใช้จ่าย 	<ul style="list-style-type: none"> • ผู้เป็นหุ้นส่วนยังคงต้องรับผิดชอบหนี้สินของห้างฯ อย่างไม่จำกัด • มีอายุจำกัด ความเป็นห้างฯ สิ้นสุดลงเมื่อหุ้นส่วนถอนตัว หรือมีหุ้นส่วนคนใดเสียชีวิตลง

ห้างหุ้นส่วนจำกัด (Limited Partnership)

ห้างหุ้นส่วนจดทะเบียนที่มี หุ้นส่วน 2 ประเภท ได้แก่

- **หุ้นส่วนประเภทที่จำกัดความรับผิดชอบ (Limited Partner)** มีคนเดียวหรือหลายคนก็ได้ รับผิดชอบไม่เกินจำนวนเงินที่ตกลงจะนำมา แต่ไม่มีอำนาจจัดการห้างหุ้นส่วน
- **หุ้นส่วนประเภทไม่จำกัดความรับผิดชอบ (General Partner)** เป็นหุ้นส่วนที่รับผิดชอบในหนี้สินของห้างฯ โดยไม่จำกัดจำนวน ดังนั้น หุ้นส่วนประเภทนี้จึงมีสิทธิในการเป็นผู้จัดการของห้างหุ้นส่วน

ข้อดี	ข้อเสีย
<ul style="list-style-type: none"> ผู้ลงทุนที่เป็นหุ้นส่วนประเภทจำกัดความรับผิดชอบมีความเสี่ยงต่ำ ไม่ต้องรับผิดชอบมากกว่าส่วนที่ตนลงทุน มีแหล่งเงินทุนมากกว่ากิจการเจ้าของคนเดียว ความเสี่ยงน้อยลง เพราะมีผู้ร่วมเฉลี่ยภาระความเสี่ยง จัดตั้งง่าย เลิกกิจการได้ง่าย ได้ประโยชน์ทางภาษีมากกว่าห้างหุ้นส่วนสามัญ เนื่องจากเสียภาษีนิติบุคคล สามารถหักค่าใช้จ่าย 	<ul style="list-style-type: none"> ขั้นตอนการจัดตั้งยุ่งยาก ค่าใช้จ่ายในการบริหารสูง การเลิกกิจการทำได้ยาก ต้องมีการชำระบัญชี และจัดการให้ถูกต้องตามกฎหมาย ต้องมีการจัดทำบัญชี จัดส่งงบดุล

บริษัทจำกัด (Company Limited or Limited Company)

เป็นกิจการที่มีผู้ร่วมก่อการตั้งแต่ 3 คนขึ้นไป จัดตั้งเป็นประเภทนิติบุคคล มีการแบ่งทุนออกเป็นหุ้นมูลค่าหุ้นละเท่า ๆ กัน ผู้ถือหุ้นทุกคนจะรับผิดชอบจำกัดเพียงไม่เกินจำนวนเงินที่ตนยังชำระไม่ครบมูลค่าหุ้นที่ตนถือเท่านั้น และผู้บริหารนั้นไม่จำเป็นต้องเป็นผู้ถือหุ้นก็ได้

ข้อดี	ข้อเสีย
<ul style="list-style-type: none"> มีความน่าเชื่อถือ ผู้ถือหุ้นไม่จำเป็นต้องบริหารเอง สามารถระดมเงินทุนได้มาก ผู้ถือหุ้นมีความรับผิดชอบในหนี้สินของกิจการเพียงมูลค่าที่ตนยังค้างชำระเท่านั้น เจ้าหนี้ไม่สามารถไปยึดทรัพย์สินส่วนตัวของผู้ถือหุ้นได้ สามารถขายหรือโอนหุ้นให้กับผู้อื่นได้ บริษัทก็ยังดำเนินกิจการต่อไปได้ แม้ผู้ถือหุ้นเสียชีวิตหรือล้มละลาย 	<ul style="list-style-type: none"> ขั้นตอนการจัดตั้งยุ่งยาก ค่าใช้จ่ายในการบริหารสูง การเลิกกิจการทำได้ยาก ต้องมีการชำระบัญชี และจัดการให้ถูกต้องตามกฎหมาย ต้องมีการจัดทำบัญชี จัดส่งงบดุล

จะเห็นว่า ธุรกิจแต่ละรูปแบบนั้นล้วนมีลักษณะที่แตกต่างกันออกไป ไม่มีแบบใดที่มีลักษณะเด่นชัดว่าดีที่สุด ผู้ประกอบการจำเป็นต้องวิเคราะห์จุดประสงค์ของการเปิดกิจการ แนวทางของธุรกิจที่จะเติบโตในอนาคต เช่น ถ้าผู้ประกอบการต้องการอำนาจในการตัดสินใจสูง มีทรัพยากรไม่มากนัก ต้องการความคล่องตัวก็ควรจัดตั้งแบบเจ้าของคนเดียวจึงจะเหมาะสม ถ้าต้องการความน่าเชื่อถือ ต้องการหาแหล่งเงินทุน ก็ควรจะไปเปิดในรูปแบบของบริษัทซึ่งถึงแม้จะมีขั้นตอนและกฎเกณฑ์ต่าง ๆ มาก แต่ด้วยศักยภาพที่สามารถรองรับการขยายตัวก็มีความเหมาะสมมากกว่า

การขออนุญาตประกอบกิจการและขั้นตอนการจดทะเบียน การจัดตั้งธุรกิจ

การจดทะเบียนพาณิชย์

ทำไมต้องจดทะเบียนพาณิชย์ ?

- ✓ เป็นหลักฐานการค้า
- ✓ สามารถใช้เป็นเอกสารประกอบขอสินเชื่อ
- ✓ เป็นฐานข้อมูลสถิติของประเทศ
- ✓ เพิ่มความน่าเชื่อถือ ทำให้ลูกค้ามั่นใจในการรับสินค้าหรือบริการ

ผู้ที่มีหน้าที่จดทะเบียนพาณิชย์

ผู้ที่ทำธุรกิจที่เป็นบุคคลธรรมดา ห้างหุ้นส่วนสามัญ หรือบริษัท ที่ทำธุรกิจขายสินค้า จะต้องจดทะเบียนพาณิชย์ แต่ถ้าเป็นธุรกิจประเภทบริการอย่างเดียว ซึ่งไม่มีการขายสินค้าเกี่ยวข้อง ไม่ต้องจดทะเบียนร้านค้า ผู้ประกอบการสามารถตรวจสอบประเภทธุรกิจที่ต้องจดทะเบียนพาณิชย์เพิ่มเติมได้ที่ www.dbd.go.th

เอกสารที่ใช้ในการจดทะเบียน

- 1) คำขอจดทะเบียนพาณิชย์ (แบบ ทพ.) ขอได้จากเจ้าหน้าที่ หรือดาวน์โหลดจาก www.dbd.go.th
- 2) สำเนาบัตรประจำตัว
- 3) สำเนากะเบียนบ้าน

ระยะเวลาในการดำเนินงาน ประมาณ 1 ชั่วโมงในการรอรับใบทะเบียนพาณิชย์

สถานที่จดทะเบียนพาณิชย์

- กรุงเทพฯ ➤ สำนักงานเศรษฐกิจการคลังและสำนักงานเขตทุกแห่งในเขตที่ทำการค้า
- ต่างจังหวัด ➤ เทศบาล องค์การบริหารส่วนตำบล

ค่าธรรมเนียมในการจดทะเบียน 50 บาท

SMEs Checklist

เอกสารสำหรับการจดทะเบียนพาณิชย์

ทำเครื่องหมาย เพื่อตรวจสอบความพร้อมของเอกสาร

- คำขอจดทะเบียนพาณิชย์ (แบบ ทพ.) ขอได้จากเจ้าหน้าที่ หรือ ดาวน์โหลดจาก www.dbd.go.th
- สำเนาบัตรประจำตัว
- สำเนากะเบียนบ้าน

การจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

ธุรกิจอะไรที่จำเป็นต้องจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ?

บุคคลธรรมดา หรือนิติบุคคล ที่ทำธุรกิจออนไลน์ เช่น

- ✓ ขายสินค้าออนไลน์ ทางเว็บไซต์ หรือ
สื่อสังคมออนไลน์ เช่น Facebook
- ✓ ให้เช่าพื้นที่ของเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย
(Web Hosting)
- ✓ บริการอินเทอร์เน็ต
(Internet Service Provider : ISP)
- ✓ ให้บริการเป็นตลาดกลางในการซื้อขายสินค้า
หรือบริการ (E-marketplace)

ธุรกิจออนไลน์เหล่านี้จำเป็นต้องจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โดยขั้นตอนและค่าธรรมเนียมในการจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์นั้นเหมือนกับการจดทะเบียนพาณิชย์แบบปกติทุกประการ แต่จะต้องยื่นเอกสารเพิ่มเติม ดังนี้

เอกสารเพิ่มเติมที่ใช้ในการจดทะเบียน

- 1) รายละเอียดเกี่ยวกับเว็บไซต์ (ผู้ประกอบการที่มีเว็บไซต์มากกว่า 1 เว็บไซต์จะต้องกรอกเอกสารรายละเอียด 1 แผ่นต่อ 1 เว็บไซต์)
- 2) เอกสารการจดโดเมนเนม ที่แสดงว่าผู้จดเป็นเจ้าของโดเมนเนม
- 3) พิมพ์หน้าแรกของร้านค้าออนไลน์ สินค้า/บริการ และวิธีการสั่งซื้อ วิธีการชำระเงิน วิธีการส่งสินค้า

เครื่องหมาย DBD Registered

ผู้ประกอบการที่จดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์แล้วสามารถขอรับเครื่องหมายเพื่อนำไปติดบนเว็บไซต์ เพื่อยืนยันการมีตัวตนอยู่จริง และทำให้เว็บไซต์มีความน่าเชื่อถือมากขึ้น ซึ่งผู้ประกอบการสามารถยื่นคำขอที่เว็บไซต์ www.trustmarkthai.com



SMEs Checklist

เอกสารสำหรับการจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

ทำเครื่องหมาย เพื่อตรวจสอบความพร้อมของเอกสาร

- คำขอจดทะเบียนพาณิชย์ (แบบ กพ.) ขอได้จากเจ้าหน้าที่ หรือ ดาวน์โหลดจาก www.dbd.go.th
- สำเนาบัตรประจำตัว
- สำเนากะเบียนบ้าน
- รายละเอียดเกี่ยวกับเว็บไซต์ (ผู้ประกอบการที่มีเว็บไซต์มากกว่า 1 เว็บไซต์จะต้องกรอกเอกสารรายละเอียด 1 แผ่นต่อ 1 เว็บไซต์)
- เอกสารการจดโดเมนเนม ที่แสดงว่าผู้จดเป็นเจ้าของโดเมนเนม
- หน้าแรกของร้านค้าออนไลน์ สินค้า/บริการ และวิธีการสั่งซื้อ วิธีการชำระเงิน วิธีการส่งสินค้า

การจดทะเบียนห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคลและห้างหุ้นส่วนจำกัด

ขั้นตอนในการจดทะเบียน

- 1) สมัครสมาชิกใน www.dbd.go.th
- 2) กดเมฆจองชื่อ/จดทะเบียนนิติบุคคล เข้าสู่ระบบและดำเนินการจองชื่อ ในกระบวนการนี้นายทะเบียนใช้เวลาไม่เกิน 20 นาที ในการตรวจสอบ
- 3) เมื่อได้ชื่อที่ต้องการแล้วให้ทำการกรอกแบบฟอร์ม และส่งให้นายทะเบียนตรวจคำขอจดทะเบียน ซึ่งจะรู้ผลประมาณ 1-3 วัน (ต้องจดทะเบียนภายใน 30 วันตั้งแต่รู้ผลการจองชื่อ)
 - 3.1) ชื่อของห้างหุ้นส่วน
 - 3.2) วัตถุประสงค์ของกิจการว่าจะประกอบธุรกิจอะไร
 - 3.3) ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ ถ้ามีสาขาต้องระบุเพิ่มเติมด้วย
 - 3.4) ชื่อ ที่อยู่ อายุ สัญชาติ ของผู้เป็นหุ้นส่วน และสิ่งที่นำมาลงหุ้น (อาจจะเป็นเงิน แรงงาน หรือทรัพย์สินก็ได้ แต่ต้องระบุไว้ด้วยว่า ถ้าคิดเป็นเงินทุนแล้วเท่ากับจำนวนเท่าใด)
 - 3.5) ชื่อผู้เป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ (ต้องเป็นหุ้นส่วนไม่จำกัดความรับผิด กรณีเป็นห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล ผู้เป็นหุ้นส่วนสามารถเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการได้ทุกคน)
 - 3.6) ข้อจำกัดอำนาจหุ้นส่วนผู้จัดการ (ถ้ามี)
 - 3.7) ตราประทับของห้างหุ้นส่วน
- 4) เมื่อผ่านการตรวจ ให้พิมพ์เอกสารคำขอจดทะเบียนออกมา
- 5) ผู้เป็นหุ้นส่วนลงลายมือชื่อ และประทับตราของห้างหุ้นส่วน
- 6) นำเอกสารไปยื่นขอจดทะเบียนที่สำนักงานทะเบียนหุ้นส่วนบริษัท

ระยะเวลาในการดำเนินงาน ประมาณ 2-4 วัน

เอกสารที่ใช้ในการจดทะเบียนห้างหุ้นส่วน

- 1) คำขอจดทะเบียนห้างหุ้นส่วน (แบบหส. 1)
- 2) แบบคำรับรองการจดทะเบียนห้างหุ้นส่วน
- 3) รายการจดทะเบียน (แบบหส.2) /ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคลใช้เฉพาะหน้า 1 และ 3
- 4) วัตถุประสงค์ (แบบ ว.)
- 5) แบบสขช. 1 จำนวน 1 ฉบับ
- 6) แบบจองชื่อนิติบุคคลที่ยังไม่เกินกำหนด
- 7) แผนที่แสดงที่ตั้งสำนักงานใหญ่และสถานที่สำคัญบริเวณใกล้เคียงโดยสังเขป
- 8) สำเนาหลักฐานการรับชำระเงินลงหุ้นที่ห้างหุ้นส่วนได้ออกให้แก่ผู้เป็นหุ้นส่วน
- 9) กรณีมีผู้เป็นหุ้นส่วนซึ่งเป็นคนต่างด้าวลงหุ้นในห้างหุ้นส่วนไม่ถึงร้อยละ 50 ของเงินลงหุ้นให้ส่งเอกสารหลักฐานที่ธนาคารออกให้เพื่อรับรองหรือแสดงฐานะการเงินของผู้เป็นหุ้นส่วนที่มีสัญชาติไทยแต่ละรายประกอบ
- 10) สำเนาบัตรประจำตัวของผู้เป็นหุ้นส่วนทุกคน
- 11) สำเนาหลักฐานการเป็นผู้รับรองลายมือชื่อ (ถ้ามี)
- 12) หนังสือมอบอำนาจ (กรณีที่ผู้จดทะเบียนไม่สามารถยื่นขอจดทะเบียนได้ด้วยตนเอง สามารถมอบอำนาจให้บุคคลอื่นดำเนินการแทนโดยทำหนังสือมอบอำนาจและปิดอากรแสตมป์ด้วย)

เอกสารที่จะได้รับภายหลังการจดทะเบียนจัดตั้งห้างหุ้นส่วน

- 1) ใบสำคัญแสดงการจดทะเบียน เอกสารที่ต้องขอคืนสำเนาภายหลังการจดทะเบียนจัดตั้งห้างหุ้นส่วน
- 2) หนังสือรับรองของห้างหุ้นส่วน
- 3) สำเนาตารางเอกสารที่จะได้รับเมื่อยื่นเรื่องขอทำบัตรและจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มที่สรรพากรเขตที่ห้างหุ้นส่วนตั้งอยู่
- 4) บัตรประจำตัวผู้เสียภาษีอากร
- 5) ทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มหรือ กพ. 01

สถานที่จดทะเบียน

- กรุงเทพฯ ➤ สำนักงานบริการจดทะเบียนธุรกิจ 1-7 และ ส่วนจดทะเบียนกลาง กรมพัฒนาธุรกิจการค้า
- ต่างจังหวัด ➤ สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัด

ค่าธรรมเนียมในการจดทะเบียน

- การจดทะเบียนห้างหุ้นส่วน คิดตามทุนที่กำหนดไว้ แสนละ 100 บาท เศษของ 100,000 บาท ให้คิดเป็น 100,000 บาท ทั้งนี้รวมกันไม่ให้ต่ำกว่า 1,000 บาท และ ไม่ให้เกิน 5,000 บาท
- หนังสือรับรองฉบับละ 200 บาท
- ใบสำคัญแสดงการจดทะเบียนฉบับละ 100 บาท
- กรณีขอให้นายทะเบียนรับรองเอกสารคำขอจดทะเบียนหน้าละ 50 บาท

SMEs Checklist

เอกสารสำหรับ

การจดทะเบียนห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคลและห้างหุ้นส่วนจำกัด

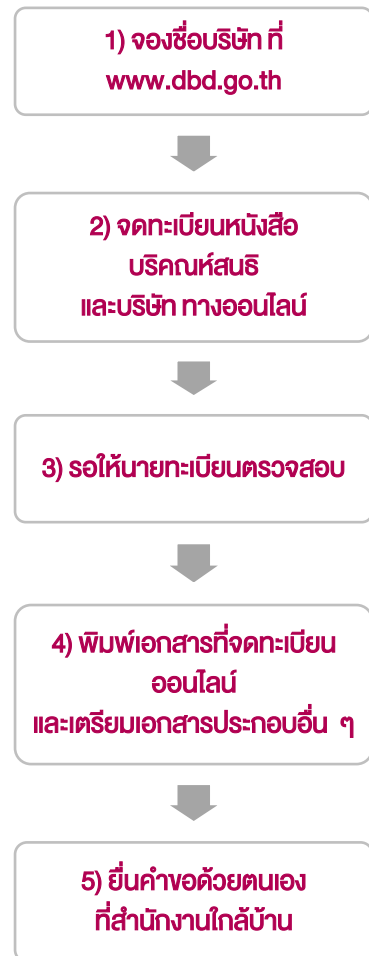
ทำเครื่องหมาย เพื่อตรวจสอบความพร้อมของเอกสาร

- คำขอจดทะเบียนห้างหุ้นส่วน (แบบทส. 1)
- แบบคำรับรองการจดทะเบียนห้างหุ้นส่วน
- รายการจดทะเบียน (แบบทส. 2) / ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคลใช้เฉพาะหน้า 1 และ 3
- วัตถุประสงค์ (แบบ ว.)
- แบบสสช. 1 จำนวน 1 ฉบับ
- แบบจองชื่อนิติบุคคลที่ยังไม่เกินกำหนด
- แผนที่แสดงที่ตั้งสำนักงานใหญ่และสถานที่สำคัญบริเวณใกล้เคียงโดยสังเขป
- สำเนาหลักฐานการรับชำระเงินลงหุ้นที่ห้างหุ้นส่วนได้ออกให้แก่ผู้เป็นหุ้นส่วน
- กรณีมีผู้เป็นหุ้นส่วนซึ่งเป็นคนต่างด้าวลงหุ้นในห้างหุ้นส่วนไม่ถึงร้อยละ 50 ของเงินลงหุ้น*
ให้ส่งเอกสารหลักฐานที่ธนาคารออกให้เพื่อรับรองหรือแสดงฐานะการเงินของผู้เป็นหุ้นส่วนที่มีสัญชาติไทยแต่ละรายประกอบ
- สำเนาบัตรประจำตัวของผู้เป็นหุ้นส่วนทุกคน
- สำเนาหลักฐานการเป็นผู้รับรองลายมือชื่อ (ถ้ามี)
- หนังสือมอบอำนาจ (กรณีที่ผู้จดทะเบียนไม่สามารถยื่นขอจดทะเบียนได้ด้วยตนเอง
สามารถมอบอำนาจให้บุคคลอื่นดำเนินการแทนโดยทำหนังสือมอบอำนาจและปิดอากรแสตมป์ด้วย)

การจดทะเบียนบริษัท

ขั้นตอนในการจดทะเบียน

- 1) จองชื่อบริษัทที่ www.dbd.go.th คลิกที่เมนูจองชื่อ/จดทะเบียนนิติบุคคล และดำเนินการจองชื่อ ในกระบวนการนี้ นายทะเบียนจะใช้เวลาไม่เกิน 20 นาที ในการตรวจสอบ
- 2) จดทะเบียนหนังสือบริคณห์สนธิและบริษัท โดยคลิกที่เมนู จดบริคณห์สนธิและบริษัทในวันเดียว และกรอกแบบฟอร์ม
 - 2.1) ข้อมูลผู้ถือหุ้น
 - 2.2) ข้อมูลกรรมการบริษัท
 - 2.3) ข้อมูลผู้ก่อการ จะต้องไม่น้อยกว่า 3 คน เป็นบุคคลธรรมดา อายุ 12 ปี ขึ้นไป และต้องจองชื่อหุ้นอย่างน้อยคนละ 1 หุ้น
 - 2.4) ทุนจดทะเบียน เป็นการจำกัดความรับผิดชอบความเสียหายที่บริษัทอาจก่อขึ้น ในส่วนของทุนจดทะเบียน จะมีส่วนที่กรอกเพิ่มเรียกว่า เงินชำระค่าหุ้น ตามกฎหมายกำหนดให้ชำระอย่างน้อย 25%
 - 2.5) รายละเอียดที่ตั้งสำนักงานใหญ่ หากไม่ได้เป็นเจ้าของสถานที่เอง ต้องมีหนังสือยินยอมให้ใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่
 - 2.6) พยาน 2 คน โดยกรอก ชื่อ-นามสกุล เลขบัตรประชาชน วันเกิด ที่อยู่ อาชีพ
 - 2.7) ข้อมูลผู้สอบบัญชี โดยกรอกชื่อ-นามสกุล เลขทะเบียนผู้สอบบัญชี และค่าตอบแทน
 - 2.8) อำนาจกรรมการ ระบุนำจำนวนกรรมการที่มีอำนาจลงชื่อแทนบริษัท และระบุว่าต้องมีตราประทับหรือไม่ ถ้าเลือกต้องมีตราประทับก็ต้องจัดทำตราด้วย
 - 2.9) วัตถุประสงค์เริ่มแรก เป็นการบอกขอบเขตการประกอบกิจการของบริษัท ซึ่งสามารถบอกได้กว้าง ๆ เพื่อความคล่องตัวในการทำธุรกรรม ทำให้ไม่ต้องเสียเวลาจดทะเบียนเพิ่มเติม แต่จะมีผลเสียคือเปิดโอกาสให้ผู้บริหารมีอำนาจทำธุรกรรมกว้างเกินไป และไม่ใช่สิ่งที่ถนัด ซึ่งอาจจะก่อให้เกิดความเสียหายต่อบริษัทได้ อีกวิธีหนึ่งคือ กำหนดวัตถุประสงค์ไว้จำกัดเท่าที่จำเป็น และหากจะประกอบกิจการอื่นก็สามารถจดทะเบียนเพิ่มเติมได้
- 3) รอให้นายทะเบียนตรวจสอบ ซึ่งจะใช้เวลาประมาณ 1-3 วัน
- 4) พิมพ์เอกสารที่จดทะเบียนออนไลน์ และเตรียมเอกสารประกอบอื่น ๆ
 - 4.1) เอกสารแบบฟอร์มการจดทะเบียนบริษัทออนไลน์ที่พิมพ์ออกมาหลังผ่านการตรวจสอบ ให้บุคคลที่มีชื่อในแต่ละหน้าลงนาม ถ้ากำหนดว่าต้องใช้ตราประทับ ก็ต้องเตรียมตราประทับด้วย
 - 4.2) แบบจองชื่อนิติบุคคล ที่จองไว้ในข้อ 1)
 - 4.3) สำเนาบัตรประชาชน และ สำเนาทะเบียนบ้าน ของผู้ร่วมก่อการและกรรมการทุกคน และลงนามรับรองเอกสาร
 - 4.4) หลักฐานการชำระค่าหุ้น ที่ออกให้ผู้ถือหุ้นแต่ละคน โดยจะต้องลงวันที่เป็นวันเดียวกับวันที่ในรายงานการประชุมจัดตั้งบริษัท
 - 4.5) แผนที่แสดงที่ตั้งสำนักงานใหญ่และสถานที่ใกล้เคียงโดยสังเขป
 - 4.6) สำเนาทะเบียนบ้านที่จะใช้เป็นที่ตั้งสำนักงาน
- 5) ยื่นคำขอด้วยตนเองที่สำนักงานใกล้บ้าน ใช้เวลาประมาณ 1-2 ชั่วโมง



ระยะเวลาในการดำเนินงาน ประมาณ 3-4 วัน

สถานที่จดทะเบียน

- กรุงเทพฯ ➤ สำนักงานบริการจดทะเบียนธุรกิจ 1-7 และส่วนจดทะเบียนกลาง กรมพัฒนาธุรกิจการค้า
- ต่างจังหวัด ➤ สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัด

อัตราค่าธรรมเนียม

- การจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท คิดตามทุนที่กำหนดไว้ แส่นละ 500 บาท เศษของ 100,000 บาท ให้คิดเป็น 100,000 บาท ทั้งนี้ รวมกันไม่เกิน 250,000 บาท
- หนังสือรับรอง ฉบับละ 200 บาท
- ใบสำคัญแสดงการจดทะเบียน ฉบับละ 100 บาท
- รับรองสำเนาเอกสารคำขอจดทะเบียน หน้าละ 50 บาท

SMEs Checklist

เอกสารสำหรับการจดทะเบียนบริษัท

ทำเครื่องหมาย เพื่อตรวจสอบความพร้อมของเอกสาร

- เอกสารแบบฟอร์มการจดทะเบียนบริษัทออนไลน์ที่พิมพ์ออกมาหลังจากการตรวจสอบ ให้บุคคลที่มีชื่อในแต่ละหน้าลงนาม ถ้ากำหนดว่าต้องใช้ตราประทับ ก็ต้องเตรียมตราประทับด้วย
- แบบจองชื่อนิติบุคคล ที่จองไว้ในข้อ 1)
- สำเนาบัตรประชาชน และ สำเนาทะเบียนบ้าน ของผู้ร่วมก่อการและกรรมการทุกคน และลงนามรับรองเอกสาร
- หลักฐานการชำระค่าหุ้น ที่ออกให้ผู้ถือหุ้นแต่ละคน โดยจะต้องลงวันที่เป็นวันเดียวกับวันที่ในใบรายงานการประชุมจัดตั้งบริษัท
- แผนที่แสดงที่ตั้งสำนักงานแห่งใหญ่และสถานที่ใกล้เคียงโดยสังเขป
- สำเนาทะเบียนบ้านที่จะใช้เป็นที่ตั้งสำนักงาน

การคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา

ผู้ประกอบการควรคำนึงถึงการจดทะเบียนเพื่อคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา ได้แก่ เครื่องหมายการค้า สิทธิบัตร การประดิษฐ์ และอนุสิทธิบัตรที่คุ้มครองกลไกของผลิตภัณฑ์ สิทธิบัตรการออกแบบที่ช่วยคุ้มครองการออกแบบผลิตภัณฑ์ การจดทะเบียนจะช่วยคุ้มครองและป้องกันการลอกเลียนแบบ ทำให้ธุรกิจรักษาความสามารถในการแข่งขันของสินค้าได้ในระยะยาว โดยการจดทะเบียนแต่ละประเภทมีความคุ้มครองที่แตกต่างออกไป ดังต่อไปนี้

รายละเอียด	เครื่องหมายการค้า	สิทธิบัตรการประดิษฐ์	อนุสิทธิบัตร	สิทธิบัตรการออกแบบผลิตภัณฑ์
ความคุ้มครอง	สิทธิแต่เพียงผู้เดียวที่จะใช้เครื่องหมายการค้าสำหรับสินค้าที่จดทะเบียนแล้ว	เป็นสิทธิบัตรคุ้มครองโครงสร้างกลไกของผลิตภัณฑ์ รวมถึงกรรมวิธีในการผลิต การปรับปรุงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้น		เป็นสิทธิบัตรคุ้มครองรูปร่าง รูปทรง สวดลาย สีของผลิตภัณฑ์
ลักษณะ	เครื่องหมายที่ใช้กำกับสินค้า เพื่อแสดงว่าสินค้าที่ใช้เครื่องหมายนั้นเป็นของผู้ใด แตกต่างกับสินค้าของผู้อื่นอย่างไร เครื่องหมายการค้า อาจจะเป็น ภาพ คำ ตัวอักษร ลายมือชื่อหรือตัวเลข	<ul style="list-style-type: none"> • ประดิษฐ์ขึ้นใหม่ • ใช้เทคโนโลยีขั้นสูง • สามารถประยุกต์ใช้ทางอุตสาหกรรม 	<ul style="list-style-type: none"> • ประดิษฐ์ขึ้นใหม่ • ใช้เทคโนโลยีไม่สูงมากนัก • สามารถประยุกต์ใช้ทางอุตสาหกรรม 	<ul style="list-style-type: none"> • เป็นการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่ออุตสาหกรรม รวมทั้งหัตถกรรม
อายุคุ้มครอง	10 ปี และต่ออายุได้ทุก ๆ 10 ปี โดยไม่จำกัด แต่จะต้องยื่นคำขอต่อนายทะเบียนภายใน 90 วัน	20 ปี	6 ปี (ต่ออายุได้ 2 ครั้ง ครั้งละ 2 ปี รวมเป็น 10 ปี)	10 ปี
ประมาณการค่าธรรมเนียมตลอดอายุการคุ้มครอง	1,800 บาท/สินค้าหรือบริการ	140,000 บาท	17,000 บาท	7,500 บาท

การจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า

เครื่องหมายการค้ามี 4 ประเภทดังนี้

1. **เครื่องหมายการค้า (Trademark)** คือ เครื่องหมายหรือสัญลักษณ์ที่ใช้กับสินค้า เช่น เครื่องหมายของผงซักฟอก สายการบิน บะหมี่กึ่งสำเร็จรูป



2. **เครื่องหมายรับรอง (Certification Mark)** คือ เครื่องหมายที่เจ้าของใช้เพื่อรับรองคุณภาพของสินค้า หรือบริการนั้น เช่น เซลส์ชวนชิม แม่ช้อยนางรำ ฮาลาล (Halal)



3. **เครื่องหมายบริการ (Service Mark)** คือ เครื่องหมายหรือสัญลักษณ์ที่ใช้กับบริการ เครื่องหมายของธนาคาร โรงแรม เป็นต้น

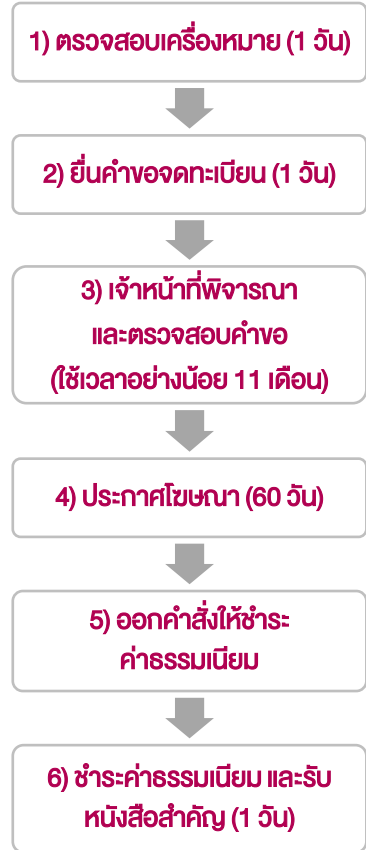
4. **เครื่องหมายร่วม (Collective Mark)** คือ เครื่องหมายการค้า หรือเครื่องหมายบริการที่ใช้โดยบริษัทหรือวิสาหกิจในกลุ่มเดียวกัน เช่น ตราช้างของบริษัท ปูนซิเมนต์ไทย



ขั้นตอนในการจดทะเบียน

- 1) ตรวจสอบเครื่องหมายการค้าว่าคล้ายกับบุคคลอื่นหรือไม่
- 2) ยื่นคำขอจดทะเบียนเครื่องหมายโดยใช้แบบ ก.01 และแบบหลักฐานประกอบคำขอจดทะเบียน พร้อมทั้งชำระค่าธรรมเนียมสินค้าหรือบริการ อย่างละ 1,000 บาท
- 3) เจ้าหน้าที่พิจารณาและตรวจสอบเครื่องหมายการค้าว่าคล้ายกับของผู้อื่นหรือไม่ ใช้เวลาประมาณ 11 เดือน ผลการพิจารณาของนายทะเบียนนั้น อาจแบ่งออกได้เป็น 2 กรณี ดังนี้
 - 3.1) รับจดทะเบียน: นายทะเบียนจะส่งประกาศโฆษณาคำขอจดทะเบียนเครื่องหมายการค้าในหนังสือประกาศโฆษณาคำขอจดทะเบียน
 - 3.2) ปฏิเสธไม่รับจดทะเบียน เนื่องจากไม่ผ่านคุณสมบัติ ผู้จดทะเบียนยื่นอุทธรณ์ได้นับแต่วันที่ได้รับหนังสือแจ้ง
- 4) ประกาศโฆษณา หากนายทะเบียนพิจารณาแล้วเห็นว่าเครื่องหมายการค้าสามารถจดทะเบียนได้ นายทะเบียนจะส่งประกาศโฆษณาคำขอจดทะเบียนเป็นเวลา 60 วัน ในหนังสือประกาศโฆษณาคำขอจดทะเบียน เพื่อเปิดโอกาสให้คนที่ต้องการคัดค้าน
- 5) การรับจดทะเบียน นายทะเบียนจะมีหนังสือแจ้งให้ผู้จดทะเบียนชำระค่าธรรมเนียมรับจดทะเบียนภายใน 30 วัน นับแต่วันที่ได้รับหนังสือแจ้ง โดยให้ชำระค่าธรรมเนียมสินค้าหรือบริการละ 600 บาท
- 6) ภายหลังชำระค่าธรรมเนียม เจ้าของเครื่องหมายจะได้รับหนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียน และเป็นผู้มีสิทธิแต่เพียงผู้เดียวในการใช้เครื่องหมายการค้า รวมทั้งสามารถฟ้องร้องดำเนินคดีและเรียกค่าสินไหมทดแทนความเสียหายจากบุคคลที่ละเมิดสิทธิได้อีกด้วย

เครื่องหมายที่จดทะเบียนแล้วจะมีอายุการคุ้มครองสิบนับแต่วันที่จดทะเบียน และอาจต่ออายุการคุ้มครองได้คราวละสิบปี ในกรณีที่ประสงค์จะต่ออายุการจดทะเบียน ให้ยื่นคำขอต่ออายุต่อนายทะเบียนภายในสามเดือนก่อนวันสิ้นอายุ หรือภายในหกเดือนนับตั้งแต่วันสิ้นอายุการจดทะเบียน



เอกสารที่ใช้ในการจดทะเบียน

- 1) ต้นฉบับคำขอจดทะเบียน (แบบ ก. 01)
- 2) ภาพเครื่องหมายที่จดทะเบียน ขนาดไม่เกิน 5 X 5 เซนติเมตร จำนวน 1 รูป กรณีภาพเครื่องหมายเกินขนาดที่กำหนด ต้องชำระค่าธรรมเนียมเพิ่มในส่วนที่เกิน เซนติเมตรละ 200 บาท
- 3) บัตรประจำตัวของเจ้าของเครื่องหมาย
 - 3.1) กรณีบุคคลธรรมดา ให้ใช้สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน หรือสำเนาบัตรประจำตัวอื่น ๆ พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง จำนวน 1 ฉบับ
 - 3.2) กรณีนิติบุคคล ให้ใช้สำเนาหนังสือรับรองนิติบุคคลที่ออกให้ไม่เกิน 6 เดือน พร้อมรับรองสำเนาถูกต้องให้ครบถ้วน จำนวน 1 ฉบับ

ค่าธรรมเนียมในการจดทะเบียน

- 1) การจดทะเบียนเครื่องหมายในระบบ ชั่วโม่งละ 200 บาท
- 2) ค่าจดทะเบียนเครื่องหมาย สินค้าหรือบริการละ 1,000 บาท (5 อย่างขึ้นไป 9,000 บาท)
- 3) การจดทะเบียนเครื่องหมาย สินค้าหรือบริการละ 600 บาท (5 อย่างขึ้นไป 5,400 บาท)
- 4) ค่าธรรมเนียมการต่ออายุการจดทะเบียน สินค้าหรือบริการละ 2,000 บาท (5 อย่างขึ้นไป 18,000 บาท)

สถานที่ตรวจสอบเครื่องหมายการค้าและสถานที่จดทะเบียน

ผู้ประกอบการสามารถตรวจสอบเครื่องหมายและยื่นคำขอได้ที่ กลุ่มบริการตรวจรับคำขอ ชั้น 3 กรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์หรือสำนักงานพาณิชย์จังหวัด หรือโดยทางไปรษณีย์ลงทะเบียนตอบรับ หรือทางอินเทอร์เน็ตผ่านเว็บไซต์ www.ipthailand.go.th

SMEs Checklist

เอกสารสำหรับการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า

ทำเครื่องหมาย เพื่อตรวจสอบความพร้อมของเอกสาร

เอกสารต้นฉบับคำขอจดทะเบียน แบบ ก. 01

ภาพเครื่องหมายที่ขอจดทะเบียน ขนาดไม่เกิน 5 X 5 เซนติเมตร จำนวน 1 รูป กรณีภาพเครื่องหมายเกินขนาดที่กำหนดต้องชำระค่าธรรมเนียมเพิ่มในส่วนที่เกิน เซนติเมตรละ 200 บาท

บัตรประจำตัวของเจ้าของเครื่องหมาย

กรณีบุคคลธรรมดา

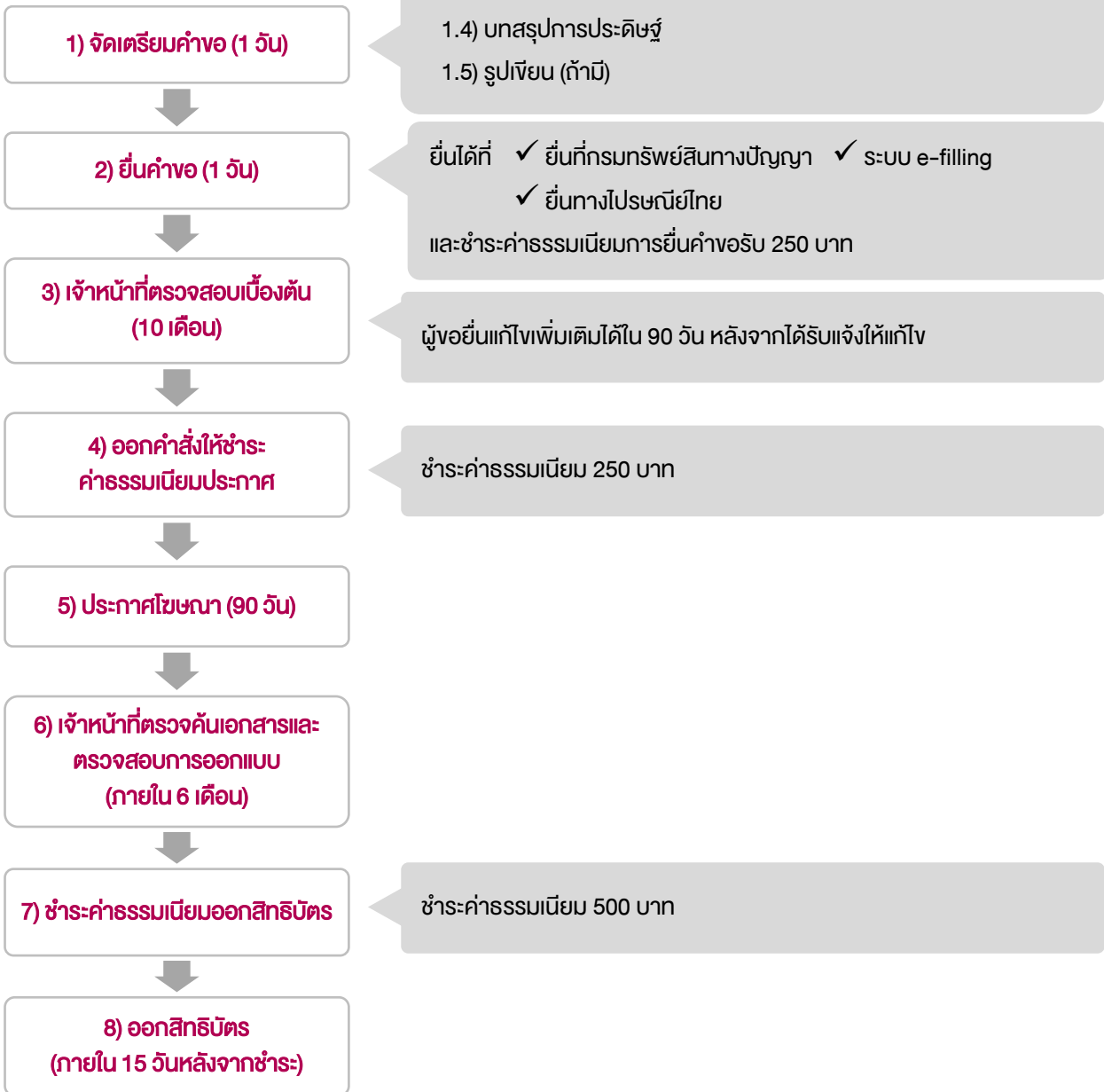
สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน หรือสำเนาบัตรประจำตัวอื่น ๆ พร้อมรับรองสำเนาถูกต้อง จำนวน 1 ฉบับ

กรณีนิติบุคคล

สำเนาหนังสือรับรองนิติบุคคลที่ออกให้ไม่เกิน 6 เดือน พร้อมรับรองสำเนาถูกต้องให้ครบถ้วน จำนวน 1 ฉบับ

สิทธิบัตรการประดิษฐ์

ขั้นตอนการจดทะเบียน



ระยะเวลาดำเนินการ 3-7 ปี

ค่าธรรมเนียม

1) ยื่นคำขอรับสิทธิบัตรการประดิษฐ์	500 บาท
2) การประกาศโฆษณาคำขอรับสิทธิบัตร	250 บาท
3) คำขอให้ตรวจสอบการประดิษฐ์	250 บาท
4) รับจดทะเบียนและออกสิทธิบัตร	500 บาท
5) ค่าธรรมเนียมรายปีรวม ตั้งแต่ปีที่ 5-20	140,000 บาท

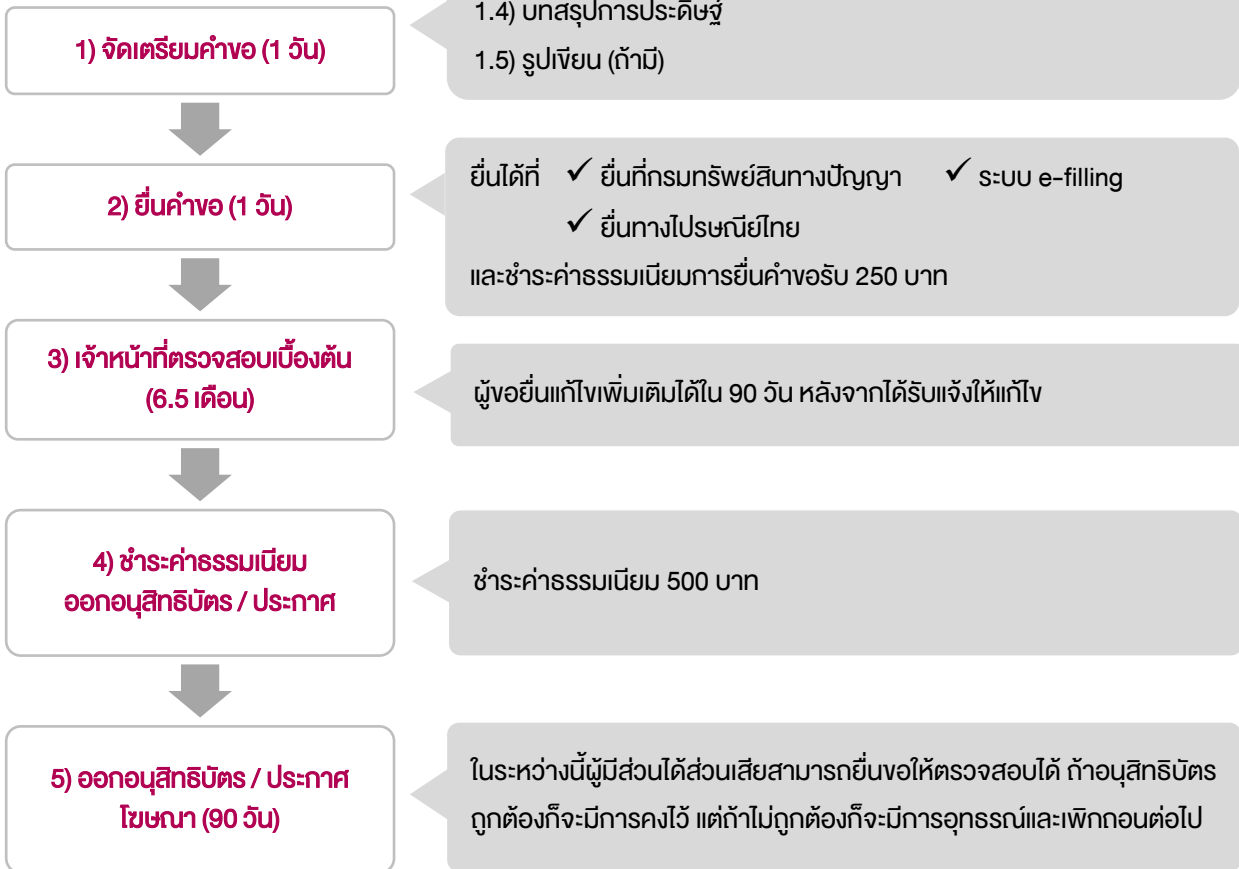
(ชำระทั้งหมดในการชำระค่าธรรมเนียมรายปีครั้งแรกหรือแบ่งจ่ายแต่ละปีก็ได้)

SMEs Checklist

เอกสารสำหรับการจดสิทธิบัตรการประดิษฐ์

ทำเครื่องหมาย เพื่อตรวจสอบความพร้อมของเอกสาร

- แบบพิมพ์คำขอรับสิทธิบัตร แบบ สป/สพ/อสป/001-ก
- รายละเอียดการประดิษฐ์ที่มีหัวข้อครบถ้วนตามที่กฎหมายกำหนด
- ข้อถือสิทธิ
- บทสรุปการประดิษฐ์
- รูปเขียน (ถ้ามี)

อนุสิทธิบัตร**ขั้นตอนการจดทะเบียน**

ระยะเวลาดำเนินการ 1-2 ปี

ค่าธรรมเนียม

- | | |
|---|-----------|
| 1) ยื่นคำขอรับอนุสิทธิบัตรการประดิษฐ์ | 500 บาท |
| 2) รับจดทะเบียนและประกาศโฆษณาอนุสิทธิบัตร | 500 บาท |
| 3) ค่าธรรมเนียมรายปีรวม ตั้งแต่ปีที่ 5-6
(ชำระทั้งหมดในการชำระค่าธรรมเนียมรายปีครั้งแรกหรือแบ่งจ่ายแต่ละปีก็ได้) | 2,000 บาท |
| 4) ค่าธรรมเนียมรายปี ต่ออายุครั้งที่ 1 | 6,000 บาท |
| 5) ค่าธรรมเนียมรายปี ต่ออายุครั้งที่ 2 | 9,000 บาท |

สถานที่จดทะเบียนสิทธิบัตรและอนุสิทธิบัตร

สามารถยื่นคำขอจดทะเบียนได้ที่ ส่วนบริหารงานจดทะเบียน (ชั้น 3) สำนักสิทธิบัตร กรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ เลขที่ 563 ถ.สนามบินน้ำ ต.บางกระสอบ อ.เมือง จ.นนทบุรี 11000 หรือสำนักงานพาณิชย์จังหวัดใกล้บ้าน

SMEs Checklist

เอกสารสำหรับการจดทะเบียนสิทธิบัตร

ทำเครื่องหมาย เพื่อตรวจสอบความพร้อมของเอกสาร

- แบบพิมพ์คำขอรับสิทธิบัตรแบบ สป/สพ/อสป/001-ก
- รายละเอียดการประดิษฐ์ที่มีหัวข้อครบถ้วนตามที่กฎหมายกำหนด
- ข้อถือสิทธิ
- บทสรุปการประดิษฐ์
- รูปเขียน (ถ้ามี)

สิทธิบัตรออกแบบผลิตภัณฑ์

ขั้นตอนการจดทะเบียน



ระยะเวลาดำเนินการ 2-3 ปี

ค่าธรรมเนียม

- | | |
|---|-----------|
| 1) ยื่นขอรับสิทธิบัตรการออกแบบผลิตภัณฑ์ | 250 บาท |
| 2) การประกาศโฆษณาคำขอรับสิทธิบัตร | 250 บาท |
| 3) รับจดทะเบียนและออกสิทธิบัตร | 500 บาท |
| 4) ค่าธรรมเนียมรายปีรวม ตั้งแต่ปีที่ 5-10 | 7,500 บาท |
- (ชำระทั้งหมดในการชำระค่าธรรมเนียมรายปีครั้งแรกหรือแบ่งจ่ายแต่ละปีก็ได้)

SMEs Checklist

เอกสารสำหรับการจดสิทธิบัตรออกแบบผลิตภัณฑ์

ทำเครื่องหมาย เพื่อตรวจสอบความพร้อมของเอกสาร

- แบบพิมพ์คำขอรับสิทธิบัตรแบบ สป/สพ/อสป/001-ก
- คำพรรณนาแบบผลิตภัณฑ์
- ข้อถือสิทธิ
- บทสรุปการประดิษฐ์
- รูปเขียน (ถ้ามี)

การขออนุญาตจัดตั้งโรงงาน

ผู้ประกอบการที่ต้องการตั้งโรงงาน จำเป็นที่จะต้องทราบว่าโรงงานที่ต้องการจะตั้งเป็นโรงงานประเภทใด เพื่อที่จะสามารถปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ได้อย่างถูกต้อง ตามกฎหมาย พรบ.โรงงาน โรงงานมี 3 จำพวก ดังนี้

รายละเอียด	โรงงานจำพวกที่ 1	โรงงานจำพวกที่ 2	โรงงานจำพวกที่ 3
ลักษณะโรงงาน	<ul style="list-style-type: none"> ใช้เครื่องจักรไม่เกิน 20 แรงม้า หรือมีพนักงาน 7-20 คน ไม่ก่อให้เกิดมลพิษ 	<ul style="list-style-type: none"> ใช้เครื่องจักรเกิน 20 แรงม้า แต่ไม่เกิน 50 แรงม้า หรือมีพนักงาน 20-50 คน ก่อปัญหาหมอกควันหรือเหตุเดือดร้อนรำคาญเล็กน้อย แก้ไขปรับปรุงได้ไม่ยาก 	<ul style="list-style-type: none"> ใช้เครื่องจักรเกิน 50 แรงม้า หรือมีพนักงาน 50 คน ขึ้นไป อาจก่อให้เกิดปัญหาหมอกควัน หรือเหตุเดือดร้อนรำคาญ หรือเหตุอันตรายต้องควบคุมดูแลอย่างใกล้ชิด โรงงานจำพวกที่ 1 หรือ 2 ที่ก่อให้เกิดมลภาวะ
ค่าธรรมเนียมรายปี	ไม่มี	มี	มี และเสียค่าใบอนุญาตประกอบกิจการ
การขอใบอนุญาต	ไม่ต้องขออนุญาต	ไม่ต้องขออนุญาต แต่ต้องแจ้งให้พนักงานเจ้าหน้าที่ทราบก่อนการดำเนินงาน	ต้องขอใบอนุญาต และต้องแจ้งขอประกอบกิจการก่อนการดำเนินงาน
สถานที่ห้ามตั้งโรงงาน	ห้ามตั้งโรงงานในบริเวณบ้านจัดสรร อาคารชุด และบ้านเพื่ออาศัย		
	ห้ามตั้งโรงงานภายในระยะ 50 เมตรจากเขตติดต่อสาธารณสถาน ได้แก่ โรงเรียน วัด โรงพยาบาล โบราณสถาน แหล่งอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ (กฎกระทรวง ฉบับที่ 2 พ.ศ. 2535 ข้อ 1)		ห้ามตั้งโรงงานในระยะ 100 เมตร จากเขตติดต่อสาธารณสถาน และต้องอยู่ในสถานที่และสภาพแวดล้อมที่เหมาะสม มีบริเวณเพียงพอ ไม่ก่อให้เกิดอันตรายเหตุรำคาญ หรือความเสียหายต่อบุคคล หรือทรัพย์สินของผู้อื่น

การขออนุญาต สามารถแบ่งตามทำเลที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรมได้ดังนี้

- 1) โรงงานที่จะตั้งในพื้นที่นิคมอุตสาหกรรม ในกรณีที่โรงงานประกอบกิจการในพื้นที่ของนิคมอุตสาหกรรม ผู้ประกอบการจะต้องยื่นคำขอที่การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย 618 ถ.นิคมมักกะสัน แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร 10400 โทรศัพท์: 0-2253-0561 โทรสาร: 0-2253-4086 <http://www.ieat.go.th>
- 2) โรงงานที่จะตั้งในพื้นที่ของเขตประกอบการอุตสาหกรรม ผู้ประกอบการไม่ต้องยื่นคำขอใด ๆ แต่ต้องเสียค่าธรรมเนียมการประกอบกิจการรายปีตามอัตราค่าธรรมเนียมในพระราชบัญญัติโรงงาน พ.ศ. 2535
- 3) โรงงานที่จะตั้งในพื้นที่ของชุมชนอุตสาหกรรม หรือพื้นที่เอกเทศ
 - 3.1) โรงงานจำพวกที่ 1 ไม่ต้องขออนุญาต แต่ต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดในกฎกระทรวงทั้งเรื่องที่ตั้งโรงงาน ลักษณะอาคาร เครื่องจักร การควบคุมการปล่อยของเสีย

- 3.2) โรงงานจำพวกที่ 2 ไม่ต้องขออนุญาต แต่ต้องแจ้งให้พนักงานเจ้าหน้าที่ทราบก่อนการดำเนินงาน จะได้รับใบแจ้งการประกอบกิจการโรงงาน และต้องชำระค่าธรรมเนียมทุกปี โดยใช้เอกสารประกอบการพิจารณาดังนี้
- สำนักบัตรประชาชน (กรณีผู้ขออนุญาตเป็นบุคคลธรรมดา)
 - สำเนาทะเบียนบ้าน (กรณีผู้ขออนุญาตเป็นบุคคลธรรมดา)
 - สำเนาหนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล ที่ระบุชื่อผู้มีอำนาจลงนามผูกพันนิติบุคคล ที่ตั้งสำนักงาน วัตถุประสงค์นิติบุคคล (กรณีผู้ขออนุญาตเป็นนิติบุคคล)
 - แผนผังแสดงสิ่งปลูกสร้างภายในบริเวณโรงงาน และใบอนุญาตก่อสร้าง
- 3.3) โรงงานจำพวกที่ 3 เป็นโรงงานอุตสาหกรรมที่มีมลภาวะ ซึ่งผู้ประกอบการจะต้องได้รับอนุญาตก่อนถึงจะประกอบกิจการโรงงานได้ โดยใช้เอกสารประกอบการพิจารณาดังนี้
- คำขอ ร.ง.3 กรุงเทพมหานคร จำนวน 2 ชุด ต่างจังหวัด จำนวน 3 ชุด
 - สำเนาหนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคลที่แสดงรายชื่อกรรมการผู้มีอำนาจสำนักบัตรประจำตัวหรือสำเนาหนังสือเดินทางและสำเนาทะเบียนบ้านของกรรมการผู้ลงนาม (ต้องเป็นสำเนาที่ไม่เกิน 3 เดือน และวัตถุประสงค์ของนิติบุคคลตรงกับประเภทการประกอบกิจการโรงงาน)
 - หนังสือมอบอำนาจ
 - แบบแปลนอาคารโรงงาน (วิศวกรลงนามรับรองเอกสาร)
 - แบบแปลนแสดงตำแหน่งที่ตั้งเครื่องจักรและรายการเครื่องจักร (วิศวกรลงนามรับรองเอกสาร)
 - แบบแปลนระบบควบคุมมลพิษและสิ่งแวดล้อม (วิศวกรลงนามรับรองเอกสาร)
 - ใบอนุญาตก่อสร้างอาคาร (กรณีที่ยังไม่ได้ก่อสร้างอาคาร)
 - หนังสือยินยอมให้ใช้สถานที่หรือที่ดิน (กรณีที่ไม่ได้เป็นเจ้าของสถานที่หรือที่ดิน)
 - แผนผังแสดงสิ่งปลูกสร้างภายในบริเวณโรงงาน (วิศวกรลงนามรับรองเอกสาร)
 - สถานที่ตั้งโรงงานจะต้องเป็นไปตามกฎกระทรวง
 - แบบแปลนแสดงขนาดของ BOILER (กรณีที่มี BOILER)
 - เอกสารอื่น ๆ ตามที่เจ้าหน้าที่กำหนด

สถานที่แจ้งประกอบกิจการและขอใบอนุญาต

กรมโรงงานอุตสาหกรรม

เลขที่ 75/6 ถ.พ.รามาที่ 6 เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร 10400 โทร.0-2202-4000 โทรสาร.0-2245-8000

กรณีต่างจังหวัด ติดต่อ สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด

SMEs Checklist

เอกสารสำหรับการขออนุญาตประกอบกิจการโรงงานจำพวกที่ 2

ทำเครื่องหมาย เพื่อตรวจสอบความพร้อมของเอกสาร

- สำเนาบัตรประชาชน (กรณีผู้ขออนุญาตเป็นบุคคลธรรมดา)
- สำเนากะเบียนบ้าน (กรณีผู้ขออนุญาตเป็นบุคคลธรรมดา)
- สำเนาหนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล ที่ระบุชื่อผู้มีอำนาจลงนามผูกพันนิติบุคคล
ที่ตั้งสำนักงานวัตถุประสงค์นิติบุคคล (กรณีผู้ขออนุญาตเป็นนิติบุคคล)
- แผนผังแสดงสิ่งปลูกสร้างภายในบริเวณโรงงาน และใบอนุญาตก่อสร้าง

SMEs Checklist

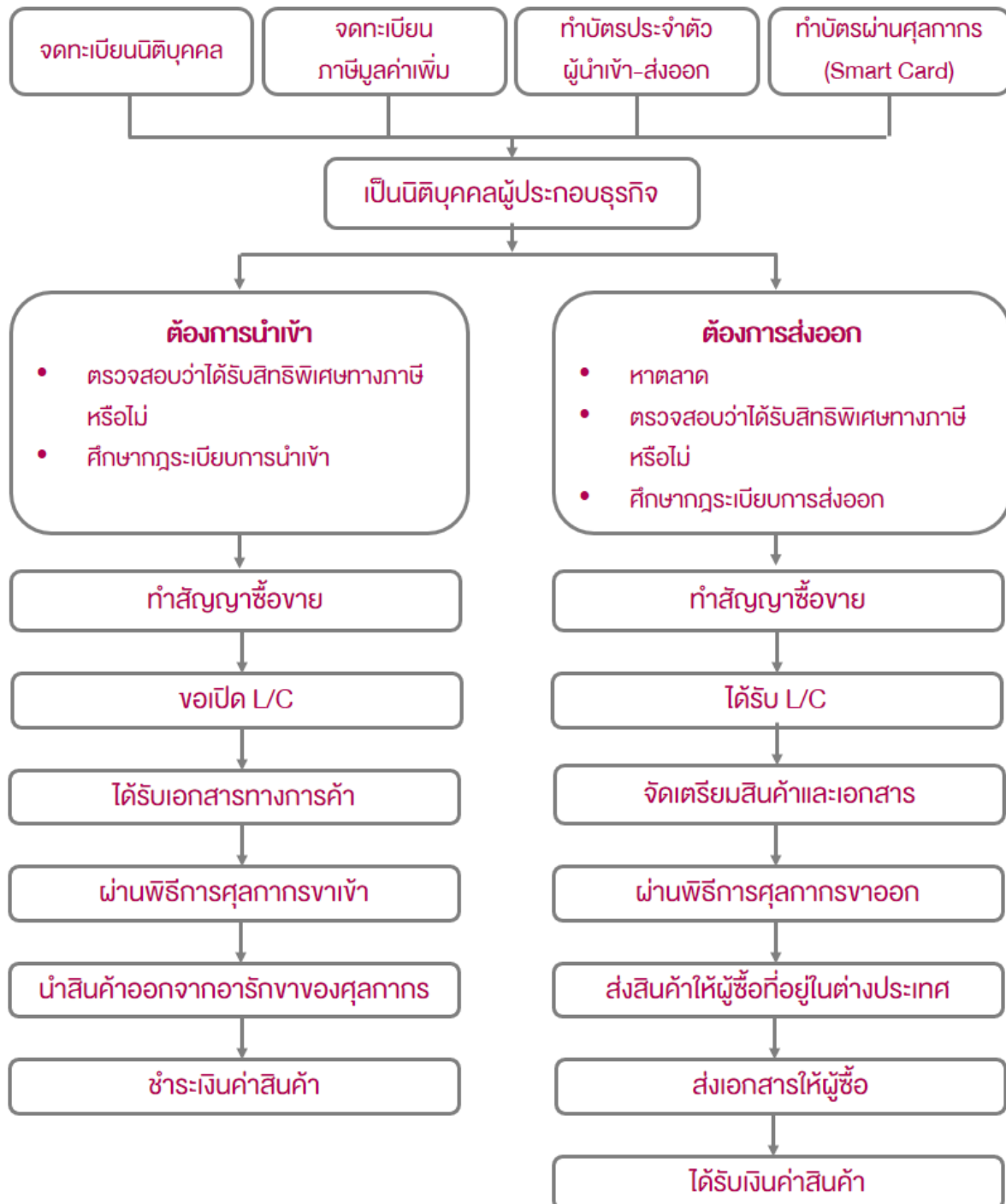
เอกสารสำหรับการขออนุญาตประกอบกิจการโรงงานจำพวกที่ 3

ทำเครื่องหมาย เพื่อตรวจสอบความพร้อมของเอกสาร

- คำขอ ร.ง.3 กรุงเทพมหานคร จำนวน 2 ชุด ต่างจังหวัด จำนวน 3 ชุด
- สำเนาหนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคลที่แสดงรายชื่อกรรมการผู้มีอำนาจ
สำเนาบัตรประจำตัวหรือสำเนาหนังสือเดินทางและสำเนาทะเบียนบ้านของกรรมการผู้ลงนาม
- หนังสือมอบอำนาจ
- แบบแปลนอาคารโรงงาน (วิศวกรลงนามรับรองเอกสาร)
- แบบแปลนแสดงตำแหน่งที่ตั้งเครื่องจักรและรายการเครื่องจักร (วิศวกรลงนามรับรองเอกสาร)
- แบบแปลนระบบควบคุมมลพิษและสิ่งแวดล้อม (วิศวกรลงนามรับรองเอกสาร)
- ใบอนุญาตก่อสร้างอาคาร (กรณีที่ยังไม่ได้ก่อสร้างอาคาร)
- หนังสือยินยอมให้ใช้สถานที่หรือที่ดิน
(กรณีที่ไม่ได้เป็นเจ้าของสถานที่หรือที่ดิน)
- แผนผังแสดงสิ่งปลูกสร้างภายในบริเวณโรงงาน
(วิศวกรลงนามรับรองเอกสาร)
- สถานที่ตั้งโรงงานจะต้องเป็นไปตามกฎกระทรวง
- แบบแปลนแสดงขนาดของ BOILER (กรณีที่มี BOILER)
- เอกสารอื่น ๆ ตามที่เจ้าหน้าที่กำหนด

การนำเข้าและส่งออก

ผู้ประกอบการจะต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ และประกาศที่กรมศุลกากรและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการนำเข้าและส่งออกกำหนดไว้อย่างครบถ้วน โดยมีคำแนะนำการจัดเตรียมเอกสารและปฏิบัติตามขั้นตอนในการนำเข้าและส่งออกสินค้า ดังนี้



บัตรประจำตัวผู้ส่งออก - นำเข้าสินค้า

บัตรประจำตัวผู้ส่งออก - นำเข้าสินค้าจะทำให้ผู้ประกอบการสะดวกในการติดต่อกับกรมการค้าต่างประเทศ รวมทั้งการขอหนังสือรับรองและใบอนุญาตในการส่งออก-นำเข้าสินค้า เป็นต้น โดยกรมการค้าต่างประเทศจะออกบัตรประจำตัวในนามของนิติบุคคลให้ผู้มีอำนาจกระทำการแทนนิติบุคคลตามที่ได้จดทะเบียนการเป็นนิติบุคคลเป็นผู้ถือบัตรประจำตัวผู้ส่งออก - นำเข้าสินค้า

เอกสารที่ใช้ขอมีบัตรประจำตัวผู้ส่งออก - นำเข้าสินค้า

- 1) คำร้องขอมีบัตรประจำตัวผู้ส่งออก - นำเข้า (แบบ บก.1 สำหรับสินค้าทั่วไป และแบบ บก.2 สำหรับสินค้าสิ่งทอ)
- 2) สำเนาใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม (ภ.พ.20 หรือ ภ.พ.01 หรือภ.พ.09)
- 3) สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน ติดต่อ: สำนักบริการการค้าต่างประเทศ โทรศัพท์ 02 547 4837, 02 547 483 Call Center 1385 Website: www.dft.go.th

บัตรผ่านศุลกากร (Smart Card)

เป็นบัตรที่ผู้ประกอบการนำเข้าและส่งออกจะต้องมีไว้เปรียบเสมือนบัตรประชาชน โดยบัตรนี้จะบันทึกข้อมูลพื้นฐานของผู้ถือบัตร เพื่ออำนวยความสะดวกในการตรวจสอบรายละเอียดต่าง ๆ ซึ่งบัตร Smart Card มีทั้งหมด 7 แบบ ดังนี้

ประเภทบัตร	เงื่อนไขบัตร	เอกสารที่ใช้ในการยื่นคำร้อง
1.บัตรทอง	เจ้าของหรือผู้จัดการบัตรกิจการที่ได้รับการคัดเลือกจากกรมศุลกากรให้เป็นผู้ประกอบการระดับบัตรทอง	กศก. 1 ก.
2.บัตรสีเหลือง	เจ้าของหรือผู้จัดการบริษัท ห้างร้านฯ ที่นำเข้าและส่งออก	กศก. 1 ข.
3.บัตรสีเขียว	ผู้ที่ได้รับมอบอำนาจจากเจ้าของ หรือผู้จัดการบริษัท ห้างร้านฯ	กศก. 1 ค.
4.บัตรสีเงิน	ผู้ประกอบการที่เป็นนิติบุคคลซึ่งได้รับคัดเลือกให้เป็นตัวแทนออกของรับอนุญาต	กศก. 1 ง.
5.บัตรสีชมพู	บุคคลที่ทำหน้าที่ฝ่ายพิธีการศุลกากร เช่น บริษัท Shipping	กศก. 1 จ.
6.บัตรสีฟ้า	บุคคลที่มีความชำนาญด้านการส่งออกและนำเข้า มีประสบการณ์เป็น Shipping อย่างน้อย 5 ปี และผ่านการรับรองจากกรมศุลกากร	กศก. 1 ฉ.
7.บัตรสีส้ม	ผู้ช่วยปฏิบัติพิธีการศุลกากรของผู้นำบัตรเจ้าของ หรือ ผู้จัดการระดับบัตรทอง บัตรผู้รับมอบอำนาจ บัตรตัวแทนออกของรับอนุญาต บัตรผ่านพิธีการศุลกากร หรือบัตรผู้ชำนาญการศุลกากร	กศก. 1 ช

สถานที่ทำบัตร: บริษัท อินเทอร์เน็ตลิงค์ คอมมิวนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) ณ ฝ่ายทะเบียนผู้ส่งออกและนำเข้า กรมศุลกากร หรือทำทางไปรษณีย์ โดยยื่นคำร้องพร้อมเอกสารประกอบผ่านสำนักงานศุลกากรภูมิภาคหรือด่านศุลกากร

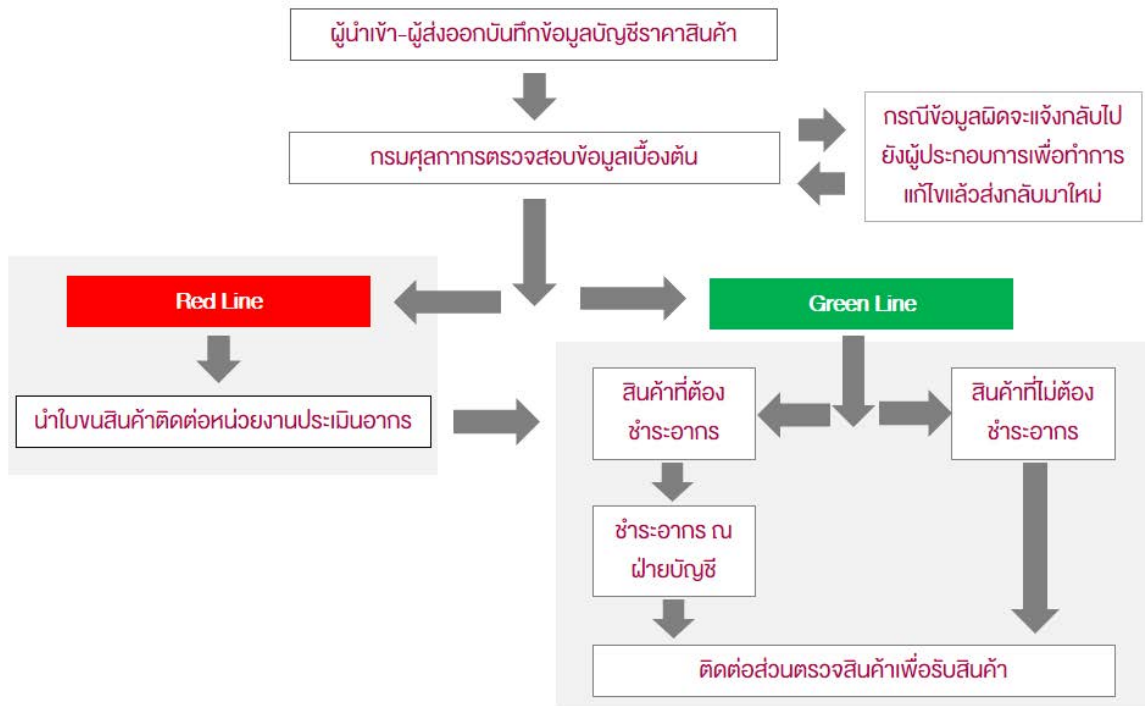
ติดต่อ: กรมศุลกากร โทรศัพท์ 02 249 0431-40 Call Center 1164 Website www.customs.go.th

การผ่านพิธีการศุลกากร

เอกสารที่ใช้ในการขนส่งสินค้า

- ประเภทใบอนุญาตนำเข้า** เป็นเอกสารที่กรมศุลกากรกำหนดให้ผู้นำเข้าต้องยื่นต่อกรมศุลกากร โดยแบ่งออกเป็น 9 ประเภท ตามลักษณะการนำเข้า ดังนี้
 - แบบ กศก. 99/1** ใบอนุญาตนำเข้าพร้อมแบบแสดงรายการภาษีสรรพสามิตและภาษีมูลค่าเพิ่ม ใช้สำหรับการนำเข้าสินค้าทั่วไปทุกประเภทที่กรมศุลกากรมิได้กำหนดให้ใช้ใบอนุญาตประเภทอื่น
 - แบบ กศก. 102** ใบอนุญาตนำเข้าพิเศษพร้อมแบบแสดงรายการภาษีสรรพสามิตและภาษีมูลค่าเพิ่ม ใช้สำหรับการนำเข้าสินค้าทางอากาศยานหรือพิธีการอื่นที่กรมศุลกากรกำหนดสำหรับของที่นำเข้าในลักษณะเฉพาะ เช่น การนำเข้าสัตว์เลี้ยงมีชีวิต
 - แบบ กศก. 103** คำร้องขอผ่อนผันรับของ/ส่งของออกไปก่อน ใช้สำหรับการนำเข้าหรือส่งออกสินค้าก่อนปฏิบัติพิธีการครบถ้วนตามที่กรมศุลกากรกำหนด
 - แบบ A.T.A. Carnet** ใบอนุญาตสำหรับนำของเข้าหรือส่งของออกชั่วคราว ใช้สำหรับการนำเข้าหรือส่งออกสินค้าชั่วคราวประเภทต่าง ๆ ตามที่ระบุในอนุสัญญา
 - แบบ JDA (Joint Development Area)** ใบอนุญาตสำหรับพื้นที่พัฒนาร่วมไทย- มาเลเซีย ใช้สำหรับการนำเข้าสินค้าในเขตพื้นที่พัฒนาร่วมไทย-มาเลเซีย
 - แบบใบแบบ 9** ใบอนุญาตถ่ายลำ ใช้สำหรับพิธีการสินค้าถ่ายลำ
 - แบบที่ 448** ใบอนุญาตผ่านแดน ใช้สำหรับพิธีการสินค้าผ่านแดน
 - ใบอนุญาตพิเศษสำหรับรถยนต์และจักรยานยนต์นำเข้า หรือส่งออกชั่วคราว** ใช้สำหรับการนำรถยนต์และจักรยานยนต์เข้ามาในประเทศ หรือส่งออกชั่วคราว
 - ใบอนุญาตพิเศษสำหรับเรือสำราญและกีฬาที่นำเข้าหรือส่งออกชั่วคราว** ใช้สำหรับการนำเรือสำราญและกีฬาเข้ามาในประเทศหรือส่งออกชั่วคราว
- ประเภทใบอนุญาตส่งออก** เป็นเอกสารที่กรมศุลกากรกำหนดให้ผู้ส่งออกต้องยื่นต่อกรมศุลกากร แบ่งออกเป็น 4 ประเภท ตามลักษณะการส่งออก ดังนี้
 - แบบ กศก.101/1** ใบอนุญาตส่งออก ใช้สำหรับการส่งออกในกรณี ดังต่อไปนี้
 - การส่งออกสินค้าทั่วไป
 - การส่งออกสินค้าที่ขอชดเชยค่าภาษีอากร
 - การส่งออกของส่วนบุคคลและเอกสิทธิ์
 - การส่งออกสินค้าที่ขอคืนอากรตามมาตร 19 ทวิ
 - การส่งออกสินค้าประเภทส่งเสริมการลงทุน (BOI)
 - การส่งออกสินค้าที่ต้องการใบสุทธินำกลับ
 - การส่งออกสินค้าจากคลังสินค้าทัณฑ์บน
 - การส่งสินค้ากลับออกไป (RE-EXPORT)
 - แบบ กศก.103** คำร้องขอผ่อนผันรับของ/ส่งของออกไปก่อน ใช้สำหรับการขอส่งสินค้าออกไปก่อนปฏิบัติพิธีการ ใบอนุญาตส่งออกในลักษณะที่กรมศุลกากรกำหนดไว้ ในประมวลระเบียบปฏิบัติศุลกากร พ.ศ. 2544
 - แบบ A.T.A. Carnet** ใบอนุญาตสำหรับนำของเข้าหรือส่งของออกชั่วคราว ใช้สำหรับพิธีการส่งออกชั่วคราวในลักษณะที่กำหนดในอนุสัญญา
 - ใบอนุญาตพิเศษสำหรับรถยนต์ และจักรยานยนต์นำเข้า หรือส่งออกชั่วคราว** ใช้สำหรับการส่งออกรถยนต์ และจักรยานยนต์ชั่วคราว

ขั้นตอนการปฏิบัติพิธีการนำเข้าและส่งออกสินค้า



- 1) ผู้นำเข้า-ผู้ส่งออกบันทึกข้อมูลบัญชีราคาสินค้า (Invoice) ทุกรายการเข้าสู่เครื่องคอมพิวเตอร์ หรือผ่านเคาน์เตอร์บริการ และให้ส่งเฉพาะข้อมูลใบขนสินค้ามายังเครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร
- 2) กรมศุลกากรตรวจสอบข้อมูลเบื้องต้นในใบขนสินค้าที่ส่งเข้ามา ถ้าพบว่าข้อมูลใบขนสินค้าไม่ถูกต้อง จะมีการแจ้งกลับไปยังผู้ประกอบการเพื่อให้แก้ไขให้ถูกต้อง
- 3) กรมศุลกากรออกเลขที่ใบขนสินค้าขาเข้า/ขาออก พร้อมจัดกลุ่มใบขนสินค้าขาเข้าในขั้นตอนการตรวจสอบพิธีการเป็น 2 ประเภท แล้วแจ้งกลับไปยังผู้นำเข้าหรือตัวแทนเพื่อจัดพิมพ์ใบขนสินค้า
 - ใบขนสินค้าขาเข้าประเภทที่ไม่ต้องตรวจสอบพิธีการ (Green Line) ผู้นำเข้าหรือตัวแทนสามารถนำใบขนสินค้าขาเข้าไปชำระค่าภาษีอากร และรับการตรวจปล่อยสินค้าได้
 - ใบขนสินค้าขาเข้าประเภทที่ต้องตรวจสอบพิธีการ (Red Line) สำหรับใบขนสินค้าประเภทนี้ ผู้นำเข้าหรือตัวแทนต้องนำใบขนสินค้าไปติดต่อกับหน่วยงานประเมินอากาศของท่าที่นำของเข้า หรือส่งออก
- 4) ผู้ประกอบการต้องจัดเก็บข้อมูลบัญชีราคาสินค้าในรูปของสื่อคอมพิวเตอร์เป็นเวลาไม่น้อยกว่า 6 เดือน เพื่อใช้ในการตรวจสอบใบขนสินค้าหลังการตรวจปล่อย และจัดพิมพ์เป็นรายงานเมื่อกรมศุลกากรร้อง

พิธีการทางอิเล็กทรอนิกส์

กรมศุลกากรได้ปรับปรุงพิธีการศุลกากรผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-Customs) เพื่อลดเวลา ค่าใช้จ่าย และเพิ่มความสะดวกแก่ผู้ประกอบการ โดยผู้ประกอบการจะต้องลงทะเบียนที่ฝ่ายทะเบียน และสิทธิพิเศษ กลุ่มงานมาตรฐานพิธีการ และราคา หรือฝ่ายบริหารงานทั่วไป สำนักงานศุลกากร ซึ่งผู้ที่ได้รับการอนุมัติสามารถดำเนินการในเรื่องสิทธิประโยชน์ทาง ภาษีอากร รวมถึงการชดเชยค่าภาษีอากรได้ทุกขั้นตอนโดยไม่ต้องใช้บัตรผ่านพิธีการใด ๆ

ติดต่อ กรมศุลกากร โทรศัพท 02 249 0431-40 Call Center 1164 Website: www.customs.go.th

วิธีการชำระเงินระหว่างประเทศ

- 1) **ชำระล่วงหน้าด้วยเงินสด (Advanced Cash Payment)** คือ การที่ผู้ซื้อชำระค่าสินค้าแก่ผู้ขายด้วยเงินสดก่อนการส่งมอบสินค้า
- 2) **การเปิดบัญชี (Open Account)** คือ การชำระโดยเปิดบัญชีขายเชื่อ โดยผู้ซื้อและผู้ขายตกลงซื้อขายสินค้ากันโดยตรง แต่ผู้ขายจะส่งสินค้าไปให้ผู้ซื้อก่อน เมื่อผู้ซื้อได้รับสินค้าแล้วจึงไปติดต่อธนาคารเพื่อโอนเงินค่าสินค้าตามระยะเวลาที่กำหนด
- 3) **ตั๋วสินค้าส่งออกเพื่อชำระเงิน (Bill of Collection)** คือ การชำระเงินโดยเรียกเก็บเงินผ่านธนาคาร แบ่งได้ดังนี้
 - **D/P (Document Against Payment)** คือ การที่ผู้ขายส่งเอกสารการเก็บเงินไปยังผู้ซื้อ โดยผ่านธนาคารที่เป็นตัวแทนของทั้ง 2 ฝ่าย ก่อนที่จะส่งมอบสินค้า
 - **D/A (Document Against Acceptance)** คือ การที่ผู้ขายส่งเอกสารการเก็บเงินไปยังผู้ซื้อ โดยผ่านธนาคารที่เป็นตัวแทนของทั้ง 2 ฝ่าย เพื่อนำสินค้าไป แล้วจะจ่ายเงินตามวันที่ตกลง ซึ่งเรียกได้อีกอย่างว่า เป็นการจ่ายแบบ Credit
- 4) **เลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit (L/C))** เป็นการชำระค่าสินค้าผ่านธนาคารซึ่งได้รับความนิยมมากที่สุด เนื่องจากเป็นวิธีที่มีหลักประกันว่าผู้ขายจะได้รับเงินค่าสินค้าเมื่อได้มอบสินค้าลงเรือ และผู้ซื้อจะได้รับสินค้าเมื่อจ่ายเงินแล้ว โดยผู้ซื้อสามารถติดต่อขอเปิด L/C กับธนาคารได้ ซึ่งเมื่อธนาคารเปิด L/C ไปแล้ว ธนาคารจะมีการผูกพันที่จะต้องชำระค่าสินค้าแก่ธนาคารของผู้ขายเมื่อได้รับเอกสารถูกต้อง และครบถ้วนตามเงื่อนไขของ L/C

อย่างไรก็ตาม ในการนำเข้าและส่งออกผู้ประกอบการจำเป็นที่จะต้องศึกษาศึกษาสภาพของตลาด และศึกษาถึงความเป็นไปได้และช่องทางในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จอย่างรอบคอบ รวมถึงสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ ในการนำเข้าและส่งออกสินค้า เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อกิจการ

ภาษี

การเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด ห้างหุ้นส่วนสามัญจดทะเบียน และบริษัทจดทะเบียนนั้น นอกจากจะต้องทำงบการเงินส่งกรมพัฒนาธุรกิจการค้าแล้ว ยังมีหน้าที่ต้องชำระภาษีเงินได้นิติบุคคล โดยจะต้องนำส่งภาษีเงินได้ให้กรมสรรพากร ตามแบบฟอร์ม กงด. 50 ภายใน 150 วัน นับตั้งแต่รอบระยะเวลาบัญชีสิ้นสุด และในกรณีที่กิจการมีรายได้มากกว่า 1.8 ล้านบาทควรจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม (Value Added Tax: VAT) ทั้งนี้สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ www.rd.go.th/publish/681.0.html

ตามประมวลรัษฎากร ให้อำนาจกรมสรรพากรจัดเก็บภาษี 5 ประเภทใหญ่ ๆ ได้แก่ ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ภาษีเงินได้นิติบุคคล ภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีธุรกิจเฉพาะ และอากรแสตมป์ ภาษีอากรแต่ละประเภทมีลักษณะและวิธีการจัดเก็บที่แตกต่างกัน ดังนี้

ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา คือ ภาษีที่จัดเก็บจากบุคคลทั่วไป หรือจากหน่วยภาษีที่มีลักษณะพิเศษ ตามที่กฎหมายกำหนดและมีรายได้เกิดขึ้นตามเกณฑ์ที่กำหนด ธุรกิจที่ไม่ได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลหรือกลุ่มคณะบุคคล ต้องเสียภาษีประเภทนี้ โดยปกติจัดเก็บเป็นรายปี รายได้ที่เกิดขึ้นในปีใด ๆ ผู้มีรายได้มีหน้าที่ต้องนำไปแสดงรายการตนเองตามแบบแสดงรายการภาษีที่กำหนดภายในเดือนมกราคมถึงมีนาคมของปีถัดไป สำหรับผู้มีเงินได้บางกรณี กฎหมายยังกำหนดให้ยื่นแบบฯ เสียภาษีตอนครึ่งปี สำหรับรายได้ ที่เกิดขึ้นจริงในช่วงครึ่งปีแรก เพื่อบรรเทาภาระภาษีที่ต้องชำระและเงินได้บางกรณี กฎหมายกำหนดให้ ผู้จ่ายทำหน้าที่หักภาษี ณ ที่จ่ายจากเงินได้ที่จ่ายบางส่วน เพื่อให้มีการทยอยชำระภาษีขณะที่มีเงินได้เกิดขึ้นอีกด้วย

ผู้มีหน้าที่เสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

ผู้ที่มีเงินได้เกิดขึ้นระหว่างปีที่ผ่านมาโดยมีสถานะ หนึ่งอย่างใด ดังนี้

- 1) บุคคลธรรมดา
- 2) ห้างหุ้นส่วนสามัญหรือคณะบุคคลที่มีใช้นิติบุคคล
- 3) ผู้ถึงแก่ความตายระหว่างปีภาษี
- 4) กองมรดกที่ยังไม่ได้แบ่ง

อัตราภาษีสำหรับปี 2560 เป็นต้นไป

บัญชีอัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาที่มีการปรับปรุงใหม่	
เงินได้สุทธิ	อัตราภาษี (ร้อยละ)
1-300,000*	5
300,001-500,000	10
500,001-750,000	15
750,001-1,000,000	20
1,000,001-2,000,000	25
2,000,001-5,000,000	30
5,000,001 ขึ้นไป	35

* ทั้งนี้การยกเว้นภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาสำหรับเงินได้สุทธิ 150,000 บาทแรก ยังคงสามารถใช้ต่อไปตามพระราชกฤษฎีกาออกตามความในประมวลรัษฎากรว่าด้วยการยกเว้นรัษฎากร (ฉบับที่ 470) พ.ศ. 2551

การยื่นแบบแสดงรายการเสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

แบบแสดงรายการที่ต้องยื่น	กำหนดเวลายื่น แบบฯ	ช่องทางยื่นแบบฯ			
		สนง. สรรพากร	www.rd.go.th	ธนาคาร พาณิชย์ ไทย ท้องที่	ไปรษณีย์
ภ.ง.ด.94 ภาษีเงินได้บุคคล ธรรมดา ครึ่งปี	ก.ค. - ก.ย. ของปีนั้น	✓			
ภ.ง.ด.90 ภาษีเงินได้บุคคล ธรรมดา ประจำปีภาษี	ม.ค. - มี.ค. ของปีถัดไป	✓	✓	✓	✓
ภ.ง.ด.91 ภาษีเงินได้บุคคล ธรรมดา ประจำปีภาษี	ม.ค. - มี.ค. ของปีถัดไป	✓	✓	✓	✓

ที่มา: ข่าวกรมสรรพากร เลงที่ข่าว ปชส. ๑๕/๒๕๕๙ วันที่ 20 เมษายน 2559 และ พระราชกฤษฎีกาออกตามความในประมวลรัษฎากรว่าด้วยการยกเว้นรัษฎากร (ฉบับที่ 470) พ.ศ. 2551

ภาษีเงินได้นิติบุคคล

ภาษีเงินได้นิติบุคคล เป็นภาษีอากรประเภทหนึ่งที่บัญญัติไว้ในประมวลรัษฎากร จัดเก็บจากเงินได้ของบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคล ที่จัดทะเบียนตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ และหมายความรวมถึงนิติบุคคลอื่น ๆ ที่ไม่ได้จัดทะเบียนตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์

ผู้มีหน้าที่เสียภาษีเงินได้นิติบุคคล

- 1) บริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลที่ตั้งขึ้นตามกฎหมายไทย ได้แก่
 - ก. บริษัท จำกัด
 - ข. บริษัทมหาชน จำกัด
 - ค. ห้างหุ้นส่วนจำกัด
 - ง. ห้างหุ้นส่วนสามัญจดทะเบียน

- 2) บริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลที่ตั้งขึ้นตามกฎหมายต่างประเทศ ซึ่งมีหน้าที่เสียภาษีเงินได้นิติบุคคลในประเทศไทย ก็ต่อเมื่อเข้าเงื่อนไขข้อใดข้อหนึ่ง ดังต่อไปนี้
 - ก. บริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลต่างประเศนั้น เข้ามากระทำการในประเทศไทย (มาตรา 66 วรรคแรก แห่งประมวลรัษฎากร)
 - ข. บริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลต่างประเศนั้น กระทำการในที่อื่น ๆ รวมทั้งในประเทศไทย (มาตรา 66 วรรคสอง แห่งประมวลรัษฎากร)
 - ค. บริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลต่างประเศนั้น กระทำการอื่น ๆ รวมทั้งในประเทศไทยและกิจการที่กระทำนั้น เป็นกิจการขนส่งระหว่างประเศ (มาตรา 67 แห่งประมวลรัษฎากร)
 - ง. บริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลต่างประเศนั้น มิได้ประกอบกิจการในประเทศไทย แต่ได้รับเงินได้พึงประเมินตาม มาตรา 40 (2) (3) (4) (5) หรือ (6) ที่จ่ายจากหรือในประเทศไทย (มาตรา 70)
 - จ. บริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลต่างประเศที่เสียภาษีเงินได้นิติบุคคลในประเทศไทย ตามมาตรา 76 วรรคสอง และมาตรา 76 ทวิ แห่งประมวลรัษฎากร ได้จำหน่ายเงินกำไรหรือเงินประเศอื่นที่กั้นไว้จากกำไร หรือถือได้ว่าเป็นเงินกำไรออกไปจากประเทศไทย (มาตรา 70 ทวิ แห่งประมวลรัษฎากร)
 - ฉ. บริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลต่างประเศนั้น มิได้เข้ามาทำกิจการในประเทศไทยโดยตรง หากแต่มีลูกจ้างหรือผู้ทำการแทนหรือผู้ทำการติดต่อ ในการประกอบกิจการในประเทศไทย ซึ่งเป็นเหตุให้ได้รับเงินได้หรือผลกำไรในประเทศไทย (มาตรา 76 ทวิ)

กล่าวคือ บริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลต่างประเศนั้นจะเสียภาษีไทยต่อเมื่อมีแหล่งเงินได้มาจากประเทศไทย โดยไม่คำนึงถึงว่าจะเปิดกิจการในประเทศไทยหรือไม่

3) กิจการซึ่งดำเนินการเป็นทางค้า หรือหากำไร โดย

- ก. รัฐบาลต่างประเศ
- ข. นิติบุคคลอื่นที่ตั้งขึ้นตามกฎหมายของต่างประเศ
- ค. องค์การของรัฐบาลต่างประเศ

- 4) **กิจการร่วมค้า (Joint Venture)** ได้แก่ กิจการที่ดำเนินการร่วมกันในทางค้าหรือหากำไร ระหว่างบุคคลดังต่อไปนี้ คือ
- บริษัทกับบริษัท
 - บริษัทกับห้างหุ้นส่วนนิติบุคคล
 - ห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลกับห้างหุ้นส่วนนิติบุคคล
 - บริษัทและหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลกับบุคคลธรรมดา
 - บริษัทและหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลกับคณะบุคคลที่มีใช้นิติบุคคล
 - บริษัทและหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลกับห้างหุ้นส่วนสามัญ
 - บริษัทและหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลกับนิติบุคคลอื่น
- 5) **มูลนิธิหรือสมาคมที่ประกอบกิจการซึ่งมีรายได้** แต่ไม่รวมถึงมูลนิธิหรือสมาคมที่รัฐมนตรีประกาศกำหนดให้เป็นองค์การหรือสถานสาธารณกุศล
- 6) **นิติบุคคลที่อธิบดีกำหนดโดยอนุมัติรัฐมนตรีและประกาศในราชกิจจานุเบกษา** ให้เป็นบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลตามประมวลรัษฎากร

ฐานภาษีในการคำนวณภาษีเงินได้นิติบุคคล

ภาษีเงินได้นิติบุคคล คำนวณจากเงินได้ที่ใช้เป็นหลักฐานในการคำนวณภาษีคูณด้วยอัตราภาษีที่กำหนด ดังนั้น เงินได้ที่ต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลหรือฐานภาษีเงินได้นิติบุคคลนั้น โดยทั่วไปได้แก่กำไรสุทธิที่คำนวณตามเงื่อนไขที่กำหนด แต่เพื่อความเป็นธรรมและอุดช่องว่างในการจัดเก็บภาษีเงินได้ จึงได้มีการบัญญัติจัดเก็บภาษีเงินได้ นิติบุคคล จากเงินได้หรือฐานภาษีที่แตกต่างกัน ดังนี้

- 1) กำไรสุทธิ
- 2) ยอดรายได้ก่อนหักรายจ่าย
- 3) เงินได้ที่จ่ายจากหรือในประเทศไทย
- 4) การจำหน่ายเงินกำไรออกไปจากประเทศไทย

ทั้งนี้ การคำนวณจะคิดแบบขั้นบันได คล้ายกับการคำนวณภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

ในรอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2558 เป็นต้นไป ให้คำนวณภาษีในอัตรา ดังนี้

กำไรสุทธิ	อัตราภาษี (ร้อยละ)
ไม่เกิน 300,000	ยกเว้น
เกิน 300,000 แต่ไม่เกิน 3,000,000 บาท	15
เกิน 3,000,000 บาทขึ้นไป	20

การยื่นแบบแสดงรายการเสียภาษีนิติบุคคล

- 1 ห้างหุ้นส่วนจำกัด
- 2 บริษัท
- 3 ห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลตามกฎหมายไทย
- 4 กิจกรรมร่วมค้า
- 5 บริษัทที่ตั้งขึ้นตามกฎหมายต่างประเทศที่ประกอบกิจการในประเทศไทย
- 6 นิติบุคคลอื่นที่ตั้งขึ้นตามกฎหมายต่างประเทศ
- 7 กิจการของรัฐบาลต่างประเทศ
- 8 องค์กรของรัฐบาลต่างประเทศ
- 9 บริษัทที่ตั้งขึ้นตามกฎหมายต่างประเทศที่ประกอบการขนส่งผ่านประเทศต่าง ๆ รวมทั้งประเทศไทย
- 10 มูลนิธิหรือสมาคมที่เป็นนิติบุคคลซึ่งมีรายได้

ผู้มีหน้าที่ยื่นแบบฯ	แบบแสดงรายการที่ต้องยื่น	กำหนดเวลายื่นแบบฯ	ช่องทางยื่นแบบฯ			
			สง.สรรพากร	www.rd.go.th	ธนาคารพาณิชย์ไทย ที่อยู่ที่	ไปรษณีย์
1 2 3 4 5 6 7 8	ภ.ง.ด.51 ภาษีเงินได้นิติบุคคล ครึ่งรอบ ระยะเวลาบัญชีแรก	ภายใน 2 เดือน นับ แต่วันสิ้นงวด 6 เดือนแรกของรอบ ระยะเวลาบัญชี	✓	✓	✓	
1 2 3 4 5 6 7 8	ภ.ง.ด.50 ภาษีเงินได้นิติบุคคล สำหรับรอบ ระยะเวลาบัญชี	ภายใน 150 วัน นับ แต่วันสิ้นรอบ ระยะเวลาบัญชี	✓	✓	✓	
9	ภ.ง.ด.52 ภาษีเงินได้สำหรับ รอบระยะเวลาบัญชี	ภายใน 150 วัน นับ แต่วันสิ้นรอบ ระยะเวลาบัญชี	✓	✓	✓	
10	ภ.ง.ด.55 ภาษีเงินได้นิติบุคคล สำหรับรอบ ระยะเวลาบัญชี	ภายใน 150 วัน นับ แต่วันสิ้นรอบ ระยะเวลาบัญชี	✓	✓	✓	

ที่มา: <http://www.rd.go.th/publish/841.0.html>

ภาษีมูลค่าเพิ่ม

ภาษีมูลค่าเพิ่มเป็นภาษีที่เก็บจากผู้ขายสินค้าในประเทศ การให้บริการในประเทศ และการนำเข้าสินค้า ผู้ประกอบการที่ขายสินค้าหรือให้บริการในทางธุรกิจหรือวิชาชีพเป็นปกติธุระ ไม่ว่าจะประกอบกิจการในรูปของบุคคลธรรมดา คณะบุคคล หรือ ห้างหุ้นส่วนสามัญที่มีใช้นิติบุคคล หรือนิติบุคคลใด ๆ หากมีรายรับจากการขายสินค้าหรือให้บริการเกินกว่า 1.8 ล้านบาทต่อปี มีหน้าที่ต้องยื่นคำขอจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มเพื่อเป็นผู้ประกอบการจดทะเบียน โดยคำนวณภาษีที่ต้องเสียจากภาษีขายหักด้วยภาษีซื้อในแต่ละเดือนภาษี ถ้าผลลัพธ์เป็นบวกให้นำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มกับกรมสรรพากร แต่ถ้าได้ผลลัพธ์เป็นลบสามารถนำไปขอคืนภาษีได้จากกรมสรรพากร ทั้งนี้หลักฐานการซื้อจะต้องเป็นใบกำกับภาษีเต็มรูปแบบเท่านั้น และต้องพิจารณาภาษีซื้อต้องห้ามประกอบด้วย ซึ่งภาษีซื้อต้องห้ามมีลักษณะคือ

- 1) ไม่มีใบกำกับภาษี ใบกำกับภาษีสูญหาย ไม่อาจแสดงใบกำกับภาษีได้ว่าการชำระภาษีซื้อ หรือ มีแต่ไม่ถูกต้อง
- 2) ใบกำกับภาษีอย่างย่อ
- 3) ภาษีซื้อที่ไม่เกี่ยวข้องกับการประกอบกิจการของผู้ประกอบการ
- 4) ภาษีซื้อที่เกิดจากคำรับรองหรือรายจ่ายทำนองเดียวกัน
- 5) ภาษีซื้อที่ออกโดยผู้ไม่มีสิทธิในการออกใบกำกับภาษี
- 6) และอื่น ๆ ตามประกาศอธิบดีกรมสรรพากรเกี่ยวกับภาษีมูลค่าเพิ่ม (ฉบับที่ 42)

การยื่นแบบแสดงรายการเสียภาษีมูลค่าเพิ่ม

- | | | |
|--|------------------------------------|-----------------------------------|
| 1 ผู้ประกอบการจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม | 2 ผู้ส่งเงินทั่วไป | 4 ผู้ขายทอดตลาด |
| | 3 ผู้รับโอนสิทธิในสินค้าหรือบริการ | 5 ส่วนราชการขายทรัพย์สินที่ถูกยึด |

ผู้มีหน้าที่ยื่นแบบฯ	แบบแสดงรายการที่ต้องยื่น	กำหนดเวลายื่นแบบฯ	ช่องทางยื่นแบบฯ			
			สง.สรรพากร	www.rd.go.th	ธนาคารพาณิชย์ไทยท้องที่	ไปรษณีย์
1	ภ.พ.30 (แบบแสดงรายการภาษีมูลค่าเพิ่ม)	ตั้งแต่วันที่ 1-15 ของเดือนถัดไป ทุกเดือน ไม่ว่าจะมียารับหรือไม่	✓	✓		
2 3 4 5	ภ.พ.36 (แบบแสดงรายการภาษีมูลค่าเพิ่ม)	กรณี 2 ตั้งแต่ วันที่ 1-7 ของ เดือนถัดไปจากเดือนที่จ่ายเงิน กรณี 3 ให้ยื่นภายใน 30 วันนับแต่วันรับโอนสิทธิ กรณี 4 หรือ 5 ให้ยื่นแบบตั้งแต่วันที่ 1-7 ของเดือนถัดไปจากเดือนที่ขาย	✓	✓		

ภาษีธุรกิจเฉพาะ

ภาษีธุรกิจเฉพาะเป็นภาษีตามประมวลรัษฎากรประเภทหนึ่งซึ่งจัดเก็บจากผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจเฉพาะอย่าง ตามแบบแสดงรายการภาษีธุรกิจเฉพาะ คือแบบ ภ.ร.40 ผู้ประกอบกิจการที่มีหน้าที่เสียภาษีธุรกิจเฉพาะ มีหน้าที่จัดทำรายงานแสดงรายรับก่อนหักรายจ่ายที่ต้องเสียภาษี และรายรับที่ไม่ต้องรวมคำนวณเพื่อเสียภาษี โดยจะต้องเสียภาษีธุรกิจเฉพาะทุกเดือน

ผู้มีหน้าที่เสียภาษีธุรกิจเฉพาะ

- 1) การธนาคาร
- 2) การประกอบธุรกิจเงินทุน ธุรกิจหลักทรัพย์ ธุรกิจเครดิตฟองซิเออร์
- 3) การรับประกันชีวิต
- 4) การรับจำนำ
- 5) การประกอบกิจการโดยปกติยิ่งธนาคารพาณิชย์ เช่น การให้กู้ยืมเงินค้ำประกัน แลกเปลี่ยนเงินตรา ออก ซื้อ หรือขายตั๋วเงิน หรือรับส่งเงินไปต่างประเทศด้วยวิธีต่าง ๆ
- 6) การขายอสังหาริมทรัพย์เป็นทางค้าหรือหากำไร ไม่ว่าจะอสังหาริมทรัพย์นั้นจะได้มาโดยวิธีใดก็ตาม

อัตราภาษีธุรกิจเฉพาะ

กิจการ	ฐานภาษี	อัตราภาษี ร้อยละ
กิจการธนาคาร ธุรกิจเงินทุน ธุรกิจหลักทรัพย์ ธุรกิจเครดิตฟองซิเออร์ และ การประกอบกิจการยิ่ง ธนาคารพาณิชย์	- ดอกเบี้ย ส่วนลด ค่าธรรมเนียม ค่าบริการ หรือกำไรก่อนหัก รายจ่ายใด ๆ จากการซื้อหรือขายตั๋วเงินหรือ ตราสารแสดงสิทธิ ในหนี้ใด ๆ - กำไรก่อนหักรายจ่ายใด ๆ จากการแลกเปลี่ยนหรือซื้อขาย เงินตรา การออกตั๋วเงินหรือการส่งเงินไปต่างประเทศ	3.0
กิจการรับประกันชีวิต	ดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียม ค่าบริการ	2.5
กิจการโรงรับจำนำ	- ดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียม - เงิน ทรัพย์สิน ค่าตอบแทน หรือ ประโยชน์ใด ๆ อันมีมูลค่าที่ได้รับ หรือพึงได้จากการขายของที่จำนำหลุดเป็นสิทธิ	2.5
การค้าอสังหาริมทรัพย์	รายรับก่อนหักรายจ่ายใด ๆ	0.1
การขายหลักทรัพย์ในตลาด หลักทรัพย์	รายรับก่อนหักรายจ่ายใด ๆ	0.1 (ยกเว้น)
การซื้อและการขายคืนหลักทรัพย์ ที่ได้รับอนุญาตจาก คณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์ และ ตลาดหลักทรัพย์	กำไรก่อนหักรายจ่ายใด ๆ จากการขายคืนหลักทรัพย์ แต่ไม่รวมถึง ดอกเบี้ย เงินปันผล หรือประโยชน์ใด ๆ ที่ได้จากหลักทรัพย์	3.0
ธุรกิจแพ็คเกจอริง	ดอกเบี้ย ส่วนลด ค่าธรรมเนียม หรือค่าบริการ	3.0

หมายเหตุ: อัตราภาษีของการค้าอสังหาริมทรัพย์ให้ลดและคงจัดเก็บในอัตราร้อยละ 0.1 สำหรับการจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรมที่ได้กระทำภายในหนึ่งปี

วิธีการคำนวณภาษีธุรกิจเฉพาะ

นำรายรับที่มีได้หักรายจ่ายใด ๆ ที่ได้รับในเดือนภาษีมาคำนวณภาษีในอัตราร้อยละ ตามที่ประมวลรัษฎากรกำหนด ผลลัพธ์ที่คำนวณได้จะเป็นภาษีต้องชำระ และจะต้องเสียภาษีให้องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นเพิ่มอีกร้อยละ 10 ของอัตรากาซีที่จัดเก็บตามประมวลรัษฎากร

การยื่นแบบแสดงรายการเสียภาษีธุรกิจเฉพาะ

แบบแสดงรายการที่ต้องยื่น	กำหนดเวลายื่นแบบฯ	ช่องทางยื่นแบบฯ			
		สนง. สรรพากร	www.rd.go.th	ธนาคารพาณิชย์ไทย ท้องถิ่น	ไปรษณีย์
ภ.ร.40 (แบบแสดงรายการภาษีธุรกิจเฉพาะ)	ตั้งแต่วันที่ 1-15 ของเดือนถัดไป กรณีขายอสังหาริมทรัพย์เป็นการค้าหากำไร ให้เสียภาษีฯ ขณะที่จดทะเบียนสิทธิ และนิติกรรมที่กรมที่ดินโดยไม่ต้องยื่นแบบภ.ร.40 ที่กรมสรรพากรอีก	✓	✓		

อากรแสตมป์

อากรแสตมป์เป็นภาษีตามประมวลรัษฎากรประเภทหนึ่ง จัดเก็บจากการกระทำ 28 ลักษณะ ตามที่กำหนดไว้ใน บัญชีอัตราอากรแสตมป์ โดยที่ต้องซื้ออากรแสตมป์มาติดได้จากสำนักงานสรรพากรท้องที่ สาขา โดยตัวอากรจะมีลายน้ำ บอกรูปที่ผลิต จึงควรซื้อมาติดโดยทันทีที่มีการทำสัญญาต่าง ๆ

ผู้มีหน้าที่เสียอากรแสตมป์ เป็นผู้ที่กฎหมายกำหนดไว้ ตามบัญชีอากรแสตมป์ 28 ลักษณะแห่งตราสารสัญญา

การยื่นแบบแสดงรายการเสียอากรแสตมป์

ตารางสรุปแบบแสดงรายการ 28 ลักษณะแห่งตราสารสัญญา กรณีที่ต้องชำระเป็นตัวเงิน

ลำดับ	ลักษณะแห่งตราสาร	แบบแสดงรายการ
1	ลักษณะตราสาร 1 เช่าที่ดิน โรงเรือน สิ่งปลูกสร้างอย่างอื่นหรือแพ	อ.ส.4
2	ลักษณะตราสาร 2 โอนใบหุ้น ใบหุ้นกู้ พันธบัตร และใบรับรองหนี้ ซึ่งบริษัท สมาคม คณะบุคคลหรือองค์การใด ๆ เป็นผู้ออก	อ.ส.4
3	ลักษณะตราสาร 3 เช่าซื้อทรัพย์สิน	อ.ส.4 v
4	ลักษณะตราสาร 4 จ้างทำของ	อ.ส.4
5	ลักษณะตราสาร 5 กู้ยืมเงิน หรือการตกลงให้เบิกเงินเกินบัญชีจากธนาคาร	อ.ส.4 v
6	ลักษณะตราสาร 6 กรมธรรม์ประกันภัย	อ.ส.4 v
7	ลักษณะตราสาร 7 ใบมอบอำนาจ	อ.ส.4
8	ลักษณะตราสาร 8 ใบมอบฉันทะสำหรับให้ลงมติในที่ประชุมของบริษัท	อ.ส.4
9	ลักษณะตราสาร 9 (1) ตั๋วแลกเงินหรือตราสารทำนองเดียวกับที่ใช้อย่างตั๋วแลกเงิน (2) ตั๋วสัญญาใช้เงินหรือตราสารทำนองเดียวกับที่ใช้อย่างตั๋วสัญญาใช้เงิน	อ.ส.4 ก
10	ลักษณะตราสาร 10 บิลออฟเลดิง (Bill of Lading)	อ.ส.4
11	ลักษณะตราสาร 11 (1) ใบหุ้น หรือ ใบหุ้นกู้ หรือ ใบรับรองหนี้ของบริษัท สมาคม คณะบุคคล หรือองค์การใด ๆ (2) พันธบัตรของรัฐบาลใด ๆ ที่จ่ายในประเทศไทย	อ.ส.4 ก อ.ส.4
12	ลักษณะตราสาร 12 เช็ค หรือหนังสือคำสั่งใด ๆ ซึ่งใช้แทนเช็ค	อ.ส.4 ก
13	ลักษณะตราสาร 13 ใบรับฝากเงินประเภทประจำของธนาคาร โดยมีดอกเบีย	อ.ส.4 ก
14	ลักษณะตราสาร 14 เลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit)	อ.ส.4 v
15	ลักษณะตราสาร 15 เช็คสำหรับผู้เดินทาง	อ.ส.4 ก
16	ลักษณะตราสาร 16 ใบรับของ	อ.ส.4 v
17	ลักษณะตราสาร 17 คำประกัน	อ.ส.4 v
18	ลักษณะตราสาร 18 จำนำ	อ.ส.4
19	ลักษณะตราสาร 19 ใบรับของคลังสินค้า	อ.ส.4
20	ลักษณะตราสาร 20 คำสั่งให้ส่งมอบของ	อ.ส.4
21	ลักษณะตราสาร 21 ตัวแทน	อ.ส.4

ลำดับ	ลักษณะแห่งตราสาร	แบบแสดงรายการ
22	ลักษณะตราสาร 22 คำชี้ขาดของอนุญาโตตุลาการ	อ.ส.4
23	ลักษณะตราสาร 23 คู่ฉบับหรือคู่มือแห่งตราสาร	อ.ส.4 v
24	ลักษณะตราสาร 24 หนังสือบริคณห์สนธิของบริษัทจำกัดที่ส่งต่อนายทะเบียน	อ.ส.4
25	ลักษณะตราสาร 25 ข้อบังคับของบริษัทจำกัดที่ส่งต่อนายทะเบียน	อ.ส.4
26	ลักษณะตราสาร 26 ข้อบังคับใหม่หรือสำเนาหนังสือบริคณห์สนธิ หรือข้อบังคับของบริษัทจำกัดซึ่งเปลี่ยนแปลงใหม่ที่ส่งต่อนายทะเบียน	อ.ส.4
27	ลักษณะตราสาร 27 หนังสือสัญญาห้างหุ้นส่วน	อ.ส.4
28	ลักษณะตราสาร 28 (ก) ใบรับรางวัลสลากกินแบ่งของรัฐบาล (ข) ใบรับสำหรับการโอนหรือก่อตั้งสิทธิใด ๆ เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ ในเมื่อนิติกรรมที่เป็นเหตุให้ออกใบรับนั้นมีการจดทะเบียนตามกฎหมาย **ชำระอากรแสตมป์ ณ หน่วยงานที่จดทะเบียนโอนกรรมสิทธิ์ (ค) ใบรับสำหรับการขาย ฝาก ให้เช่าซื้อ หรือโอนกรรมสิทธิ์ ยานพาหนะ ทั้งนี้เฉพาะ ยานพาหนะ ซึ่งมีการจดทะเบียนตามกฎหมายว่าด้วยยานพาหนะนั้น ๆ	อ.ส.4 อ.ส.4 อ.ส.4 v

ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย

ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย เป็นภาษีที่ต้องจ่ายไปในทันทีตรงที่เรามีรายจ่าย ผู้ที่ต้องจ่ายคือผู้ที่ให้เงิน ซึ่งในทางกฎหมายได้กำหนดไว้ว่าเราสามารถยื่นจ่ายภาษีหัก ณ ที่จ่าย นี้ได้ภายในวันที่ 7 ของเดือนถัดไป นับตั้งแต่เรามีรายจ่ายก่อนนั้นเข้ามา พร้อมทั้งนำส่งภาษี แต่ถ้าหากว่าวันที่ 7 ของเดือนถัดไปนั้นเป็นวันหยุดราชการ เราก็สามารถเลื่อนวันที่เราต้องจ่ายภาษีหัก ณ ที่จ่ายออกไปได้จนถึงวันแรกที่เปิดทำการหลังจากวันที่ 7

ผู้ที่ต้องจ่ายภาษีหัก ณ ที่จ่าย

นั่นคือ บุคคลธรรมดา ห้างหุ้นส่วน บริษัท สมาคม หรือคณะบุคคล ที่เป็นผู้จ่ายเงินให้กับผู้อื่น แต่อย่างไรก็ตามทางกฎหมายได้กำหนดไว้ว่าผู้ที่มีรายได้ในแต่ละครั้งนั้นถ้าไม่ถึง 1,000 บาท ก็ไม่ต้องหัก ภาษี ณ ที่จ่าย และกำหนดให้มีกรณีที่ต้องเสียภาษีหัก ณ ที่จ่ายและผู้ที่ต้องเสียภาษีหัก ณ ที่จ่าย ดังนี้

1. เงินได้นั้นเป็นค่านายหน้า ค่าแห่งกุศลวิลาส คำสังสิทธิ์

ผู้ที่ต้องเสียภาษีหัก ณ ที่จ่ายคือ บริษัท ห้างหุ้นส่วนและมูลนิธิหรือสมาคมที่ไม่มีข้อยกเว้น ซึ่งจะมีการเสียภาษีหัก ณ ที่จ่ายในอัตราที่แตกต่างกันออกไป คือร้อยละ 3.0 และ 10.0 ตามลำดับ

2. เงินได้นั้นเป็นดอกเบี้ยเงินฝาก ดอกเบี้ยพันธบัตร ดอกเบี้ยหุ้นกู้ ดอกเบี้ยตั๋วเงิน พันธบัตรหุ้นกู้

ผู้ที่ต้องเสียภาษีหัก ณ ที่จ่าย คือ บริษัท ห้างหุ้นส่วนไม่รวมถึงธนาคารพาณิชย์หรือบริษัทเงินทุนและมูลนิธิหรือสมาคมที่ไม่มีข้อยกเว้น ซึ่งจะเสียภาษีหัก ณ ที่จ่ายในอัตราที่แตกต่างกันออกไป คือ ร้อยละ 1.0 และ 10.0 ตามลำดับ

3. เงินได้นั้นเป็นค่าเช่าอาคารหรือบ้าน

ผู้ที่ต้องเสียภาษีหัก ณ ที่จ่าย คือ บริษัท ห้างหุ้นส่วน มูลนิธิหรือสมาคมที่ไม่มีข้อยกเว้น และบุคคลธรรมดา ซึ่งจะเสียภาษีหัก ณ ที่จ่ายในอัตราที่แตกต่างกันออกไป คือ ร้อยละ 5.0 10.0 และร้อยละ 5.0 ตามลำดับ

4. เงินได้นั้นเป็นค่าจ้างทำของ

ผู้ที่ต้องเสียภาษีหัก ณ ที่จ่าย คือ บริษัท ห้างหุ้นส่วน และบุคคลธรรมดา ซึ่งจะเสียภาษีหัก ณ ที่จ่ายในอัตราที่เท่ากัน คือร้อยละ 3.0

5. เงินได้นั้นเป็นค่าโฆษณา

ผู้ที่ต้องเสียภาษีหัก ณ ที่จ่ายคือ นิติบุคคล และบุคคลธรรมดา ซึ่งจะเสียภาษีหัก ณ ที่จ่ายในอัตราที่เท่ากัน คือร้อยละ 2.0

6. เงินได้นั้นเป็นค่าขนส่ง

ผู้ที่ต้องเสียภาษีหัก ณ ที่จ่ายคือ นิติบุคคล และบุคคลธรรมดา ซึ่งจะเสียภาษีหัก ณ ที่จ่ายในอัตราที่เท่ากัน คือ ร้อยละ 1.0

การยื่นแบบแสดงรายการภาษีหัก ณ ที่จ่าย

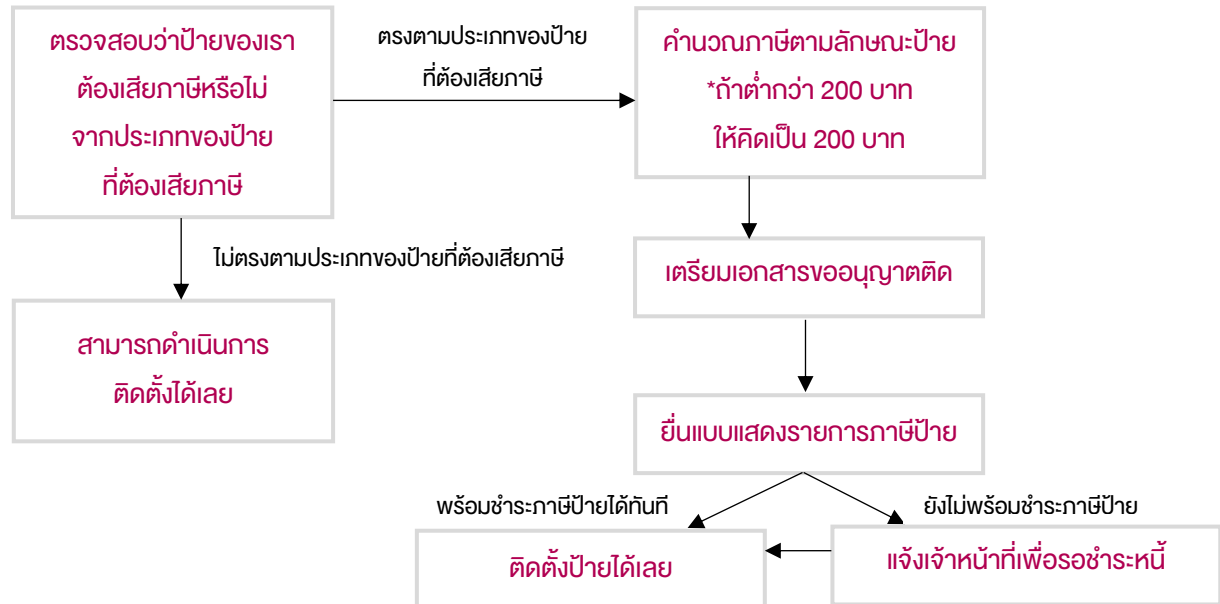
- 1 นิติบุคคล 2 บุคคลธรรมดา

ผู้มีหน้าที่ยื่น แบบแสดง รายการ	แบบแสดง รายการที่ต้องยื่น	กำหนดเวลา ยื่นแบบฯ	ช่องทางยื่นแบบฯ			
			สง. สรรพากร	www.rd.go.th	ธนาคาร พาณิชย์ไทย ทองที่	ไปรษณีย์
1	ภ.ง.ด.53	ภายใน 7 วัน หลัง สิ้นเดือน	✓	✓	✓	
2	ภ.ง.ด.3	ภายใน 7 วัน หลัง สิ้นเดือน	✓	✓	✓	

ภาษีป้าย

ภาษีป้าย คือ ภาษีที่เก็บจากการแสดงป้ายชื่อ ยี่ห้อ หรือโลโก้บนวัตถุใด ๆ ด้วยตัวอักษร ภาพ บนป้ายทั่วไป ป้ายบิลบอร์ด ตามตึกตามทางด่วน ป้ายผ้าใบ หรือป้ายไฟ ที่ใช้เพื่อหารายได้หรือการโฆษณา ล้วนต้องเสียภาษีป้ายทั้งสิ้น

ขั้นตอนในการขออนุญาตและติดตั้งป้าย



ประเภทของป้ายที่ไม่ต้องเสียภาษี

ตามกฎหมายแล้วป้ายที่ต้องเสียภาษีคือป้ายใด ๆ ที่แสดงชื่อยี่ห้อที่ใช้ในการโฆษณาหรือหารายได้บนวัตถุต่าง ๆ แต่กฎหมายยังมีข้อยกเว้นหลายข้อ ซึ่งผู้ประกอบการสามารถใช้วิธีเหล่านี้ในการติดป้ายแทนป้ายแบบปกติทั่วไปได้ โดยไม่ต้องเสียภาษีด้วยวิธีดังนี้

- 1) ป้ายที่แสดงไว้ ณ โรงมหรสพและบริเวณของโรงมหรสพนั้นเพื่อโฆษณามหรสพ
- 2) ป้ายที่แสดงไว้ที่สินค้าหรือที่สิ่งหุ้มห่อหรือบรรจุสินค้า
- 3) ป้ายที่แสดงไว้ในบริเวณงานที่จัดขึ้นเป็นครั้งคราว
- 4) ป้ายที่แสดงไว้ที่คนหรือสัตว์
- 5) ป้ายที่แสดงไว้ในอาคารที่ใช้ประกอบการค้าหรือประกอบกิจการอื่นหรือภายในอาคารซึ่งเป็นที่สาธารณะ ทั้งนี้เพื่อหารายได้ และแต่ละป้ายมีพื้นที่ไม่เกิน 3 ตารางเมตรที่กำหนดในกฎกระทรวง แต่ไม่รวมถึงป้ายตามกฎหมายว่าด้วยทะเบียนพาณิชย์
- 6) ป้ายของราชการส่วนกลาง ราชการส่วนภูมิภาคหรือราชการส่วนท้องถิ่นตามกฎหมายว่าด้วยระเบียบบริหารราชการแผ่นดิน

- 7) ป้ายขององค์การที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายว่าด้วยการจัดตั้งองค์การของรัฐบาลหรือตามกฎหมายว่าด้วยการนั้น ๆ และหน่วยงานที่นำรายได้ส่งรัฐ (เช่น ป้ายของธนาคารแห่งประเทศไทย ธนาคารออมสิน ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ธนาคารเพื่อการสหกรณ์ และบริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย)
- 8) ป้ายของโรงเรียนเอกชนตามกฎหมายว่าด้วยโรงเรียนเอกชนหรือสถาบันอุดมศึกษาเอกชน ตามกฎหมายว่าด้วยสถาบันอุดมศึกษาเอกชน ที่แสดงไว้ ณ อาคารหรือบริเวณของโรงเรียนเอกชน หรือสถาบัน อุดมศึกษาเอกชนนั้น
- 9) ป้ายของผู้ประกอบการเกษตรซึ่งค้าผลผลิตอันเกิดจากการเกษตรของตน
- 10) ป้ายของวัดหรือผู้ดำเนินกิจการเพื่อประโยชน์แก่การศาสนา หรือการกุศลสาธารณะโดยเฉพาะ
- 11) ป้ายของสมาคมหรือมูลนิธิ
- 12) ป้ายตามที่กำหนดในกฎกระทรวง (ปัจจุบันมีฉบับที่ 2) กฎกระทรวงฉบับที่ 2 (พ.ศ.2535) ให้เจ้าของป้ายไม่ต้องเสียภาษีป้าย สำหรับ
 - (ก) ป้ายที่ติดตั้งหรือแสดงไว้ที่รถยนต์ส่วนบุคคล รถจักรยานยนต์ รถคนคนหรือรถแทรกเตอร์ ตามกฎหมายว่าด้วยรถยนต์
 - (ข) ป้ายที่ติดตั้งหรือแสดงไว้ที่ล้อเลื่อน ตามกฎหมายว่าด้วยล้อเลื่อน
 - (ค) ป้ายที่ติดตั้งหรือแสดงไว้ที่ยานพาหนะนอกเหนือจาก (ก) และ (ข) โดยมีพื้นที่ไม่เกินห้าร้อยตารางเซนติเมตร

ประเภทของป้ายที่ต้องเสียภาษี และอัตราภาษี

1) ป้ายแบบที่มีอักษรไทยล้วน

มีลักษณะเป็นป้ายที่มีแต่ตัวอักษรไทยเท่านั้น ไม่มีการใช้ภาพหรือภาษาอื่นเข้ามาผสม โดยจะคิดภาษีในอัตรา 3 บาทต่อ 500 ตารางเซนติเมตร (ในรูปแบบนี้ไม่นับพวกอักษรย่อหน้าชื่อเช่น ช. T.M. เพราะในส่วนี้จะนำไปคิดราคาแยกต่างหากในอีกอัตราหนึ่ง)



2) ป้ายอักษรที่มีอักษรไทยที่ปนกับอักษรต่างประเทศ ภาพ หรือเครื่องหมายอื่น ๆ

มีลักษณะเป็นป้ายที่มีตัวอักษรภาษาไทย และมีภาษาอื่น ๆ รวมถึงรูปภาพเข้าไปผสมได้ แต่มีข้อแม้ว่าอักษรภาษาไทยทุกตัวบนป้ายนั้นต้องอยู่บนสุด และห้ามอยู่ในตำแหน่งต่ำกว่าอักษรภาษาอื่น ๆ ซึ่งป้ายประเภทนี้มักได้รับความนิยมเป็นอย่างมากในการทำป้ายบิลบอร์ดต่าง ๆ ที่ใช้ตัวอักษรไทยอยู่ด้านบน และมีโลโก้อยู่ด้านล่าง โดยป้ายดังกล่าวจะใช้อัตราภาษีที่ 20 บาท ต่อ 500 ตารางเซนติเมตร



3) ป้ายที่ไม่มีอักษรไทยประกอบในป้าย หรือมีตัว

อักษรไทยอยู่ต่ำกว่าภาษาอื่น ๆ

มีลักษณะเป็นป้ายที่เสียภาษีในอัตรา 40 บาท ต่อ
500 ตารางเซนติเมตร



เพิ่มเติม

- ถ้าหากคำนวณภาษีตามอัตราที่วางแล้ว จำนวนภาษีป้ายที่ต้องชำระยังไม่ถึงป้ายละ 200 บาท ก็ต้องเสียภาษีในอัตรา ภาษีขั้นต่ำที่ป้ายละ 200 บาท
- ถ้ามีการเปลี่ยนแปลงแก้ไขป้ายในบางส่วน ให้คำนวณภาษีเฉพาะในส่วนต่างที่เพิ่มขึ้นเท่านั้น เช่น ถ้าในตอนแรกใช้ป้ายใน รูปแบบที่ 2 ด้วยป้ายที่มีขนาด 10,000 ตารางเซนติเมตร เป็นจำนวนภาษี 400 บาท แต่ถ้ามีการเปลี่ยนแปลงป้ายจนอยู่ในคุณสมบัติตามข้อที่ 3 จำนวนภาษีป้ายจะเพิ่มสูงถึง 800 บาท ก็ให้จ่ายภาษีแค่ส่วนต่างนั้นก็คือ $800 - 400 = 400$ บาท เท่านั้น

การยื่นแบบแสดงรายการเพื่อเสียภาษีป้าย

หลังจากได้รับอนุญาตให้ติดป้ายก็ให้เตรียมเอกสารหลักฐานประกอบการเสียภาษีป้ายต่อไปนี้ให้ครบถ้วน เพื่อเตรียมนำไปยื่นชำระภาษี

- บัตรประจำตัวประชาชน
- สำเนาทะเบียนบ้าน
- ทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม/ทะเบียนการค้า
- หนังสือรับรองห้างหุ้นส่วน/นิติบุคคล
- ใบอนุญาตติดตั้งป้าย หรือใบเสร็จรับเงินจากร้านทำป้าย
- ถ้าในกรณีที่เคยยื่นแบบแสดงรายการเพื่อเสียภาษีป้ายไว้แล้ว ควรนำใบเสร็จรับเงินค่าภาษีป้ายจากปีก่อนมาแสดง

เมื่อได้เอกสารทั้งหมดพร้อมตามนี้แล้ว เจ้าของป้ายนั้นจะต้องไปยื่นแบบแสดงรายการภาษีป้าย (ภ.ป. 1) พร้อมด้วยหลักฐานทั้งหมดที่ทางสำนักงานเขต เทศบาล หรือองค์การบริหารส่วนตำบลที่เจ้าของป้ายอาศัยอยู่ (ถ้ามีการเปลี่ยนแปลงป้ายต้องทำการยื่นแบบแสดงรายการภาษีป้ายเพื่อทำการประเมินภาษีป้ายใหม่ทุกครั้ง) และดำเนินการยื่นแบบแสดงรายการภาษี พนักงานจะดำเนินการได้ 2 กรณี คือ

กรณีแรก เมื่อเราพร้อมชำระภาษีป้ายได้ทันที เมื่อเจ้าหน้าที่ได้ทำการประเมินภาษีทั้งหมดแล้ว

กรณีที่สอง จะเกิดขึ้นเมื่อเราไม่พร้อมชำระภาษีเมื่อได้รับการประเมินภาษีป้ายทั้งหมดแล้ว เจ้าหน้าที่จะมีหนังสือแจ้งการประเมินและแจ้งหนี้ทั้งหมดที่เราต้องชำระในภายหลัง ซึ่งจะมีเวลาเพียง 15 วัน นับตั้งแต่ได้รับการประเมินในการชำระภาษีป้ายนี้

ซึ่งการชำระหนี้ นั้น ถ้าเป็นป้ายที่เพื่อยื่นภาษีเป็นปีแรก และได้รับการประเมินจากทางเจ้าหน้าที่ว่ามีภาษีป้ายเกิน 3,000 บาทขึ้นไป ก็สามารถผ่อนชำระได้ 3 งวด งวดละ 3 เดือน ในอัตราเท่า ๆ กัน

การชำระภาษีป้ายจะต้องชำระเป็นประจำทุกปี โดยชำระภายในเดือนมีนาคม

- หากผู้ประกอบการสนใจไม่ยื่นแบบแสดงรายการภาษีป้าย จะมีโทษปรับตั้งแต่ 5,000 บาท ถึง 50,000 บาท
- ถ้าผู้ประกอบการจงใจแจ้งข้อความเท็จ หรือพยายามหลีกเลี่ยงภาษี จะมีโทษจำคุกไม่เกิน 1 ปี หรือปรับตั้งแต่ 5,000 บาท ถึง 50,000 บาท หรือ ทั้งจำ ทั้งปรับ

ที่มา: สำนักงานเขตบางแค และคู่มือนักธุรกิจเบื้องต้น โดย อังควิทย์

SMEs Checklist

เอกสารสำหรับการยื่นชำระภาษีป้าย

ทำเครื่องหมาย เพื่อตรวจสอบความพร้อมของเอกสาร

- บัตรประจำตัวประชาชน
- สำเนาทะเบียนบ้าน
- ทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม
- หนังสือรับรองห้างหุ้นส่วน
- ใบอนุญาตติดตั้งป้าย หรือใบเสร็จรับเงินจากร้านทำป้าย
- ถ้าในกรณีที่เคยยื่นแบบแสดงรายการเพื่อเสียภาษีป้ายไว้แล้ว ควรนำใบเสร็จรับเงินค่าภาษีป้ายจากปีก่อนมาแสดงด้วย

ไขข้อข้องใจเกี่ยวกับภาษี

การไม่ชำระภาษีในกำหนดเวลา หรือ ชำระไม่ถูกต้องจะมีผลกระทบต่อธุรกิจอย่างไร

1. กรณีไม่ชำระภาษีภายในกำหนดเวลา

กรณีไม่ชำระภาษีภายในกำหนดเวลาจะต้องเสียเงินเพิ่มร้อยละ 1.5 ต่อเดือน หรือเศษของเดือนของเงินภาษีที่ต้องชำระนั้น นับแต่วันพ้นกำหนดเวลาการยื่นรายการจนถึงวันชำระภาษี เว้นแต่กรณีที่ได้รับอนุมัติจากอธิบดีกรมสรรพากร ให้ขยายกำหนดเวลาชำระภาษีได้ จะเสียเงินเพิ่มร้อยละ 0.75

2. กรณีเจ้าพนักงานตรวจสอบออกหมายเรียก

กรณีเจ้าพนักงานตรวจสอบออกหมายเรียก และปรากฏว่ามีได้ยื่นแบบแสดงรายการไว้ หรือยื่นแบบแสดงรายการไว้แต่ชำระภาษีขาดหรือต่ำไป นอกจากจะต้องรับผิดชำระเงินเพิ่มตามข้อ 1 แล้ว ยังจะต้องรับผิดเสียเบี้ยปรับอีก 1 เท่า หรือ 2 เท่าของเงินภาษีที่ต้องชำระแล้วแต่กรณี เงินเบี้ยปรับดังกล่าวอาจลดหรืองดได้ตามระเบียบที่อธิบดีกำหนดโดยอนุมัติรัฐมนตรี

การไม่จดทะเบียนขึ้นทะเบียนพาณิชย์จะมีผลกระทบต่อธุรกิจอย่างไร ?

มีอายุความคดีภาษี 10 ปี มีโทษทั้งทางแพ่งและอาญา และเสียสิทธิต่าง ๆ ตัวอย่างเช่น การสนับสนุนการส่งออกหรืออื่น ๆ ของรัฐบาลอีกด้วย

หากมีข้อสงสัยเกี่ยวกับการเสียภาษี ควรทำอย่างไร

สามารถขอคำปรึกษาจากสรรพากรท้องถิ่นได้ เพื่อความถูกต้องในการเสียภาษีมากที่สุด

หากมีการขอเข้าตรวจสอบของเจ้าหน้าที่ควรทำอย่างไร

ควรเตรียมเอกสารให้ครบและให้ความร่วมมือกับเจ้าพนักงานประเมินให้มากที่สุด เพราะเนื่องจากอำนาจในการสั่งเบี้ยปรับเงินเพิ่มนั้นอยู่ในดุลยพินิจของเจ้าพนักงานประเมินอีกด้วย รวมไปถึงสามารถขอลดเบี้ยปรับได้หากยังไม่ได้รับการตรวจสอบพบความผิดภายในระยะเวลาที่กำหนด อัตราเบี้ยปรับจะมีตั้งแต่ร้อยละ 5 จนถึงร้อยละ 20 ของเบี้ยปรับ รวมไปถึงสามารถคุยกับเจ้าพนักงานเพื่อที่จะขออนุญาตใช้ข้อบังคับบางอย่างโดยเจ้าพนักงานจะส่งเรื่องต่อไปให้อธิบดีกรมสรรพากรเป็นผู้อนุญาตและคำสั่งอธิบดีกรมสรรพากรถือว่าเป็นกฎหมาย และสามารถใช้อ้างอิงได้

ข้อกำหนดอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจ

ประกันสังคม

เป็นการสร้างหลักประกันในการใช้ชีวิตของลูกจ้าง รับผิดชอบในการเจ็บป่วย คลอดบุตร พิการ ตาย ช่วยเหลือบุตร ชรา และว่างงาน เพื่อให้ได้รับการรักษาอย่างต่อเนื่อง

ยื่นขึ้นทะเบียนเมื่อใด

นายจ้างที่มีลูกจ้างมากกว่า 1 คน จะต้องยื่นขึ้นทะเบียนนายจ้าง พร้อมกับขึ้นทะเบียนลูกจ้างเป็นผู้รับผลประโยชน์ภายใน 30 วัน และเมื่อมีการรับลูกจ้างใหม่เพิ่มขึ้นต้องแจ้งขึ้นทะเบียนภายใน 30 วันเช่นกัน ที่สำนักงานประกันสังคมประจำเขต หรือพื้นที่จังหวัดที่กิจการตั้งอยู่ หรือสอบถามเพิ่มเติมสายด่วน 1506

ขั้นตอนการสมัคร

- 1) นายจ้างต้องยื่นแบบดังต่อไปนี้ โดยสามารถไปรับได้ที่สำนักงานประกันสังคมในพื้นที่ของกิจการ หรือ ดาวน์โหลดผ่านเว็บไซต์ www.sso.go.th/wpr/category.jsp?cat=812
 - แบบขึ้นทะเบียนนายจ้าง สปส. 1-01
 - แบบขึ้นทะเบียนผู้ประกันตน สปส. 1-03 สำหรับลูกจ้างที่ไม่เคยมีประกันสังคมมาก่อน แต่สำหรับลูกจ้างที่มีประกันสังคมมาก่อนให้ใช้แบบทะเบียน สปส. 1-03/1
- 2) กรอกข้อมูลให้ครบถ้วนและถูกต้อง ยื่นแบบประเมินจ้างต้นที่สำนักงานประกันสังคมตามเขตพื้นที่ของสถานที่ประกอบการ สามารถเช็คได้ที่ www.sso.go.th

วิธีการคำนวณเงินประกันสังคม

การคิดเงินประกันสังคมคิดจากฐานเงินเดือน รวมถึงเงินหรือสวัสดิการที่ได้รับคงที่ทุก ๆ เดือน



ตัวอย่าง พนักงานได้รับค่าจ้างเป็นเงินเดือน 9,000 บาท ทั้งยังมีสวัสดิการค่ารถ 800 บาทต่อเดือน ค่าโทรศัพท์ 300 บาท ทั้งนี้ยังมีค่า Commission ที่ได้รับร้อยละ 2 จากยอดขายแต่ละเดือน เวลาคิดเงินค่าหักประกันสังคมคือ $9,000 + 800 + 300 = 10,100$ บาท หักออกจากลูกจ้างร้อยละ 5 ตามกฎหมายกำหนด ดังนั้น หักออกไป 505 บาท และนายจ้างจ่ายสมทบเท่ากับ 505 บาท ไม่นำค่า Commission มาคิดรวม เนื่องจากเป็นรายได้ที่ไม่แน่นอน สุดท้ายแล้วลูกจ้างจะได้รับเงินเดือนเท่ากับ $8,495 + \text{Sales Commission}$ บาท ถ้ามีเศษสตางค์มากกว่าหรือเท่ากับ 50 สตางค์ให้ปัดขึ้น

กรณีที่ค่าตอบแทนเป็นรายอาทิตย์ ผู้ประกอบการสามารถทำการหักเป็นรายอาทิตย์ได้ โดยต้องเป็นเงินที่ได้รับคงที่เท่านั้น แต่การนำส่งจะนำมารวมกันและส่งไปครั้งเดียว

การลดหย่อนภาษี ผู้ประกอบการสามารถนำการจ่ายเงินสมทบไปหักเป็นค่าใช้จ่ายและเงินลดหย่อนภาษีตามรายละเอียดระเบียบการในประมวลรัษฎากรของกรมสรรพากรได้ โดยเก็บใบเสร็จเอาไว้เป็นหลักฐาน

วิธีส่งเงินสมทบ

- 1) นายจ้างรับเอกสาร สปส. 1-10 จากสำนักงานประกันสังคมในพื้นที่จังหวัดที่กิจการตั้งอยู่หรือดาวน์โหลดที่ www.sso.go.th/wpr/category.jsp?cat=812
- 2) นายจ้างหักค่าประกันสังคมออกจากเงินเดือนที่จ่ายให้ลูกจ้าง (คำนวณจากฐานเงินเดือนต่ำสุด เดือนละ 1,650 บาท สูงสุด 15,000 บาท ถ้าเงินเดือนต่ำกว่า 1,650 บาท ก็จะคิดที่ร้อยละ 5 ของ 1,650 บาทต่อเดือน แต่ถ้าเงินเดือนเกิน 15,000 บาท ก็ใช้ฐานที่ 15,000 บาท) และนำส่งเงินสมทบที่นายจ้างจ่ายเท่ากับที่หักจากลูกจ้างพร้อมกับจำนวนที่ลูกจ้างจ่ายรวมกัน พร้อมเอกสาร
 - สปส. 1-10 ส่วนที่ 1 และ
 - สปส. 1-10 ส่วนที่ 2
- 3) นำส่งผ่านไปรษณีย์ จะเป็นการส่งเงินสดหรือเช็ค ภายในวันที่ 15 ของเดือนถัดไป หรือ ชำระผ่านธนาคารกรุงไทย ธนาคารกรุงศรีอยุธยา หรือ ธนาคารธนชาติ สาขาในจังหวัดที่สถานประกอบการตั้งอยู่ หรือ นำส่งแบบออนไลน์ก็ได้ โดยขอรับโปรแกรมได้ที่สำนักงานเขตประกันสังคมทุกสาขา หรือโหลดออนไลน์ผ่าน <http://www.sso.go.th> และนำส่งเงินสมทบ สำหรับค่าจ้างประจำเดือนจะต้องนำส่งภายในวันที่ 15 ของเดือนถัดไป โดยนำส่งที่ ธนาคารกรุงไทย ธนาคารกรุงศรีอยุธยา หรือสำนักงานประกันสังคมทุกแห่งที่สถานประกอบการตั้งอยู่หรือชำระเงินสมทบด้วยระบบ E-payment ของธนาคารกรุงศรีอยุธยา ธนาคารซีทีแบงก์ ธนาคารซูมิโตโมมิตซูย และธนาคารมิซูโฮ

บทกำหนดโทษ

กรณีนายจ้างกรอกแบบแสดงการส่งเงินสมทบ (สปส. 1-10) ไม่ถูกต้องครบถ้วน พนักงานเจ้าหน้าที่มีอำนาจสั่งให้นายจ้างกรอกแบบรายงานดังกล่าวให้ถูกต้องครบถ้วน หากนายจ้างไม่ปฏิบัติตามมีความผิดฐานขัดคำสั่งของพนักงานเจ้าหน้าที่ ต้องระวางโทษจำคุกไม่เกิน 6 เดือน หรือปรับไม่เกิน 20,000 บาท หรือทั้งจำทั้งปรับ

กรณีที่นำส่งเงินสมทบไม่ทันหรือส่งไม่ครบ จะต้องทำอย่างไร

นายจ้างจะต้องรับผิดชอบจ่ายเงินเพิ่มในอัตราร้อยละ 2 ต่อเดือน ของจำนวนเงินที่ไม่ได้ส่งหรือจำนวนเงินที่ขาดอยู่ และจะต้องไปชำระที่สำนักงานประกันสังคมกรุงเทพมหานครพื้นที่ หรือสำนักงานประกันสังคมจังหวัดเท่านั้น

หน่วยงานภาครัฐที่รับผิดชอบเรื่องประกันสังคม

สำนักงานประกันสังคม กระทรวงแรงงาน ที่อยู่ 88/28 หมู่ 4 ถ.ติวานนท์ ต.ตลาดขวัญ อ.เมือง จ.นนทบุรี 11000

โทรศัพท์สายด่วน 1506 เว็บไซต์ <http://www.sso.go.th/wpr/home.jsp>

กระบวนการและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการเริ่มต้นประกอบธุรกิจแยกรายธุรกิจบริการในความส่งเสริมของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า



ที่	เรื่อง	สิ่งที่ต้องทำ	ธุรกิจค้าปลีก	ธุรกิจแพรรนโซส์	ธุรกิจโลจิสติกส์	ธุรกิจบริหารสินทรัพย์	ธุรกิจร้านอาหาร	ธุรกิจบริการเพื่อสุขภาพ	หน่วยงานราชการ
1	การขออนุญาตจัดตั้ง	บุคคลธรรมดา: จดทะเบียนพาณิชย์	✓	-	-	-	✓	-	กรุงเทพมหานคร: สำนักงานทะเบียนพาณิชย์เขต ต่างจังหวัด: องค์การบริหารส่วนตำบล/เทศบาล
2	การขออนุญาตจัดตั้ง	นิติบุคคล: จดทะเบียนห้างหุ้นส่วน/ บริษัทจำกัด	✓	✓	✓	✓	✓	✓	กรุงเทพมหานคร: กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ต่างจังหวัด: สำนักงานพาณิชย์จังหวัด
3	เครื่องหมายการค้า	จดทะเบียนเครื่องหมายการค้า	✓	✓	✓	(ถ้ามี)	✓	✓	กรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์
4	ภาษีท้องถิ่น	ภาษีป้าย/ขอเสียภาษีป้ายครั้งแรก และ เสียภายในเดือนมีนาคมของทุกปี	✓	✓	✓	✓	✓	✓	กรุงเทพมหานคร: สำนักงานเขต ต่างจังหวัด: เทศบาล หรือ อบต.
5	ภาษีท้องถิ่น	ภาษีโรงเรือน กรณีนำที่อยู่อาศัย มาทำการค้า	✓	✓	✓	✓	✓	✓	กรุงเทพมหานคร: สำนักงานเขต ต่างจังหวัด: เทศบาล
6	ภาษีท้องถิ่น	การขออนุญาตจำหน่ายอาหาร และสะสมอาหาร	(ถ้ามี)	-	-	-	✓	-	กรุงเทพมหานคร: สำนักงานเขต ต่างจังหวัด: เทศบาล
7	จดทะเบียน ภาษีมูลค่าเพิ่ม	กรณีมีรายได้ต่ำกว่า ปีละ 1.8 ล้านบาท: เลือกที่จะจดทะเบียนหรือไม่ก็ได้ กรณีมีรายได้มากกว่า ปีละ 1.8 ล้านบาท: ต้องจดทะเบียน	✓	✓	✓	✓	✓	✓	สำนักงานสรรพากรพื้นที่

กระบวนการและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการเริ่มต้นประกอบธุรกิจแยกรายธุรกิจบริการในความส่งเสริมของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า



ที่	เรื่อง	สิ่งที่ต้องทำ	ธุรกิจค้าปลีก	ธุรกิจแฟรนไชส์	ธุรกิจโลจิสติกส์	ธุรกิจบริหารสินทรัพย์	ธุรกิจร้านอาหาร	ธุรกิจบริการเพื่อสุขภาพ	หน่วยงานราชการ
8	จดทะเบียนเครื่องเก็บเงิน	ขออนุมัติใช้เครื่องบันทึกการเก็บเงิน (Cashier)	✓	(ถ้ามี)	(ถ้ามี)	(ถ้ามี)	✓	(ถ้ามี)	สำนักงานสรรพากรพื้นที่
9	ด้านแรงงาน	การจดขึ้นทะเบียนนายจ้าง (กรณีมีลูกจ้างตั้งแต่ 1 คนขึ้นไป) การยื่นข้อบังคับเกี่ยวกับการทำงาน (กรณีมีลูกจ้างตั้งแต่ 10 คนขึ้นไป)	✓	✓	✓	✓	✓	✓	สำนักงานประกันสังคม กรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน
10	การขออนุญาตจำหน่ายสินค้า	จดทะเบียนสินค้าที่ต้องมีใบอนุญาตในการจำหน่าย 3 ประเภท ได้แก่ สุรา ยาสูบ ไฟ โดยต้องต่ออายุใบอนุญาตจำหน่ายทุกปี และแยกใบอนุญาตสินค้าในประเทศและต่างประเทศ	✓	-	-	-	✓	-	กรุงเทพมหานคร: สำนักงานสรรพสามิตกรุงเทพฯ ต่างจังหวัด: สำนักงานสรรพสามิตพื้นที่จังหวัด
11	การขออนุญาตขนส่งสินค้า	การขออนุญาตขนส่งสุรารข้ามเขต (จำหน่ายสุรามากกว่า 10 ลิตร ข้ามจังหวัด)	✓	-	✓	-	-	-	กรุงเทพมหานคร: สำนักงานสรรพสามิตกรุงเทพฯ ต่างจังหวัด: สำนักงานสรรพสามิตพื้นที่จังหวัด
12	การขออนุญาตมีบริการคาราโอเกะ	การขออนุญาตให้บริการคาราโอเกะ	-	-	-	-	(ถ้ามี)	-	กรุงเทพมหานคร: กรมส่งเสริมวัฒนธรรม ต่างจังหวัด: สำนักงานวัฒนธรรมจังหวัด
13	การขออนุญาตเปิดสถานประกอบการเพื่อสุขภาพ	ขอใบอนุญาตรับรองมาตรฐานสถานประกอบการเพื่อสุขภาพ และใบอนุญาตรับรองผู้ดำเนินการสปาเพื่อสุขภาพ	-	-	-	-	-	✓	สำนักงานส่งเสริมธุรกิจบริการสุขภาพ กรมสนับสนุนบริการสุขภาพ กระทรวงสาธารณสุข

กระบวนการและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการเริ่มต้นประกอบธุรกิจแยกรายธุรกิจบริการในความส่งเสริมของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า



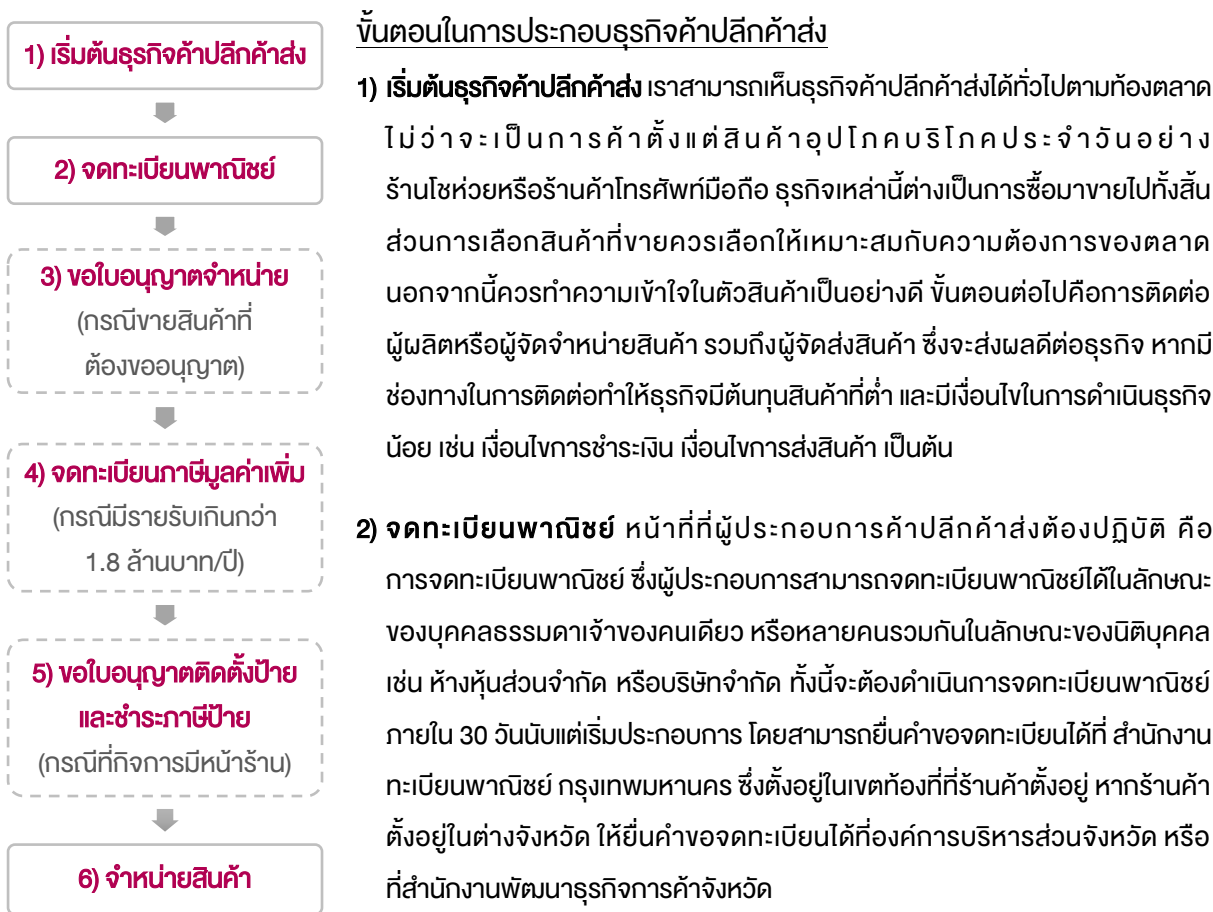
ที่	เรื่อง	สิ่งที่ต้องทำ	ธุรกิจค้าปลีก	ธุรกิจแฟรนไชส์	ธุรกิจโลจิสติกส์	ธุรกิจบริหารสินทรัพย์	ธุรกิจร้านอาหาร	ธุรกิจบริการเพื่อสุขภาพ	หน่วยงานราชการ
14	การขอใบรับรองเป็นกิจการที่มีมาตรฐาน	ขออนุญาตหมวดเพื่อสุขภาพของจดทะเบียนและรับใบอนุญาตเป็นผู้ประกอบโรคศิลปะ (หมวดเพื่อบำบัด วิจัยภัยโรค หรือฟื้นฟูสมรรถภาพ)	-	-	-	-	-	✓	กรุงเทพมหานคร: กองการประกอบโรคศิลปะ ต่างจังหวัด: สำนักงานสาธารณสุขจังหวัด

กระบวนการและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการเริ่มต้นประกอบธุรกิจ แยกรายธุรกิจบริการในความส่งเสริมของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า

ธุรกิจค้าปลีกค้าส่ง

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

การค้าส่ง (Wholesaling) หมายถึง กิจกรรมทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการขายสินค้าหรือบริการให้กับองค์กรที่ซื้อไปเพื่อการขายต่อ หรือเพื่อใช้ในทางธุรกิจ แต่ไม่ได้ขายสินค้าในปริมาณมากให้กับผู้บริโภคคนสุดท้าย



ขั้นตอนในการประกอบธุรกิจค้าปลีกค้าส่ง

1) **เริ่มต้นธุรกิจค้าปลีกค้าส่ง** เราสามารถเห็นธุรกิจค้าปลีกค้าส่งได้ทั่วไปตามท้องตลาด ไม่ว่าจะเป็นการค้าตั้งแต่สินค้าอุปโภคบริโภคประจำวันอย่างร้านโชห่วยหรือร้านค้าโทรศัพท์มือถือ ธุรกิจเหล่านี้ต่างเป็นการซื้อมาขายไปทั้งสิ้น ส่วนการเลือกสินค้าที่ขายควรเลือกให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาด นอกจากนี้ควรทำความเข้าใจในตัวสินค้าเป็นอย่างดี ขั้นตอนต่อไปคือการติดต่อผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายสินค้า รวมถึงผู้จัดส่งสินค้า ซึ่งจะส่งผลต่อธุรกิจ หากมีช่องทางในการติดต่อทำให้ธุรกิจมีต้นทุนสินค้าที่ต่ำ และมีเงื่อนไขในการดำเนินธุรกิจน้อย เช่น เงื่อนไขการชำระเงิน เงื่อนไขการส่งสินค้า เป็นต้น

2) **จดทะเบียนพาณิชย์** หน้าที่ที่ผู้ประกอบการค้าปลีกค้าส่งต้องปฏิบัติ คือ การจดทะเบียนพาณิชย์ ซึ่งผู้ประกอบการสามารถจดทะเบียนพาณิชย์ได้ในลักษณะของบุคคลธรรมดาเจ้าของคนเดียว หรือหลายคนรวมกันในลักษณะของนิติบุคคล เช่น ห้างหุ้นส่วนจำกัด หรือบริษัทจำกัด ทั้งนี้จะต้องดำเนินการจดทะเบียนพาณิชย์ภายใน 30 วันนับแต่เริ่มประกอบกิจการ โดยสามารถยื่นคำขอจดทะเบียนได้ที่สำนักงานทะเบียนพาณิชย์ กรุงเทพมหานคร ซึ่งตั้งอยู่ในเขตท้องที่ที่ร้านค้าตั้งอยู่ หากร้านค้าตั้งอยู่ในต่างจังหวัด ให้ยื่นคำขอจดทะเบียนได้ที่องค์การบริหารส่วนจังหวัด หรือที่สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัด

- 3) **ขอใบอนุญาตจำหน่าย** สินค้าที่ต้องมีใบอนุญาตในการจำหน่าย ได้แก่ สุรา ยาสูบ ไพ่
- 4) **จดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT)** กิจการที่มีรายรับจากการขายสินค้าเกินกว่า 1,800,000 บาทต่อปี ผู้ประกอบการจะต้องยื่นคำขอจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม ณ สำนักงานสรรพากรท้องที่ที่ร้านค้าตั้งอยู่
- 5) **ขอใบอนุญาตติดตั้งและชำระภาษีป้าย** ธุรกิจค้าปลีกค้าส่งมักจะหลีกเลี่ยงไม่ได้สำหรับการมีป้ายเพื่อแสดงเอกลักษณ์หรือการโฆษณาร้านค้า ผู้ประกอบการจะต้องขออนุญาตกับทางสำนักงานเขต เทศบาล หรือองค์การบริหารส่วนตำบลที่ร้านค้าตั้งอยู่เพื่อให้เข้ามาตรวจสอบว่าลักษณะป้ายปลอดภัยหรือไม่ และต้องชำระภาษีป้ายเป็นประจำทุกปี โดยชำระภายในเดือนมีนาคม

ปัจจัยสู่ความสำเร็จ (Key Success Factors) ธุรกิจค้าปลีกค้าส่ง

- 1) **การตลาด** ต้องเข้าใจกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของสินค้าที่เราต้องการจะขาย เพื่อที่จะใช้กลยุทธ์ทางการตลาดให้เหมาะสมกับลูกค้าเป้าหมาย
- 2) **การเลือกทำเลที่ตั้งและช่องทางการจัดจำหน่าย** สินค้าและบริการที่ต่างกันย่อมใช้ทำเลที่ตั้ง และช่องทางการจัดจำหน่ายที่แตกต่างกัน ดังนั้นจึงควรเลือกให้เหมาะสมกับสินค้าและบริการของเรา
- 3) **พันธมิตรทางธุรกิจ** การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับคู่ค้าทั้งผู้ผลิตและผู้ค้าปลีกและผู้ค้าส่งของเราจะเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้การประกอบธุรกิจของเราประสบความสำเร็จ

หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจค้าปลีกค้าส่ง

1) กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

เป็นหน่วยงานที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับผู้ประกอบธุรกิจทั้งขนาดกลางและขนาดย่อม โดยมีหน้าที่พัฒนาศักยภาพของธุรกิจและเสริมสร้างความรู้ในการทำธุรกิจตลอดจนทำการเชื่อมโยงตลาด (Business Matching)

เว็บไซต์ www.dbd.go.th

โทรศัพท์ 1570

ที่อยู่ 563 ถนนพญาไท ต.บางกระสอ อ.เมือง

อีเมล computer@dbd.go.th

จ.นนทบุรี 11000

2) กรมสรรพากร

เป็นหน่วยงานที่จัดเก็บภาษีเพื่อเป็นแหล่งรายได้ในการนำไปใช้พัฒนาประเทศ โดยธุรกิจค้าปลีกค้าส่งที่มีรายได้เกินกว่า 1.8 ล้านบาทต่อปี จะต้องจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT) ให้ถูกต้องตามกฎหมาย ซึ่งสามารถจดได้ที่สรรพากรในพื้นที่ที่สถานประกอบการตั้งอยู่

เว็บไซต์ www.rd.go.th

โทรศัพท์ 1161

ที่อยู่ 90 ซ.พหลโยธิน 7 ถ.พหลโยธิน

อีเมล webmaster@rd.go.th

แขวงสามเสนใน เขตพญาไท

กรุงเทพมหานคร 10400

3) กรมสรรพสามิต

มีหน้าที่หลักในการจัดเก็บภาษีจากสินค้าและบริการเฉพาะอย่าง หากธุรกิจค้าปลีกค้าส่งนำเข้าและจำหน่ายสินค้าตามที่รัฐมนตรีประกาศกำหนดในราชกิจจานุเบกษา จะต้องเสียภาษีสรรพสามิตตามที่กำหนดไว้

เว็บไซต์ www.excise.go.th

โทรศัพท์ 0 2241 5600

ที่อยู่ 1488 ถนนรัชโยคี เขตดุสิต

อีเมล webmaster@excise.go.th

กรุงเทพมหานคร 10300

4) กรมศุลกากร

หากผู้ประกอบการติดต่อกำการค้ากับคู่ค้าจากต่างประเทศ ไม่ว่าจะในฐานะผู้นำเข้าหรือผู้ส่งออกสินค้า ผู้ประกอบการมีหน้าที่ศึกษาระเบียบข้อบังคับในการปฏิบัติตลอดจนภาษีศุลกากรที่ต้องชำระที่กรมศุลกากรกำหนดไว้

เว็บไซต์ www.customs.go.th โทรศัพท์ 0 2667 6000, 0 2667 7000 สายด่วน 1164
ที่อยู่ 1 ถนนสุขุมวิท เขตคลองเตย อีเมล webmaster@rd.go.th
กรุงเทพมหานคร 10110

5) กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ

เป็นหน่วยงานที่ให้ข้อมูลเกี่ยวกับขั้นตอนในการทำธุรกิจระหว่างประเทศ รวมทั้งข่าวสถานการณ์ธุรกิจจากทั่วทุกมุมโลก นอกจากนี้ยังมีการอบรมในหัวข้อการทำธุรกิจแยกย่อยประเภทต่าง ๆ ที่จะเชิญผู้เชี่ยวชาญจากประเทศในหัวข้อการอบรมมาให้ความรู้ความเข้าใจในสภาพแวดล้อมการแข่งขันจากประเทศนั้น ๆ

เว็บไซต์ www.ditp.go.th โทรศัพท์ 0 2507 7999 สายด่วน 1169
ที่อยู่ 563 ถนนนบุรี ต.บางกระสอ อ.เมือง อีเมล tiditp@ditp.go.th
จ.นนทบุรี 11000

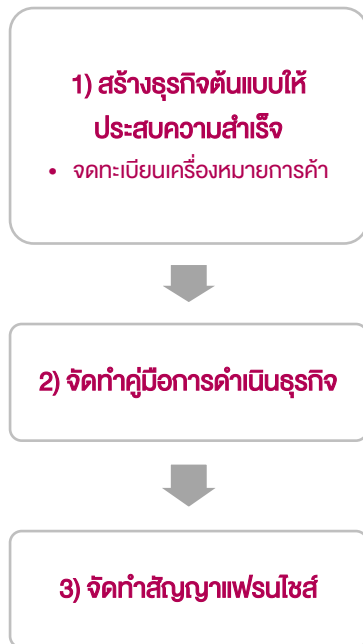
6) กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ

ผู้ประกอบการสามารถศึกษาข้อมูลสิทธิพิเศษทางการค้า เช่น การยกเว้นภาษี ในการค้ากับประเทศต่าง ๆ ได้จากกรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งกรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศมีหน้าที่ให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ประกอบการผ่านการเจรจาต่อรองลดหย่อนภาษีทางการค้ากับประเทศพันธมิตร

เว็บไซต์ www.dtn.go.th โทรศัพท์ 0 2507 7444
ที่อยู่ 563 ถนนนบุรี ต.บางกระสอ อ.เมือง อีเมล webmaster@dtn.go.th
จ.นนทบุรี 11000

ธุรกิจแฟรนไชส์

ธุรกิจแฟรนไชส์ คือ ธุรกิจที่ขยายตลาดและช่องทางการจัดจำหน่าย โดยดำเนินกลยุทธ์ให้ผู้อื่นใช้เครื่องหมายการค้า ได้แก่ ชื่อสินค้าหรือบริการ แบนด์ หรือ โลโก้ โดยเจ้าของแฟรนไชส์ หรือ “Franchisor” จะถ่ายทอดความรู้ ความเชี่ยวชาญ (Know How) เกี่ยวกับการประกอบธุรกิจของตนให้กับผู้ซื้อแฟรนไชส์ หรือ Franchisee โดยผู้ซื้อแฟรนไชส์ต้องมีการจ่ายชำระค่าสิทธิในการเครื่องหมายการค้า และ Know-how ที่ได้เรียนรู้ให้กับเจ้าของแฟรนไชส์ โดยมีรูปแบบการจ่ายชำระที่แตกต่างกันไปตามข้อตกลงของผู้ซื้อและผู้ขายแฟรนไชส์ เช่น จ่ายชำระค่าแฟรนไชส์ครั้งแรก หรือ หักค่าสิทธิ Royalty Fees จากรายได้ของผู้ซื้อแฟรนไชส์ (Franchisee)



ขั้นตอนในการประกอบธุรกิจแฟรนไชส์

- 1) **สร้างธุรกิจต้นแบบให้ประสบความสำเร็จ** การจะเริ่มการทำธุรกิจแฟรนไชส์ ผู้ประกอบการต้องเริ่มจากการสร้างธุรกิจของตนเองให้ประสบความสำเร็จ เพื่อดึงดูดให้ผู้อื่นสนใจซื้อแฟรนไชส์ รวมถึงสร้างแบรนด์ เมื่อสินค้าหรือบริการเริ่มเป็นที่รู้จักและประสบความสำเร็จก็ถือเป็นความพร้อมในการเริ่มต้นขยายธุรกิจในลักษณะของแฟรนไชส์ได้
 - **จดทะเบียนเครื่องหมายการค้า** ในระหว่างการพัฒนาธุรกิจของตนเองให้ประสบความสำเร็จ ผู้ประกอบการควรนำเครื่องหมายการค้าของสินค้า บริการไปจดทะเบียนกับกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ เพื่อป้องกันไม่ให้นำสินค้า บริการ หรือเครื่องหมายการค้าของตนไปใช้ โดยไม่ได้รับอนุญาต (ขั้นตอนในการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า สามารถดูรายละเอียดได้ที่หน้า หัวข้อการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า)
- 2) **จัดทำคู่มือการดำเนินธุรกิจ** เมื่อผู้ประกอบการสามารถดำเนินธุรกิจของตนเองได้แล้ว ควรรวบรวมความรู้ ความชำนาญ และวิธีการในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จที่ตนได้เรียนรู้มาจัดทำเป็นคู่มือ เพื่อเตรียมถ่ายทอดวิธีการดำเนินธุรกิจให้กับ Franchisee ต่อไป
- 3) **จัดทำสัญญาแฟรนไชส์** ในการขายแฟรนไชส์ต้องมีการทำสัญญาเพื่อ Franchisor อนุญาตให้ Franchisee ใช้เครื่องหมายการค้าที่ได้มีการจดทะเบียนแล้วได้ รวมถึงยังมีเงื่อนไขข้อตกลงที่ควรระบุในสัญญาอย่างชัดเจน ไม่ว่าจะเป็นค่าแฟรนไชส์ อัตรา Royalty Fees ระยะเวลาในการอนุญาตให้ใช้เครื่องหมายการค้า ข้อกำหนดที่ผู้ซื้อแฟรนไชส์ต้องปฏิบัติตาม เช่น ต้องใช้วัตถุดิบเฉพาะของ Franchisor ต้องอบรมบุคลากรตามระบบที่กำหนดไว้ เป็นต้น อย่างไรก็ตามในปัจจุบันยังไม่มีกฎหมายคุ้มครองและกำหนดรูปแบบสัญญาแฟรนไชส์อย่างชัดเจน ดังนั้นผู้ประกอบการควรปรึกษาผู้เชี่ยวชาญด้านกฎหมายในการทำสัญญา และผู้ซื้อแฟรนไชส์ควรอ่านสัญญาให้ละเอียดครบถ้วน เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมทั้ง 2 ฝ่าย

ปัจจัยสู่ความสำเร็จ (Key Success Factors) ธุรกิจแฟรนไชส์

- 1) การควบคุมคุณภาพ** ผู้ประกอบการธุรกิจแฟรนไชส์ต้องให้ความสำคัญในการควบคุมคุณภาพสินค้าหรือบริการ เช่น หากเป็นสินค้าบริโภค ต้องควบคุมคุณภาพของวัตถุดิบ ต้องสะอาดและได้มาตรฐาน สำหรับธุรกิจบริการ ควรมีการฝึกอบรมบุคลากรให้มีการให้บริการในมาตรฐานเดียวกัน เป็นต้น
- 2) การกำหนดเงื่อนไขสัญญาบทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบที่ชัดเจน** ผู้ประกอบการธุรกิจแฟรนไชส์ต้องคำนวณต้นทุน และศึกษาราคาที่ผู้ต้องการซื้อแฟรนไชส์มีความสามารถในการลงทุน รวมทั้งควรกำหนดบทบาทหน้าที่ ความรับผิดชอบของทั้งสองฝ่าย เพื่อป้องกันปัญหาที่อาจเกิดขึ้นจากการตกลงกันไม่ได้
- 3) การเลือกทำเลที่ตั้ง** การเลือกทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมจะทำให้ Franchisee มีผลประกอบการที่ดี ส่งผลให้มีผู้สนใจซื้อแฟรนไชส์มากขึ้น อีกทั้งยังช่วยให้ Franchisor วางแผนการลงทุนส่งสินค้าหรือวัตถุดิบไปยังสาขาแฟรนไชส์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจแฟรนไชส์

1) กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

เป็นหน่วยงานที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับผู้ประกอบธุรกิจทั้งขนาดกลางและขนาดย่อม โดยมีหน้าที่พัฒนาศักยภาพของธุรกิจและเสริมสร้างความรู้ในการทำธุรกิจตลอดจนทำการเชื่อมโยงตลาด (Business Matching)

เว็บไซต์	www.dbd.go.th	โทรศัพท์	1570
ที่อยู่	563 ถนนพญาไท ต.บางกระสอ อ.เมือง จ.นนทบุรี 11000	อีเมล	computer@dbd.go.th

2) กรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์

ผู้ประกอบการที่จะทำธุรกิจแฟรนไชส์จะต้องติดต่อกับกรมทรัพย์สินทางปัญญา เพื่อจดทะเบียนธุรกิจของตนก่อนจะขายแฟรนไชส์ให้กับผู้อื่น เพื่อป้องกันไม่ให้มีใครสามารถลอกเลียนแบบธุรกิจของตนได้ ผู้ประกอบการสามารถจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า ซึ่งหมายถึง แบนด์ โลโก้ ของสินค้าหรือบริการ

เว็บไซต์	www.ipthailand.go.th	สายด่วน	1368
ที่อยู่	563 ถนนพญาไท ต.บางกระสอ อ.เมือง จ.นนทบุรี 11000	อีเมล	Dipadmin@moc.go.th

3) ThaiFranchiseCenter.com

เว็บไซต์ที่รวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับการทำธุรกิจแฟรนไชส์อย่างครบถ้วน ไม่ว่าจะเป็นข้อมูลการอบรม สัมมนา งานแสดงสินค้า ช่องทางในการโฆษณาธุรกิจ และข่าวสารต่าง ๆ เกี่ยวกับธุรกิจแฟรนไชส์ รวมถึงเป็นแหล่งรวบรวมรายชื่อพร้อมช่องทางในการติดต่อร้านค้าที่ทำธุรกิจแฟรนไชส์

เว็บไซต์	www.thaifranchisecenter.com	โทรศัพท์	02 896 7330
ที่อยู่	97/6 หมู่ 1 ซ.วัดเลา ถ.พระราม 2 แขวงท่าข้าม เขตบางขุนเทียน กรุงเทพมหานคร 10150	อีเมล	info@thaifranchisecenter.com
		Line ID	thaifranchise

4) World Franchise Associates (WFA)

เป็นหน่วยงานที่ดูแลเกี่ยวกับธุรกิจแฟรนไชส์ระดับโลก โดยมีการให้ข้อมูลความรู้ การจัดงานมหกรรมเพื่อรวบรวมผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจแฟรนไชส์ และจัดแสดงสินค้าหรือบริการไปตามประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก เป็นประจำทุกปี

เว็บไซต์ www.worldfranchiseassociates.com โทรศัพท์ +60 3 42662909

ที่อยู่ International Office 26 :York Street, อีเมล info@worldfranchiseassociates.com
London, W1U 6PZ, UK

ธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์

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

สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์ในประเทศไทย สามารถจำแนกได้เป็น 5 กลุ่มหลัก ได้แก่ (กรมพัฒนาธุรกิจการค้า)

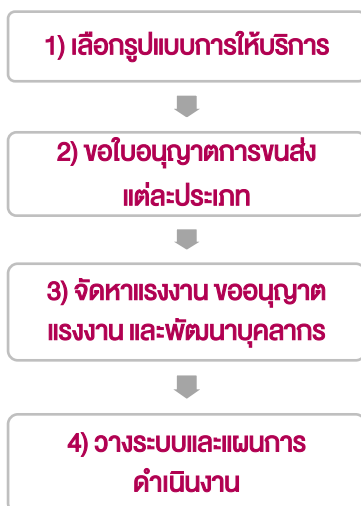
(1) ผู้ประกอบการขนส่งทางบก

(4) ผู้ประกอบการธุรกิจตัวแทนออกของและตัวแทนขนส่ง

(2) ผู้ประกอบการขนส่งทางน้ำ

(5) ผู้ประกอบการคลังสินค้า

(3) ผู้ประกอบการขนส่งทางอากาศ



ขั้นตอนในการประกอบธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์

1) เลือกรูปแบบการให้บริการ

การเริ่มต้นธุรกิจจะต้องเลือกรูปแบบให้เหมาะสมว่าจะให้ครอบคลุมการบริการในเรื่องใดบ้าง เช่น การขนส่งทางบก การให้บริการคลังสินค้า โดยกิจการควรพิจารณาถึงปัจจัยภายใน ได้แก่ จุดแข็งของกิจการ ตลอดจนทรัพยากรที่มีอยู่ว่ามีข้อได้เปรียบหรือความสามารถในการแข่งขันในการบริการประเภทใด ควบคู่กับปัจจัยภายนอก ได้แก่ ลักษณะตลาด การแข่งขัน รวมถึงคู่แข่งในแต่ละบริการ โดยอาจเปรียบเทียบประโยชน์ที่ได้รับกับต้นทุนที่ต้องใช้ในแต่ละรูปแบบ (Cost-benefit Analysis)

2) ขอใบอนุญาตที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งแต่ละประเภท

ในการทำธุรกิจขนส่งจำเป็นต้องขอใบอนุญาตกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งอย่างถูกต้องตามการขนส่งแต่ละประเภท ได้แก่

- ใบอนุญาตที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งทางบกภายในประเทศ และระหว่างประเทศ
- การจดทะเบียนเป็นผู้ประกอบการพาณิชย์นาวี
- จดทะเบียนอากาศยาน และออกใบอนุญาตในการเป็นผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับอากาศยาน

3) จัดหาแรงงาน ขออนุญาตแรงงาน และพัฒนาบุคลากร

เนื่องจากการขนส่งโดยทั่วไปจะต้องใช้บุคลากรจำนวนมาก ไม่ว่าจะเป็นแรงงานต่างด้าว หรือแรงงานไทย ซึ่งจำเป็นต้องจดทะเบียนแรงงานอย่างถูกต้อง และให้สวัสดิการตามนโยบายที่กระทรวงแรงงานกำหนด นอกจากนี้การจ้างแรงงานต่างด้าว มีข้อจำกัดในบางประการจึงจำเป็นต้องศึกษารายละเอียดในข้อกำหนดเหล่านั้นด้วย โดยสามารถสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่กระทรวงแรงงาน

4) วางระบบและแผนการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพ

เพื่อความได้เปรียบในการแข่งขันในธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์จำเป็นต้องใช้ระบบและวางแผนการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพ ไม่ว่าจะเป็นระบบการวางแผนในการขนส่งผ่านซอฟต์แวร์เพื่อให้วางแผนเส้นทางการขนส่งอย่างมีประสิทธิภาพ การใช้ GPS เพื่อติดตามเส้นทางการขนส่งต่าง ๆ ควบคู่กับการควบคุมเวลาการขนส่ง เป็นต้น

ปัจจัยสู่ความสำเร็จ (Key Success Factors) ของธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์

- 1) **ประสิทธิภาพของระบบขนส่ง** การขนส่งที่แม่นยำ และการนำเทคโนโลยี หรือระบบต่าง ๆ มาควบคุมดูแลการขนส่งจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและทำให้ต้นทุนการขนส่งนั้นต่ำลง
- 2) **การพัฒนาบุคลากร** การพัฒนาบุคลากรให้มีความเชี่ยวชาญในการใช้เทคโนโลยีการจัดการการขนส่ง จะช่วยลดความผิดพลาด และระยะเวลาที่ใช้ในการขนส่งสินค้า และเป็นการลดต้นทุนที่เกิดจากความผิดพลาดในระยะยาวได้
- 3) **การประชาสัมพันธ์** การส่งเสริมการประชาสัมพันธ์หรือการสื่อสารทางการตลาดนอกจากจะช่วยให้มีผู้ใช้บริการมากขึ้นแล้วยังช่วยลดต้นทุนจากการประหยัดจากขนาดได้อีกด้วย

หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจบริการโลจิสติกส์

1) กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

เป็นหน่วยงานที่ควบคุมดูแลการประกอบธุรกิจของต่างชาติที่ต้องการประกอบธุรกิจในประเทศไทย สำหรับธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์ในทุกรูปแบบ ถือเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับความปลอดภัยและความมั่นคงของประเทศ ซึ่งคนต่างชาติจะประกอบธุรกิจได้จำเป็นต้องได้รับอนุญาตจากรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ โดยเฉพาะธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการบริการยกขนส่งสินค้า บริการจัดส่งพัสดุ บริการคลังสินค้า บริการให้คำปรึกษาด้านโลจิสติกส์ คนต่างชาติจะประกอบกิจการได้ต้องได้รับอนุญาตจากอธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า โดยจะมีการพิจารณาอนุญาตเป็นรายกรณี สามารถสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่

เว็บไซต์ www.dbd.go.th

สายด่วน 1570

ที่อยู่ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

อีเมล computer@dbd.go.th

กระทรวงพาณิชย์ (สนามบินน้ำ)

563 ถนนพหลโยธิน ต.บางกระสอ อ.เมือง

จ.นนทบุรี 11000

2) กระทรวงแรงงาน

เป็นหน่วยงานภาครัฐที่ดูแลและคุ้มครองในเรื่องของการทำงาน โดยคำนึงถึงความมั่นคงของชาติ โอกาสในการประกอบอาชีพของคนไทย และความต้องการแรงงานต่างชาติที่จำเป็นต่อการพัฒนาประเทศ

สำหรับงานที่ห้ามไม่ให้คนต่างชาติทำในธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์ ได้แก่ งานขับรถยก หรืองานจับย้ายพาหนะที่ไม่ใช่เครื่องจักรหรือเครื่องจักรกล ยกเว้นงานจับที่เครื่องบินระหว่างประเทศ งานนายหน้า หรืองานตัวแทน ยกเว้นงานนายหน้าหรืองานตัวแทนในธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ สามารถสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่

เว็บไซต์ www.mol.go.th

โทรศัพท์ 02 248 3393

ที่อยู่ กระทรวงแรงงาน ถ.มิตรไมตรี แขวงดินแดง

อีเมล webmaster@mol.mail.go.th

เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400

3) กรมการขนส่งทางบก

เป็นหน่วยงานที่มีหน้าที่ในการดำเนินการออกใบอนุญาตขับขี่ ใบรับรองการจดทะเบียน และใบอนุญาตที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งทางบกภายในประเทศ รวมไปถึงการออกใบอนุญาตขนส่งสินค้าและผู้โดยสารทางบกระหว่างประเทศ

สำหรับผู้ประกอบการที่ประกอบธุรกิจการขนส่งทางบกจะต้องมีการติดต่อกรมการขนส่งทางบก เพื่อดำเนินการขอรับใบอนุญาตประกอบธุรกิจขนส่งทางบก ซึ่งประกอบด้วย ใบอนุญาตประกอบการขนส่งประจำทางการขนส่งไม่ประจำทาง และการขนส่งโดยรถขนาดเล็ก ตามพระราชบัญญัติการขนส่งทางบก พ.ศ. 2522 และใบอนุญาตขับรถให้แก่พนักงานขับรถของกิจการ ตามที่กำหนดในพระราชบัญญัติรถยนต์ พ.ศ. 2522 สามารถสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่

เว็บไซต์ www.dlt.go.th

สายด่วน 1584

ที่อยู่ 1032 ถ.พหลโยธิน แขวงจอมพล

อีเมล webmaster@dlt.go.th

เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900

4) กองกำกับการพาณิชย์นาวี กรมเจ้าท่า

เป็นหน่วยงานภายใต้ความรับผิดชอบของกรมเจ้าท่า โดยมีหน้าที่ในการออกใบอนุญาตเกี่ยวกับการประกอบกิจการท่าเรือเดินทะเล การขออนุญาตเช่าหรือใช้เรืออื่นที่ไม่ใช่เรือไทย การขอชำระค่าธรรมเนียมพิเศษเนื่องจากไม่ใช่เรือไทย การจดทะเบียนเป็นผู้ประกอบการพาณิชย์นาวี ผู้ประกอบการขนส่งทางทะเล หรือผู้ประกอบการอู่เรือ รวมถึงการจดทะเบียนผู้ประกอบการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบ

กรมเจ้าท่า เป็นหน่วยงานที่มีหน้าที่ในการออกใบอนุญาตขับเรือ ใบรับรองเครื่องยนต์ และใบอนุญาตประกอบกิจการขนส่งทางน้ำภายในประเทศ มีหน้าที่ในการควบคุมและบริหารจัดการการขนส่งทางแม่น้ำและคลองภายในประเทศ ออกกฎระเบียบเพื่อบังคับใช้และควบคุมการขนส่งทางน้ำ กำกับดูแลท่าเรือภายในประเทศ รวมไปถึงการควบคุมและกำหนดสถานะของเรือในประเทศ สามารถสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่

เว็บไซต์ www.md.go.th

โทรศัพท์ 0 2233 1311-8

ที่อยู่ 1278 ถ.โยธา แขวงตลาดน้อย

อีเมล marine@md.go.th

เขตสัมพันธวงศ์ กรุงเทพมหานคร 10100

5) สำนักงานการบินพลเรือนแห่งประเทศไทย

เป็นหน่วยงานที่มีหน้าที่ในการดำเนินการจดทะเบียนอากาศยาน และออกใบอนุญาตในการเป็นผู้ประกอบการ ผู้ครอบครอง เจ้าหน้าที่ต่าง ๆ และผู้ขับอากาศยาน การอนุญาตให้ก่อสร้าง แก๊วและเปลี่ยนแปลงอาคารหรือสิ่งปลูกสร้างภายในเขตปลอดภัยในการเดินอากาศ สามารถสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่

เว็บไซต์ www.caat.or.th

โทรศัพท์ 02 568 8800

ที่อยู่ 333/105 อาคารหลักสี่พลาซ่า ชั้น 7

อีเมล adm@caat.or.th

ถ.กำแพงเพชร 6 แขวงตลาดบางเขน

เขตหลักสี่ กรุงเทพมหานคร 10210

6) กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ

เป็นหน่วยงานที่ช่วยส่งเสริมการส่งออกสินค้าและธุรกิจบริการของไทย พัฒนาและสร้างมูลค่าเพิ่มของสินค้าและธุรกิจบริการส่งออก ให้บริการข้อมูลการค้าและเพิ่มศักยภาพการแข่งขันของผู้ประกอบการไทยในตลาดโลก ปัจจุบันมีภารกิจหลักที่จะสนับสนุนการเพิ่มศักยภาพด้านการบริหารจัดการโลจิสติกส์ ติดตามข่าวสารที่น่าสนใจได้ที่

เว็บไซต์ www.ditp.go.th

สายด่วน 1169

ที่อยู่ 563 ถนนนบุรี ต.บางกระสอ อ.เมือง
จ.นนทบุรี 11000

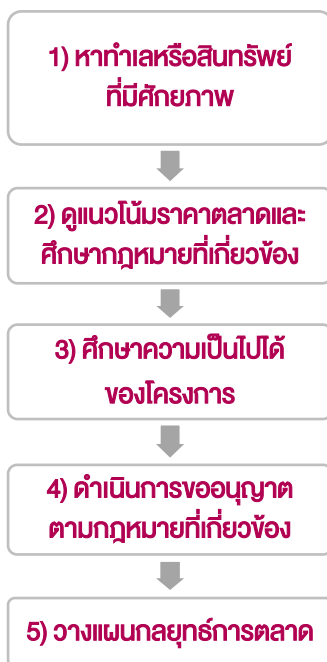
อีเมล tiditp@ditp.go.th

ธุรกิจบริหารสินทรัพย์

ธุรกิจบริหารสินทรัพย์ เป็นธุรกิจประเภทการบริการเกี่ยวกับสังหาริมทรัพย์และอสังหาริมทรัพย์โดยได้รับค่าตอบแทนจากการดำเนินการต่าง ๆ ได้แก่ ส่วนแบ่งการขายจากมูลค่าสินทรัพย์ ค่าธรรมเนียมการบริการตามที่ได้ตกลงกันไว้ หรือการค่าแก๊งก์ในสินทรัพย์ เป็นต้น ซึ่งจะขอแบ่งประเภทของธุรกิจบริหารสินทรัพย์ ดังนี้

- (1) บริหารจัดการอาคารชุด ได้แก่ อาคารที่พักอาศัย อาคารสำนักงาน
- (2) บริหารจัดการทรัพย์สินแนวราบ ได้แก่ บ้านจัดสรร
- (3) นายหน้าและที่ปรึกษาด้านทรัพย์สิน
- (4) บริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพของสถาบันการเงิน

บริษัทที่ประกอบกิจการทางด้านนี้ควรมีความรู้ทางด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้อง การจัดสรรที่ดินหรือการบริหารอาคารชุด เพื่อให้ดำเนินธุรกิจอย่างราบรื่น รวมถึง การทำสัญญา ภาษี และค่าธรรมเนียมในการโอนกรรมสิทธิ์ในสินทรัพย์



ขั้นตอนในการประกอบธุรกิจบริหารสินทรัพย์

1) หาท่านหรือสินทรัพย์ที่มีศักยภาพ

ธุรกิจจะต้องมีความสามารถในการหาท่าน หรือสินทรัพย์ที่มีคุณภาพเพื่อขายหรือท่านท่านจากสินทรัพย์นี้ในอนาคต ซึ่งราคาของสินทรัพย์อาจเกิดจากพื้นฐานของสินทรัพย์ ได้แก่ ขนาด ลักษณะเบื้องต้นของที่ดิน ข้อจำกัดของสินทรัพย์ทางด้านกฎหมาย รวมไปถึงความต้องการของตลาด ทั้งนี้ควรศึกษาปัจจัยที่อาจส่งผลกระทบต่อราคาสินทรัพย์ในอนาคต ได้แก่ แผนลงทุนด้านคมนาคมของภาครัฐบาล เช่น โครงการรถไฟฟ้า ทางด่วน ทางหลวงตัดใหม่ หรือ การลงทุนของภาคเอกชน ได้แก่ การสร้างห้างสรรพสินค้า ศูนย์จำหน่ายสินค้า โรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น

2) ดูแนวโน้มราคาตลาดและศึกษากฎหมายที่เกี่ยวข้อง

ในการประกอบธุรกิจบริหารสินทรัพย์เพื่อสร้างท่านท่านจากการเก็บค่าธรรมเนียมจากการบริการหรือส่วนแบ่งจากราคาขายอาจใช้ประโยชน์จากการแก๊งก์โดยอาศัยการรับรู้ข้อมูลที่ไม่เท่ากันของผู้ซื้อและผู้ขายในเรื่องของราคาสินทรัพย์ ทำให้ส่วนต่างของราคานั้นเป็นท่านท่านของธุรกิจ ทั้งนี้ในปัจจุบันการตรวจสอบราคาเฉลี่ยของสินทรัพย์สามารถค้นหาได้ง่ายขึ้นจากการสำรวจราคาสินทรัพย์ที่ใกล้เคียงผ่านอินเทอร์เน็ต ทำให้ผู้ให้บริการด้านบริหารสินทรัพย์จำเป็นต้องนำกลยุทธ์ทางการตลาดด้านต่าง ๆ มาใช้

นอกจากการประชาสัมพันธ์ทางการตลาดแล้ว ยังต้องมีความรู้ในเรื่องกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ได้แก่

- การทำสัญญา (ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ว่าด้วยนิติกรรมและสัญญา)
- การขออนุญาตจัดสรรที่ดิน (พระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน)
- ข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินเพื่อที่อยู่อาศัยและพาณิชย์กรรม
- พระราชบัญญัติอาคารชุด

3) ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

จากการประเมินผลตอบแทน ความเสี่ยง และค่าเสียโอกาสอันเกิดจากการลงทุนในโครงการที่วางไว้เปรียบเทียบกับ การลงทุนด้านอื่น ๆ ว่ามีความคุ้มค่าหรือไม่ ทั้งนี้อาจเปรียบเทียบภายในกรอบการลงทุนที่บริษัทวางไว้ เช่น ลักษณะ ของสินทรัพย์ ทำเลที่ตั้ง กลุ่มตลาด ราคาของสินทรัพย์ เป็นต้น

4) ดำเนินการขออนุญาต ตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

การดำเนินการทางด้านกฎหมายในการโอนถ่ายความเป็นเจ้าของในสินทรัพย์ ซึ่งมีแนวทางปฏิบัติที่แตกต่างกันไป เช่น การทำสัญญาเช่า ซื้อ/ขายสินทรัพย์ เป็นต้น

5) วางแผนกลยุทธ์การตลาด

ธุรกิจจำเป็นต้องมีความสามารถในการเข้าถึงกลุ่มผู้ซื้อหรือนายทุนสินทรัพย์ โดยผ่านการวางแผนทางการตลาด อย่างเหมาะสม โดยคำนึงถึงการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าหรือเจ้าของสินทรัพย์เป็นหลักขึ้นอยู่กับรูปแบบของกิจการที่มีความ หลากหลาย ทำให้สามารถทำกำไรจากสินทรัพย์ได้ยังเป็นการช่วยให้เข้าถึงเจ้าของสินทรัพย์รายใหม่ ๆ ได้มากขึ้น ภายใต้วงขอบเขตการบริหารและอยู่บนต้นทุนที่เหมาะสม

ปัจจัยสู่ความสำเร็จ (Key Success Factors) ธุรกิจบริหารสินทรัพย์

- 1) การประเมินและคัดเลือกสินทรัพย์** ความสามารถในการคัดเลือกประเมินมูลค่าพื้นฐานของสินทรัพย์ ราคาตลาด และ ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อราคาในอนาคต จะเป็นตัวสร้างผลกำไรให้แก่งกิจการในอนาคต
- 2) การวิเคราะห์ลูกค้าและออกแบบผลิตภัณฑ์ทางการเงิน** ธุรกิจบริหารสินทรัพย์จำเป็นต้องเข้าใจความต้องการของลูกค้า เพื่อออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าและเพื่อสร้างประโยชน์สูงสุดจากสินทรัพย์ที่ลงทุน

หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจบริการโลจิสติกส์**1) กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์**

เป็นหน่วยงานที่ควบคุม ดูแล และพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจในประเทศไทย นโยบายสำคัญ คือ การพัฒนาศักยภาพ ของผู้ประกอบการให้ดียิ่งขึ้น ซึ่งธุรกิจบริหารสินทรัพย์สามารถขอคำปรึกษาหรือหาข้อมูลเกี่ยวกับการจดทะเบียน จัดตั้งกิจการได้

เว็บไซต์ www.dbd.go.th

สายด่วน 1570

ที่อยู่ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

อีเมล computer@dbd.go.th

กระทรวงพาณิชย์ (สนามบินน้ำ) 563 ถ.นนทบุรี

ต.บางกระสอ อ.เมือง จ.นนทบุรี 11000

2) กรมที่ดิน กระทรวงมหาดไทย

เป็นที่หน่วยงานให้ดำเนินงานออกหนังสือแสดงสิทธิในที่ดินให้ราษฎร ให้บริการจดทะเบียนสิทธิและนิติกรรมเกี่ยวกับ ที่ดิน และอสังหาริมทรัพย์อย่างอื่น ทำรังวัดและแผนที่ ผู้ประกอบการสามารถสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่

เว็บไซต์ nam.dol.go.th

สายด่วน 02 141 5555

ที่อยู่ ศูนย์ราชการเฉลิมพระเกียรติ 80 พรรษา

อีเมล webmaster@dol.go.th

ถ.แจ้งวัฒนะ แขวงทุ่งสองห้อง เขตหลักสี่

กรุงเทพมหานคร 10210

3) สมาคมบริหารสินทรัพย์แห่งประเทศไทย

เป็นองค์กรรับรองคุณภาพมาตรฐานการจัดการทรัพย์สินที่มีความรอบรู้ รวบรวมข้อมูลกฎหมายที่เกี่ยวข้อง จัดการ
อบรมวิชาการ สร้างฐานข้อมูลด้านวิชาชีพ เผยแพร่ความรู้ให้สมาชิกและรับใช้สังคม

เว็บไซต์ pmathai.net

สายด่วน 02 652 9837

ที่อยู่ 1500 อาคารรณภูมิ ชั้น 12 ถ.เพชรบุรี

อีเมล samakomthailand@yahoo.com

แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร

10400

ธุรกิจร้านอาหาร

ธุรกิจร้านอาหาร หมายถึง การประกอบกิจการให้บริการอาหารและเครื่องดื่มพร้อมรับประทาน โดยอาจจัดเตรียมที่นั่งให้ผู้บริโภคได้รับประทานภายในสถานที่ที่ให้บริการ หรือ การให้บริการบรรจุน้ำดื่มเพื่อให้ผู้บริโภคนำไปรับประทานที่อื่นได้ ปัจจุบันการประกอบกิจการร้านอาหารมีหลากหลายรูปแบบ ทั้งนี้กระทรวงพาณิชย์ แบ่งประเภทร้านอาหารออกเป็น 4 แบบ โดยใช้หลักเกณฑ์จำแนกตามการออกแบบตกแต่งเป็นหลัก ได้แก่

(1) ร้านอาหารระดับหรู (Fine Dining)

(3) ร้านอาหารทั่วไป (Fast Dining)

(2) ร้านอาหารระดับกลาง (Casual Dining)

(4) ร้านริมบาทวิถี (Kiosk)

1) วางแผนรูปแบบร้านอาหาร

2) สร้างเอกลักษณ์ของร้านอาหาร

3) จองทะเบียนจัดตั้งสถานที่จำหน่ายอาหาร หรือสถานที่สะสมอาหาร

4) ขอใบอนุญาตและจดทะเบียนอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

ขั้นตอนในการประกอบธุรกิจร้านอาหาร

1) วางแผนรูปแบบของร้านอาหาร

เนื่องจากธุรกิจร้านอาหารเป็นธุรกิจที่มีคู่แข่งจำนวนมาก ผู้บริโภคมีทางเลือกที่หลากหลาย ดังนั้นสิ่งที่จำเป็นต้องคำนึงถึง คือ ผู้บริโภคอาหารของเราเป็นกลุ่มไหนเป็นหลัก จะต้องสอดคล้องกับทำเลที่ตั้งของธุรกิจและคู่แข่งในบริเวณนั้นด้วย หากเป็นกลุ่มคนทำงานที่มีกำลังซื้อสูง อาจสังเกตพฤติกรรมเพื่อตอบสนองความต้องการในการนัดพบปะเพื่อเข้าสังคมหรือบรรยากาศที่เหมาะสมกับการเจรจาธุรกิจ หรือหากใกล้ชุมชนที่เป็นครอบครัวใหญ่อาศัยอยู่มาก อาจเป็นลักษณะร้านที่ขายอาหารที่เน้นคุณภาพ มีเมนูที่หลากหลายเพื่อตอบสนองความต้องการของครอบครัวที่มารับประทาน เป็นต้น โดยรูปแบบการจำหน่ายอาหารนั้น ควรสอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคกลุ่มหลักที่เราต้องการจะขายสินค้า

2) สร้างเอกลักษณ์ของร้านอาหาร

เมื่อพิจารณารูปแบบของกิจการได้แล้ว สิ่งที่ต้องคิดต่อมาก็คือ เอกลักษณ์ของกิจการ หรือสิ่งที่ผู้บริโภคจะนึกถึงเป็นครั้งแรกเมื่อจะใช้บริการร้านเรา ทั้งนี้ไม่มีข้อจำกัดตายตัวว่าจะเป็นเมนูอาหาร การบริการ หรือบรรยากาศ เพื่อให้ง่ายเกิดการบอกต่อปากต่อปาก (Word of Mouth) หรือการประชาสัมพันธ์ทางการตลาดเพื่อให้เกิดการจดจำนำไปสู่การใช้บริการซ้ำในอนาคต

3) จองทะเบียนจัดตั้งสถานที่จำหน่ายอาหารหรือสถานที่สะสมอาหาร

เนื่องจากการเปิดร้านอาหาร หรือร้านขายอาหารเป็นธุรกิจที่อาจก่อให้เกิดอันตรายต่อสุขภาพผู้บริโภค หรือก่อให้เกิดความรำคาญแก่ผู้อยู่อาศัยข้างเคียงได้ เพื่อประโยชน์ในการควบคุมหรือกำกับดูแลร้านอาหาร ทางกรุงเทพมหานครจึงได้ออกข้อบัญญัติ เรื่องสถานที่จำหน่ายและสถานที่สะสมอาหาร พ.ศ. 2545 ผู้ประกอบการกิจการร้านอาหารที่มีพื้นที่ของร้านไม่เกิน 200 ตารางเมตร ต้องยื่นคำขอเพื่อขอรับ “หนังสือรับรองการแจ้ง” มีค่าธรรมเนียม 1,000 บาท และร้านอาหารที่มีพื้นที่ตั้งแต่ 200 ตารางเมตรขึ้นไป ต้องยื่นคำขอเพื่อขอรับ “ใบอนุญาต” มีค่าธรรมเนียม 3,000 บาท

การยื่นคำขอใบอนุญาต การต่ออายุใบอนุญาต และการขอหนังสือรับรองการแจ้ง ให้ยื่นได้ที่ส่วนราชการต่าง ๆ ดังนี้

- สำนักงานเขตของกรุงเทพมหานคร
- สำนักงานเทศบาลสำหรับร้านอาหารที่ตั้งอยู่ในเขตเทศบาล
- สำนักงานองค์การบริหารส่วนตำบล
- สำนักงานเมืองพัทยา

4) ขอใบอนุญาตและจดทะเบียนอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

- **การขออนุญาตจำหน่ายสุราหรือยาสูบ** สำหรับผู้ประกอบการร้านอาหารที่จำหน่ายสุรา หรือยาสูบ ต้องได้รับอนุญาตจากกรมสรรพสามิต โดยสามารถขออนุญาตได้ที่
 - กรุงเทพมหานคร: กรมสรรพสามิต กระทรวงการคลัง
 - ต่างจังหวัด: สำนักงานสรรพสามิตอำเภอ/กิ่งอำเภอ
- **การขออนุญาตเผยแพร่ลิขสิทธิ์เพลง** การเปิดเพลง ฉายภาพวีดิทัศน์ หรือ การฉายภาพถ่ายทอดสด ที่มีเจ้าของลิขสิทธิ์ในการถ่ายทอดอยู่ จำเป็นต้องขออนุญาตจากเจ้าของลิขสิทธิ์ด้วย โดยอัตราค่าธรรมเนียมขึ้นอยู่กับแต่ละเจ้าของลิขสิทธิ์เป็นผู้กำหนด ทั้งนี้ผู้ประกอบการจะต้องขออนุญาตไม่ว่าจะเป็นการเปิดจากแผ่นบันทึกเสียงแท้ที่มีลิขสิทธิ์ถูกต้อง หรือเปิดผ่านอินเทอร์เน็ตก็ตาม
- **การขอประกอบกิจการสถานบริการ** สถานที่จำหน่ายอาหาร สุรา หรือเครื่องดื่มอย่างอื่นจำหน่าย โดยจัดให้มีการแสดงดนตรีหรือการแสดงอื่นใดเพื่อการบันเทิง ซึ่งปิดทำการหลังเวลา 24.00 น. สถานที่เต้นรำหรือมีการเต้นรำ การอนุญาตให้พนักงานหรือนักแสดงนั่งกับลูกค้า มีการจัดอุปกรณ์การร้องเพลงประกอบดนตรีให้แก่ลูกค้า ถือว่าเข้าข่ายสถานบันเทิงต้องขออนุญาตตามหน่วยงานที่กำหนด (สรุปจาก: พระราชบัญญัติสถานบริการ (ฉบับที่ ๓) พ.ศ. ๒๕๒๕)
 - กรุงเทพมหานคร: สถานีตำรวจท้องที่ หรือ ที่กองบัญชาการตำรวจนครบาล สำนักงานตำรวจแห่งชาติ
 - ต่างจังหวัด: ที่อำเภอท้องที่ ที่สถานบริการนั้นตั้งอยู่ (ที่ทำการปกครองอำเภอ)
 สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่
 - สำนักงานจังหวัด ซึ่งตั้งอยู่ ณ ศาลากลางจังหวัดทุกจังหวัด
 - กองตรวจราชการและเรื่องราวร้องทุกข์ สำนักงานปลัดกระทรวงมหาดไทย
- **จดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT)** ผู้ประกอบการหากมีรายรับเกินกว่า 1.8 ล้านบาทต่อปี กฎหมายบังคับให้ต้องจดทะเบียนเป็นผู้ประกอบการภายใน 30 วัน นับแต่มีรายรับเกินกว่า 1.8 ล้านบาทต่อปี ทั้งนี้กรณีใช้เครื่องบันทึกการเก็บ จะต้องขออนุญาตการใช้เพื่อออกใบกำกับภาษีตามประมวลรัษฎากร
- **ขออนุญาตติดตั้งป้ายเพื่อเสียภาษีป้าย** ภาษีป้าย คือ ภาษีที่เก็บจากการแสดงป้ายชื่อ ยี่ห้อ หรือโลโก้บนวัตถุใด ๆ ด้วยตัวอักษร ภาพ ไม่ว่าจะบนป้ายทั่วไป ป้ายนิลบอร์ดตามตึกตามทางด่วน ป้ายผ้าใบ หรือป้ายไฟ ที่ใช้เพื่อหารายได้หรือการโฆษณา ล้วนต้องเสียภาษีป้ายทั้งสิ้น ดังนั้นถ้าผู้ประกอบการเปิดร้านอาหารที่มีป้ายหน้าร้านก็ต้องเสียภาษี ด้วยอัตราภาษีที่ขึ้นอยู่กับรูปแบบและขนาดที่กำหนด

ปัจจัยสู่ความสำเร็จ (Key Success Factors) ธุรกิจร้านอาหาร

- 1) **รสชาติ** สิ่งแรกที่ผู้บริโภคคำนึงถึงในการเลือกใช้บริการร้านอาหารคือรสชาติอาหาร จึงจำเป็นต้องมีการจัดการระบบควบคุมที่ดีเพื่อควบคุมคุณภาพและรสชาติให้ได้อยู่เสมอ
- 2) **การบริการ** ผู้บริโภคจะสะท้อนความคาดหวังต่อการบริการควบคู่ไปกับราคาของสินค้าและบริการ กล่าวคือ หากราคาสินค้าสูง ลูกค้าจะมีความคาดหวังต่อการบริการมาก แต่หากเป็นร้านอาหารทั่วไปผู้บริโภคอาจคาดหวังต่อการบริการแค่การบริการที่รวดเร็วเท่านั้น
- 3) **การประชาสัมพันธ์** การประชาสัมพันธ์หรือการสื่อสารทางการตลาดอย่างเหมาะสมและถูกช่องทาง จะเป็นปัจจัยสำคัญในการดึงดูดให้ผู้บริโภคมาใช้บริการ

หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจร้านอาหาร

1) กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

เป็นหน่วยงานที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับผู้ประกอบธุรกิจทั้งขนาดกลางและขนาดย่อม โดยมีหน้าที่พัฒนาศักยภาพของธุรกิจและเสริมสร้างความรู้ในการทำธุรกิจตลอดจนทำการเชื่อมโยงตลาด (Business Matching)

เว็บไซต์ www.dbd.go.th

สายด่วน 1570

ที่อยู่ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ อีเมล computer@dbd.go.th

(สนามบินน้ำ) 563 ถ.นนทบุรี

ต.บางกระสอบ อ.เมือง จ.นนทบุรี 11000

2) กรมสรรพสามิต กระทรวงการคลัง

เป็นหน่วยงานที่บริหารจัดการเก็บภาษีมูลค่าเพิ่มและภาษีสินค้าและบริการซึ่งควรรับภาระภาษีสูงกว่าปกติ เช่น บริโภคแล้วอาจก่อให้เกิดผลเสียต่อสุขภาพ และศีลธรรมอันดี เช่น บุหรี่ เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ไม้ตัดกลับ และคัสโก้เรค ผู้ประกอบการที่ต้องการจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม หรือต้องการจะจำหน่ายสุรา บุหรี่ ในร้านอาหารซึ่งต้องขอใบอนุญาตจำหน่ายสุราร้อยยาสูบ สามารถสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่

เว็บไซต์ www.excise.go.th

โทรศัพท์ 02 241 5600

ที่อยู่ 1488 ถ.นครไชยศรี เขตดุสิต

อีเมล webmaster@excise.go.th

กรุงเทพมหานคร 10300

3) สำนักสุขาภิบาลอาหารและน้ำ

เป็นหน่วยงานที่จัดทำเกณฑ์มาตรฐานการสุขาภิบาลอาหารและน้ำบริโภคของประเทศ เช่น มาตรฐานอาหารสะอาด รสชาติอร่อย Clean food Good taste รวมถึงจัดอบรมเพื่อส่งเสริมให้ผู้ประกอบการร้านอาหารสามารถดำเนินธุรกิจอย่างถูกสุขอนามัย ผู้ประกอบการสามารถสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่

เว็บไซต์ foodsafety.anamai.moph.go.th

สายด่วน 02 590 4188

ที่อยู่ 88/22 หมู่ 4 ต.ตลาดขวัญ ถ.ติวานนท์

อีเมล webmaster@excise.go.th

อ.เมือง จ.นนทบุรี 11000

ธุรกิจบริการเพื่อสุขภาพ

ธุรกิจบริการเพื่อสุขภาพ เป็นหนึ่งในหลายธุรกิจที่มีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาภาคบริการและเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ นอกจากนี้จะเป็นแหล่งสร้างรายได้เข้าสู่ประเทศแล้วยังก่อให้เกิดรายได้ต่อเนื่องกับอุตสาหกรรมอื่น ๆ อีกด้วย ธุรกิจบริการเพื่อสุขภาพ ประกอบไปด้วยธุรกิจต่าง ๆ ดังนี้

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



ขั้นตอนในการประกอบธุรกิจบริการเพื่อสุขภาพ

1) กำหนดกลุ่มเป้าหมายและออกแบบธุรกิจที่แตกต่าง

ก่อนที่ผู้ประกอบการจะเริ่มต้นทำธุรกิจบริการเพื่อสุขภาพนั้น ควรกำหนดกลุ่มเป้าหมายให้แน่ชัด เช่น สำหรับธุรกิจสปา ควรกำหนดว่าลูกค้าจะเป็นระดับบน กลาง หรือล่าง กลุ่มลูกค้ามีลักษณะอย่างไร ทั้งอายุ อาชีพ การใช้ชีวิต หลังจากการกำหนดกลุ่มเป้าหมาย จะเป็นขั้นตอนการออกแบบธุรกิจ รูปแบบของร้านและจุดเด่น ที่ทำให้มีความโดดเด่นแตกต่างจากที่อื่น อาจจะเป็นวิธีการทำสปาแบบใหม่ การตกแต่งที่ไม่เหมือนใคร โปรแกรมเสริมอื่น ๆ ที่สามารถดึงดูดลูกค้าได้ เป็นต้น โดยสิ่งที่สำคัญเป็นอย่างมากสำหรับธุรกิจบริการเพื่อสุขภาพ คือการออกแบบประสบการณ์ของลูกค้าตั้งแต่เข้ามาในร้าน จนกระทั่งใช้บริการเสร็จสิ้นว่าในแต่ละขั้นตอน ประสบการณ์สัมผัสทั้ง 5 ของลูกค้าจะต้องได้รับประสบการณ์อย่างไรบ้าง

2) หาค่าเช่าที่ตั้งที่เหมาะสม

ผู้ประกอบการควรเลือกทำเลที่ใกล้จุดพักอาศัย หรืออยู่ใจกลางออฟฟิศ ซึ่งในการทำธุรกิจบริการเพื่อสุขภาพ ทำเลเป็นสิ่งที่มีความสำคัญอย่างมาก ทำเลที่ดีจะต้องง่ายต่อการมองเห็น ง่ายต่อการมองหา และไม่ดูลึกลับ เพราะจะต้องทำให้ลูกค้าเชื่อมั่นเรื่องความปลอดภัย นอกจากนี้ที่จอดรถก็เป็นสิ่งสำคัญเช่นกัน หากกลุ่มลูกค้าเป็นคนที่ขับรถมาใช้บริการ

3) จัดหาและพัฒนาบุคลากร

หัวใจสำคัญของการบริการเพื่อสุขภาพ คือ บุคลากรที่มีความสามารถมาร่วมงาน ผู้ประกอบการควรคัดเลือกพนักงานให้บริการที่มีใบอนุญาตในการประกอบวิชาชีพ จากสถาบันที่คนทั่วไปให้การยอมรับ เช่น สำหรับพนักงานนวดแผนไทย ต้องได้ใบอนุญาตเป็นผู้ประกอบโรคศิลปะ ซึ่งอาจจะได้รับการอบรมจาก โรงเรียนแพทย์แผนโบราณวัดพระเชตุพนฯ (วัดโพธิ์) หรือ โรงเรียนฝึกอาชีพกรุงเทพมหานคร เป็นต้น โดยผู้ประกอบการจะต้องให้ค่าตอบแทนที่เหมาะสม เพื่อจูงใจพนักงานในการทำงาน รวมทั้งมีการสอนขั้นตอนการให้บริการที่ชัดเจน

4) จดทะเบียนขออนุญาตการประกอบธุรกิจ

ในการประกอบธุรกิจบริการเพื่อสุขภาพจะต้องขอใบอนุญาตต่าง ๆ ดังนี้

- **ธุรกิจบริการทางการแพทย์ และธุรกิจนวดแผนไทย** เช่น คลินิกเวชกรรม คลินิกทันตกรรม คลินิกกายภาพบำบัด คลินิกแพทย์แผนไทย จะต้องขอรับใบอนุญาต 2 ประเภท คือ
 - ใบอนุญาตประกอบกิจการสถานพยาบาล ต่ออายุทุก 10 ปี
 - ใบอนุญาตให้ดำเนินการสถานพยาบาล สำหรับผู้ให้บริการในสถานพยาบาล ต่ออายุทุก 2 ปี
 กรณีที่สถานพยาบาลตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร ให้ยื่นคำขอที่สำนักงานพยาบาลและการประกอบโรคศิลปะ กระทรวงสาธารณสุข กรณีที่คลินิกตั้งในส่วนภูมิภาค ให้ยื่นที่สำนักงานสาธารณสุขจังหวัด โดยผู้ขอรับใบอนุญาตจะต้องเป็นผู้ที่มีใบอนุญาตประกอบวิชาชีพ หรือใบอนุญาตประกอบโรคศิลปะเท่านั้น

สำหรับธุรกิจนวดแผนไทย หากการนวดเป็นการกระทำเพื่อบำบัดโรค วินิจฉัยโรค พันฟูสมรรถภาพ ก็ถือเป็นการประกอบโรคศิลปะ ผู้ที่จะทำการนวดได้ ต้องขึ้นทะเบียนและรับใบอนุญาตเป็นผู้ประกอบโรคศิลปะ สาขาการแพทย์แผนไทยหรือเวชกรรมโบราณ จากคณะกรรมการวิชาชีพก่อน และต้องดำเนินการในสถานพยาบาลที่ได้รับอนุญาตแล้วเท่านั้น

- **ธุรกิจสปา** การทำธุรกิจสปา ทั้ง 3 ประเภท สปาเพื่อสุขภาพ นวดเพื่อสุขภาพ นวดเพื่อเสริมสวย ผู้ประกอบการจะต้องยื่นคำขอใบรับรองมาตรฐานสถานประกอบการเพื่อสุขภาพหรือเพื่อเสริมสวย (มาตรฐาน สบส.) เมื่อได้รับการอนุญาต ผู้ประกอบการจะได้รับใบรับรองมาตรฐานสถานประกอบการ และสัญลักษณ์ที่ผ่านการรับรองมาตรฐาน โดยเครื่องหมายสัญลักษณ์นี้จะต้องแสดงไว้ในที่เปิดเผยและมองเห็นได้ชัดเจน ณ สถานประกอบการ

สำหรับสถานประกอบการที่ไม่ได้ขอใบรับรอง จะเข้าข่ายเป็นสถานบริการ ตาม พ.ร.บ.สถานบริการ ต้องระวางโทษจำคุก 1 ปี หรือปรับไม่เกิน 60,000 บาท หรือทั้งจำทั้งปรับ

การยื่นคำร้องขอใบอนุญาตสถานประกอบการเพื่อสุขภาพหรือเพื่อเสริมสวยนั้น ผู้ประกอบการจะต้องติดต่อหน่วยงานหลักทั้งหมด 3 หน่วยงาน ดังนี้

- **สำนักงานสาธารณสุขจังหวัด** ยื่นขอใบรับรองมาตรฐานสถานประกอบการเพื่อสุขภาพ หรือเพื่อเสริมสวย ณ สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดของจังหวัดที่ตั้งสถานประกอบการ
- **องค์การบริหารส่วนตำบล หรือ เทศบาล** ยื่นขอจดอนุญาตกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ และใบอนุญาตใช้อาคาร
- **สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้า** กรณีผู้ประกอบการเป็นนิติบุคคล และยังไม่ได้จดทะเบียนกิจการในรูปแบบห้างหุ้นส่วนจำกัด บริษัทจำกัด ต้องดำเนินการจดทะเบียนนิติบุคคล ณ สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้า

เมื่อยื่นคำร้องแล้ว คณะกรรมการจะออกตรวจสถานประกอบการ ซึ่งจะตรวจทั้งในด้านสถานที่ ผู้ดำเนินการ ผู้ให้บริการ คุณภาพของการบริการ และความปลอดภัย ถ้าสถานประกอบการผ่านเกณฑ์การประเมินทั้งหมด คณะกรรมการจะออกใบอนุญาต รวมระยะเวลาในการดำเนินงานภายใน 130 วัน

ปัจจัยสู่ความสำเร็จ (Key Success Factors) ธุรกิจบริการเพื่อสุขภาพ

- 1) กำไรที่ดึงดูด** ผู้ประกอบการควรกำหนดกลุ่มเป้าหมายของธุรกิจบริการให้ชัดเจน เลือกทำเลที่กลุ่มลูกค้าสามารถใช้บริการได้ง่าย และมีค่าเช่าที่เหมาะสมไม่สูงจนเกินไป
- 2) คุณภาพการบริการที่ดีและมีเอกลักษณ์ชัดเจน** คุณภาพของการบริการเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดในธุรกิจบริการ นอกเหนือจากการบริการที่ดีแล้ว การตกแต่งและบรรยากาศจะเป็นการสร้างเอกลักษณ์และจุดขายที่ชัดเจน และแตกต่างให้กับธุรกิจบริการของเรา
- 3) บุคลากรที่มีคุณภาพ** ธุรกิจบริการควรมีการฝึกอบรมพนักงานอย่างสม่ำเสมอ และพนักงานควรพูดได้อย่างน้อย 2 ภาษา เพื่อดึงดูดลูกค้าต่างชาติ

หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจบริการเพื่อสุขภาพ

1) กรมสนับสนุนบริการสุขภาพ กระทรวงสาธารณสุข

เป็นผู้จัดทำเกณฑ์การรับรองคุณภาพ สถานประกอบการสปาเพื่อสุขภาพ โดยพิจารณามาตรฐานจำนวน 5 ด้าน คือ ด้านบริการ ด้านบุคลากร ด้านผลิตภัณฑ์เครื่องมือและอุปกรณ์ด้านการบริหารและการจัดการองค์กร และด้านสถานที่ และสิ่งแวดล้อม นอกจากนี้พนักงานผู้ที่ต้องการขอขึ้นทะเบียนผู้ประกอบการโรคศิลปะ ก็สามารถขอที่หน่วยงานนี้เช่นกัน

เว็บไซต์ hss.moph.go.th

โทรศัพท์ 02 193 7999

ที่อยู่ กรมสนับสนุนบริการสุขภาพ

อีเมล ict@hss.moph.go.th

กระทรวงสาธารณสุข

ถ.ติวานนท์ อ.เมือง จ.นนทบุรี 11000

2) สมาคมสปาไทย

เป็นสมาคมที่จัดตั้งขึ้นเพื่อสนับสนุนธุรกิจสปาและพนักงานที่ทำงานในธุรกิจสปา ผู้ประกอบการสามารถรับข้อมูลข่าวสาร หรือเข้าร่วมสัมมนาต่าง ๆ เกี่ยวกับธุรกิจสปา หรือร่วมออกบูธในงาน World Spa & Well-Being Convention ในเดือนกันยายนของทุกปี นอกจากนี้สมาชิกยังสามารถประกาศรับสมัครพนักงานในตำแหน่งต่าง ๆ บนเว็บไซต์ของสมาคมได้อีกด้วย

เว็บไซต์ www.thaispaassociation.com

โทรศัพท์ 02 381 4441

ที่อยู่ สมาคมสปาไทย ชั้น 6 อาคารพีโก้ เพลส

อีเมล info@thaispaassociation.com

ถ.สุขุมวิท 21 (อโศก) แขวงคลองเตยเหนือ

เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร

3) กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน

มีการเปิดอบรมหลักสูตรทั้งการนวดแผนไทย นวดกดจุด และอบรมไทยสปา ผู้ประกอบการที่สนใจเข้าร่วมอบรม

เว็บไซต์ www.dsd.go.th

ที่อยู่ กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน ถ.มิตรไมตรี

โทรศัพท์ 02 248 3393

เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร



กระทรวงพาณิชย์
Ministry of Commerce



กรมพัฒนาธุรกิจการค้า
Department of Business Development

**SMART
THAI BIZ**

นวัตกรรมขับเคลื่อนภาคเอกชน เสริมโครงสร้างพื้นฐาน พัฒนาคน