

# บทที่ 4

---

## การจัดตั้งธุรกิจ

# เนื้อหา

1. ความหมายของธุรกิจ
- 2.. การจัดตั้งธุรกิจใหม่
3. การซื้อธุรกิจหรือกิจการต่อจากผู้อื่น
4. การสืบทอดธุรกิจครอบครัว
5. การรับสิทธิทางการค้า

# ความหมายของธุรกิจ

สุदारัตน์ พิมลรัตนกานต์ (2564) ธุรกิจ หมายถึง กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการผลิต การจำหน่าย และการบริหาร หรือกิจกรรมใด ๆ ก็ตามที่ทำไปแล้วก่อให้เกิดรายได้ มีกำไรเป็นตัวเงิน หรือมีผลตอบแทนในรูปแบบอื่น ๆ แต่ในขณะเดียวกันก็เสี่ยงกับการขาดทุน

ธุรกิจเป็นกระบวนการทั้งหมดของการนำเอาทรัพยากรธรรมชาติมาเปลี่ยนสภาพตามกรรมวิธีการผลิตด้วยแรงคน และเครื่องจักรให้เป็นสินค้า เพื่อประโยชน์แก่ผู้ที่ต้องการ กิจกรรมของธุรกิจจึงรวมทั้งการผลิต การซื้อขาย การจำแนกแจกจ่ายสินค้า การขนส่ง การธนาคาร การประกันภัย และอื่น ๆ

**ธนุฉิ พิมพ์กิ (2556) ธุรกิจ หมายถึง** กิจกรรมที่ดำเนินการโดยบุคคล หรือองค์การเพื่อก่อให้เกิดรายได้ โดยมุ่งหวังกำไร (Profit) ธุรกิจเป็นการผลิตสินค้า เพื่อจำหน่าย การซื้อสินค้ามาเพื่อจำหน่ายต่อ หรือเป็นการให้บริการก็ได้

Garbuio & Lovallo (2015) ได้นิยามถึงธุรกิจสรุปได้ว่า ธุรกิจ หมายถึง ความพยายามที่เป็นแบบแผนของพนักธุรกิจในการผลิต และการขายสินค้าหรือบริการ เพื่อสนองความต้องการของสังคมโดยมุ่งหวังกำไร

**สรุป ธุรกิจ หมายถึง** กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการผลิต การจำหน่าย และการบริการ  
ซึ่งมีการแลกเปลี่ยนซื้อขายกันตามความต้องการของผู้บริโภคและบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจ  
โดยมุ่งแสวงหาผลกำไรเป็นการตอบแทน และไม่ก่อให้เกิดมลภาวะต่อสิ่งแวดล้อม

# การจัดตั้งธุรกิจใหม่

- ❑ การเริ่มต้นก่อตั้งธุรกิจใหม่ เป็นจุดที่ยากที่สุดในการจัดตั้งธุรกิจ
- ❑ เป็นจุดที่นิยมกันมากที่สุด ผู้ประกอบการสามารถเป็นตัวของตัวเอง
- ❑ ผู้ประกอบการต้องมีความมานะพยายามมากกว่าผู้ประกอบการรูปแบบอื่นๆ
- ❑ ผู้ประกอบการที่ตัดสินใจจัดตั้งธุรกิจใหม่จะเป็นคนรุ่นใหม่ไฟแรง
- ❑ อยากเปลี่ยนวิถีชีวิตจากการเป็นพนักงานประจำมาทำธุรกิจ

# แนวคิดการจัดตั้งธุรกิจใหม่

- ❖ แนวคิดการนำผลิตภัณฑ์วางขายในตลาดอยู่แล้ว ขายในท้องถิ่นใหม่ ลูกค้ากลุ่มใหม่
- ❖ แนวคิดการตอบสนองต่อลูกค้าด้วยผลิตภัณฑ์ใหม่อันเป็นผลมาจากเทคโนโลยีใหม่
- ❖ แนวคิดปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้นเพื่อสร้างประโยชน์ใหม่ให้แก่ลูกค้า

# การประเมินการเริ่มกิจการใหม่ (เบื้องต้น)

1. องค์ประกอบการตลาด
2. ความได้เปรียบในเชิงแข่งขัน
3. การจัดการการเงินและการลงทุน
4. เศรษฐกิจ
5. ความสามารถในการจัดการ



# การประเมินการเริ่มกิจการใหม่ (เบื้องต้น)

## 1. องค์ประกอบการตลาด

- ความต้องการผลิตภัณฑ์ของลูกค้า
- คุณค่าของผลิตภัณฑ์ที่มีต่อลูกค้า
- อายุของผลิตภัณฑ์ที่จะอยู่ในตลาด
- โครงสร้างของตลาด
- ขนาดตลาด
- อัตราการขยายตัวของตลาด



## 2. ความได้เปรียบในเชิงแข่งขัน

- ❖ ธุรกิจใหม่ต้องมีจุดเด่นในการแข่งขันเหนือกว่าคู่แข่ง
- ❖ การปฏิบัติการที่เป็นเลิศ การผลิตที่มีประสิทธิภาพ ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยลดลง
- ❖ ความเป็นผู้นำผลิตภัณฑ์ พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างต่อเนื่อง
- ❖ ความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า เอาใจใส่ในความต้องการของลูกค้าอย่างจริงจัง



### 3. การจัดการการเงินและการลงทุน

- ❖ การบริหารงบประมาณการเงิน และการลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพ
- ❖ การประมาณการรายรับรายจ่ายในการดำเนินงาน
- ❖ การหาแหล่งเงินทุนเพื่อใช้ในการดำเนินงาน
- ❖ การหาผู้ร่วมทุนในการดำเนินงาน



## 4. เศรษฐกิจ

- ❖ ปัจจัยสภาพแวดล้อมเศรษฐกิจภายใน ประเทศต่างประเทศ
- ❖ การเติบโตในภาคอุตสาหกรรมที่ดำเนินการ
- ❖ การเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคโนโลยี
- ❖ พฤติกรรมการบริโภคที่เปลี่ยนแปลง
- ❖ การว่างงาน ค่าแรง อัตราเงินเฟ้อ



## 5. ความสามารถในการจัดการ

- ❖ ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ
- ❖ ความพร้อมของทีมงาน
- ❖ การมีภาวะผู้นำของผู้บังคับการ
- ❖ การนำเทคโนโลยีมาใช้ในการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพ

# ข้อดี – ข้อเสีย ของการเริ่มต้นกิจการใหม่

| ข้อดี  | ข้อเสีย   |
|--|---|
| 1. ผู้ประกอบการสามารถตัดสินใจเลือกทำสิ่งต่างๆได้เอง                          | 1. มีความเสี่ยงสูงต่อการล้มเหลว เพราะไม่มีรากฐานเดิมให้ดูเป็นต้นแบบ                                   |
| 2. ผู้ประกอบการสามารถคิดใหม่ ทำใหม่ ได้ทันที                                 | 2. เริ่มต้นกิจการต้องใช้งเงินลงทุนมาก ธุรกิจอาจประสบปัญหาเรื่องเงินทุนหมุนเวียน                       |
| 3. การสร้างภาพลักษณ์ใหม่ให้เป็นที่ประทับใจง่ายกว่าปรับปรุงแก้ไขภาพลักษณ์เก่า | 3. มีการลองผิดลองถูก การขาดประสบการณ์ ทำให้ไม่สามารถแก้ไขปัญหาได้อย่างตรงจุด ต้องใช้เวลาในการเรียนรู้ |

# การซื้อธุรกิจหรือกิจการต่อจากผู้อื่น

การเข้าซื้อธุรกิจต่อจากผู้อื่นเหมาะสมกับผู้ประกอบการที่มีเงินทุนมากพอในการลงทุน  
แต่ยังขาดแนวคิดในการสร้างธุรกิจของตนเอง จึงต้องการการชี้แนะและช่วยให้สามารถเริ่มต้น  
ดำเนินธุรกิจต่อจากผู้อื่น

# กระบวนการซื้อกิจการต่อจากผู้อื่น

1. การประกาศขายธุรกิจ

2. การพิจารณาธุรกิจที่จะซื้อ

- พิจารณาถึงผู้ประกอบการรายอื่นๆ หลายรายที่จะทำการซื้อ
- ตรวจสอบบัญชี เพื่อวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงินที่แสดงผลการดำเนินงาน
- ทนายความ จะทำเอกสารการซื้อขายและเงื่อนไขต่าง ๆ ในการเจรจาต่อรองตกลงกัน

### 3. การประเมินมูลค่าธุรกิจที่จะซื้อ

#### 3.1 การประเมินโดยใช้มูลค่าสินทรัพย์ (Asset-based Valuation)

- ❖ สินทรัพย์ที่มีตัวตนเป็นสินทรัพย์ถาวร
- ❖ สินทรัพย์ที่มีตัวตนที่เป็นสินทรัพย์หมุนเวียน
- ❖ สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน ค่านิยม สิทธิบัตร ลิขสิทธิ์ และเครื่องหมายการค้า

## 3.2 การประเมินมูลค่าโดยใช้การเปรียบเทียบ (Valuation Based on Comparable)

- ❖ เปรียบเทียบกับมูลค่าของกิจการในอุตสาหกรรมเดียวกัน คล้ายกับกิจการที่ซื้อ
- ❖ ประเมินจากทางด้านศักยภาพ การเจริญเติบโต กำไรขั้นต้น ความเสี่ยง
- ❖ ประเมินจากสินทรัพย์ที่มีอยู่ กับประสิทธิภาพในการสร้างรายได้
- ❖ ประเมินจากหนี้สิน การกู้ยืม และประสิทธิภาพในการใช้หนี้
- ❖ ประเมินจากผลตอบแทนจากการลงทุน

### 3.3 การประเมินมูลค่าจากกระแสเงินสด (Cash Flow-based Valuation)

- ❖ ประเมินมูลค่ากิจการจากกระแสเงินสดสุทธิ (กระแสเงินสดรับหักด้วยกระแสเงินสดจ่าย)

- ❖ คิดมูลค่าปัจจุบันของเงินโดยใช้อัตราผลตอบแทนที่ต้องการเป็นส่วนลด

ตามจำนวนปีที่คาดว่าจะดำเนินการต่อไปในอนาคต

- ❖ วิธีนี้คิดถึงมูลค่าที่แท้จริงของเงิน

# ข้อดี

1. สามารถนำผลประกอบการทางบัญชีมาพิจารณาเปรียบเทียบก่อนเริ่มดำเนินการ
2. ผู้ประกอบการสามารถเลือกทำเลที่ตั้งตามที่ใจตนเองปรารถนาได้
3. ผู้ประกอบการเดิมมีตัวแทนจำหน่ายหรือมีลูกค้ารายเก่าในมืออยู่แล้ว
4. กิจการสามารถดำเนินงานต่อได้ทันที ลดค่าใช้จ่าย ประหยัดเวลาในการดำเนินงาน
5. ต้นทุนการซื้อต่อธุรกิจมักจะต่ำกว่าต้นทุนการก่อตั้งธุรกิจ
6. ลูกค้าไม่ทราบถึงการเปลี่ยนมือทางธุรกิจ ยังคงมาใช้บริการเช่นเดิม ทำให้  
ผู้ประกอบการได้ลูกค้าประจำโดยไม่ต้องลงทุน

# ข้อเสีย

1. ธุรกิจมีภาพลักษณ์ที่ไม่ดีจะส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์กับองค์กร
2. ธุรกิจอาจมีปัญหาคืออื่นที่แอบแฝงอยู่ และไม่แจ้งให้ผู้ประกอบการใหม่ทราบ
3. พนักงานเก่าสูญเสียขวัญและกำลังใจ เพราะขาดความผูกพันกับผู้ประกอบการใหม่
4. การเปลี่ยนแปลงทางบริหารจัดการใหม่ทำให้เกิดปัญหาด้านการทำงาน
5. ทรัพยากรสินบางชนิดอาจไม่สามารถใช้กับระบบการทำงานใหม่ได้

# การสืบทอดธุรกิจครอบครัว

ธุรกิจครอบครัว หมายถึง ธุรกิจที่หุ้นของกิจการมากกว่าครึ่งหนึ่งเป็นเจ้าของโดยสมาชิกของครอบครัวใดครอบครัวหนึ่ง หรือ เป็นธุรกิจที่มีการสืบทอดมาสู่ลูกหลานอีกรุ่นหนึ่ง

**ธุรกิจครอบครัว หมายถึง** ธุรกิจที่ผู้ก่อตั้ง หรือครอบครัว มีสิทธิในการออกเสียง (Voting Rights) เป็นเสียงข้างมาก หรือมีสิทธิในการบริหารและจัดการต่างๆ ขององค์กร หรือสมาชิกในครอบครัวอย่างน้อย 1 คน เป็นคณะกรรมการขององค์กรนั้นๆ

ธุรกิจครอบครัวเป็นกิจการที่มีคนในครอบครัวถือครองเป็นเจ้าของส่วนใหญ่ หรือถือครองอำนาจ การควบคุมและบริหารกิจการ โดยมีสมาชิกของครอบครัวมากกว่า 2คนมีส่วนร่วมโดยตรงกับการดำเนินงานของกิจการหรือธุรกิจครอบครัวคือระบบร่วมระหว่างความเป็นครอบครัวและความ เป็นธุรกิจนั่นเอง (**สรรค์ชัย เตียวประเสริฐกุล**2550)

**สรุป ธุรกิจครอบครัว หมายถึง** ธุรกิจที่มีเจ้าของเป็นสมาชิกในครอบครัวโดยเป็นเจ้าของทั้งหมดหรือส่วนใหญ่หรือมีการถือหุ้น ซึ่งครอบครัวยังคงควบคุมและบริหารกิจการได้อยู่และเป็นธุรกิจที่มีการสืบทอดธุรกิจจากรุ่นสู่รุ่นต่อไป

# แนวทางการดำเนินธุรกิจแบบครอบครัว

- ❑ บุคคลในครอบครัวเข้ามาปฏิบัติงานในองค์การแล้วสิทธิต่าง ๆ มีความเสมอภาคกับพนักงานทั่วไป
- ❑ การปฏิบัติงานควรเริ่มจากการปฏิบัติงานตามสายงานบังคับบัญชา ไม่ข้ามชั้น
- ❑ ค่าตอบแทน ให้พิจารณาความสามารถเหมือนกับพนักงานทั่วไป
- ❑ ควรชี้แจงด้านบุคลากรในครอบครัว ให้พนักงานเข้าใจอย่างชัดเจน
- ❑ การเติบโตของกิจการ ครอบครัวจะต้องแบ่งสายการบังคับบัญชาอย่างชัดเจน

# ข้อดี – ข้อเสีย ธุรกิจครอบครัว

## ข้อดี

1. การมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับกับคนภายนอก เป็นที่ไว้วางใจของลูกค้า
2. การมีส่วนร่วมระหว่างคนในครอบครัวทำให้เกิดความรักใคร่สามัคคีกัน
3. ลูกหลานซึมซับความรู้ ประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจมาตั้งแต่วัยเด็ก
4. ธุรกิจเป็นแหล่งพักพิงให้ลูกหลานได้เรียนรู้งาน และมีอาชีพต่อไปในอนาคต
5. ธุรกิจครอบครัวที่สั่งสมชื่อเสียงมายาวนาน มีความมั่นคง

## ข้อเสีย

1. สายสัมพันธ์ที่แน่นเหนียวเกินไปก่อให้เกิดระบบผู้บังคับบัญชา ผู้ใต้บังคับบัญชา เช่น การให้เงินเดือน การเลื่อนขั้นเลื่อนตำแหน่ง
2. การบริหารจัดการเป็นไปอย่างล้าช้า เปลี่ยนแปลงแต่ครั้งต้องได้รับการยอมรับกับสมาชิกในครอบครัว
3. การขัดผลประโยชน์กับพี่น้องทำให้เกิดความสัมพันธ์ทางครอบครัวมีปัญหาเกิดความแตกแยก

# การรับสิทธิทางการค้า

ธุรกิจการรับสิทธิทางการค้า หมายถึง ธุรกิจที่ผู้ให้สิทธิหรือแฟรนไชส์ซอร์ (Franchisor) ได้มอบสิทธิทางการค้าให้แก่ผู้รับสิทธิหรือแฟรนไชส์ซี (Franchisee) ในการดำเนินธุรกิจจำหน่ายสินค้าหรือบริการ ผู้รับสิทธิจะสามารถใช้เครื่องหมายการค้าและสัญลักษณ์ ตลอดจนเทคโนโลยีและระบบการดำเนินงาน โดยที่ผู้ให้สิทธิได้รับค่าสิทธิทางการค้า ตลอดจนส่วนแบ่งกำไรจากยอดขายและค่าชดเชยค่าใช้จ่ายต่าง ๆ

# แฟรนไชส์ซอร์ (Franchisor) ได้รับ

1. ค่าธรรมเนียมสิทธิทางการค้า (Franchise Fee)
2. ส่วนแบ่งของผลประโยชน์ที่ผู้รับสิทธิได้รับจากการดำเนินธุรกิจ
3. ชื่อเสียง ภาพลักษณ์ที่ดีของธุรกิจแฟรนไชส์ที่ประสบความสำเร็จ อื่นๆ

# แฟรนไชส์ซี (Franchisee) ได้รับ

1. สิทธิในการใช้ภาพลักษณ์ (Image) อันเป็นค่านิยมของกิจการ
2. สิทธิในการใช้เครื่องหมายการค้า (Trademark) ชื่อสินค้า และตราสัญลักษณ์
3. สิทธิในการตกแต่งสถานที่ การใช้แบบฟอร์มของพนักงานตามเอกลักษณ์ของผู้ให้สิทธิ
4. สิทธิที่จะได้รับการเปิดเผยสูตรหรือเคล็ดลับเพื่อผลิตสินค้าและบริการ
5. ได้รับการฝึกอบรมถ่ายทอดเทคโนโลยีทั้งทางทฤษฎีและปฏิบัติ
6. ได้รับการช่วยคัดเลือกและอบรมพนักงานประจำร้าน
7. ได้รับสิทธิการให้คำปรึกษา แนะนำด้านการบริหารจัดการ ช่วยแก้ปัญหาหรือพัฒนาธุรกิจร่วมกัน



8. ได้รับการถ่ายทอดวิธีใช้เครื่องมือ เครื่องใช้ อุปกรณ์และเทคโนโลยี แลกการบำรุงรักษา
9. ได้โฆษณา ร่วมกับผู้อื่นให้สิทธิ ซึ่งถูกกว่าทำเองและมีพลังมากกว่า
10. ได้รับการวางระบบดำเนินการต่าง ๆ เช่น ด้านบัญชี การควบคุมสินค้าคงคลัง
11. ได้รับการช่วยจัดซื้อและจัดส่งวัตถุดิบ ส่วนผสม หรือสินค้า ตามช่วงเวลาที่กำหนด
12. ได้รับการสนับสนุนด้านการเงิน โดยให้วงเงินเครดิตในการลงทุนเปิดกิจการหรือการซื้อสินค้าเข้าร้าน

# ข้อดี – ข้อเสีย ธุรกิจรับสิทธิทางการค้า

## ผู้ให้สิทธิทางการค้า

| ข้อดี   | ข้อเสีย   |
|---|---|
| 1. สามารถขยายกิจการได้เร็วและครอบคลุมพื้นที่ได้กว้างขวาง                  | 1. การควบคุมในระยะยาวอาจมีปัญหาเมื่อผู้รับสิทธิเริ่มไม่ทำตามนโยบายที่ตกลงกันไว้           |
| 2. สามารถควบคุมกิจการได้ด้วยนโยบาย ขั้นตอนวิธีการ ภายใต้เครื่องหมายการค้า | 2. ไม่สามารถรักษาความลับทางธุรกิจไว้ได้   |
| 3. สามารถจูงใจบุคลากรได้ดี ผู้รับสิทธิจะกระตือรือร้นมากกว่าลูกจ้าง        | 3. การให้ความช่วยเหลือในการดำเนินงานแก่ผู้รับสิทธิแต่ละรายทำได้ยากและสิ้นเปลืองค่าใช้จ่าย |
| 4. ไม่มีภาระการดูแลพนักงานจำนวนมาก  | 4. ต้องรับภาระแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้นกับธุรกิจโดยรวม แม้เป็นปัญหาซึ่งผู้รับสิทธิเป็นต้นเหตุ  |

## ผู้รับสิทธิทางการค้า

| ข้อดี  | ข้อเสีย  |
|--|--|
| 1. ลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ                     | 1. เสียค่าธรรมเนียมแรกเข้า ส่วนแบ่งรายได้                                      |
| 2. ได้รับความช่วยเหลือและแนะนำการดำเนินการแบบมาตรฐาน | 2. ต้องดำเนินการตามนโยบาย ไม่สามารถบริหารจัดการตามที่ตนต้องการได้              |
| 3. ได้รับการอบรม ทักษะอย่างต่อเนื่องอยู่เสมอ         | 3. มีข้อจำกัด ไม่สามารถขยายกิจการเองได้  |
| 4. ได้รับความช่วยเหลือด้านการเงิน หาแหล่งเงินกู้ให้  | 4. เงื่อนไขของสัญญาสิทธิทางการค้าบางแห่งมีผลผูกมัดและไม่เป็นธรรมต่อผู้รับสิทธิ |



|  |  |
|--|--|
| <p>5. สามารถใช้กลยุทธ์ทางการค้าได้เต็มที่ เช่น<br/>       ผู้ให้สิทธิช่วยทำโฆษณาให้ มีโปรแกรมส่งเสริมการ<br/>       ขายกระตุ้นตลาดอยู่เสมอ</p> | <p>5. ผู้รับสิทธิที่ไม่ปฏิบัติตามสัญญาอาจถูกเพิกถอน<br/>       สิทธิทางการค้าได้</p> |
| <p>6. ได้รับวัตถุดิบในราคาถูกลงกว่า เพราะผู้ให้สิทธิ<br/>       จัดซื้อโดยรวมซึ่งทำให้มีอำนาจต่อรองกับผู้ขาย<br/>       ดีกว่า</p>             | <p>6. ผู้รับสิทธิต้องพึ่งพาอาศัยผู้ให้สิทธิมากเกินไป</p>                             |

## สรุป

การทำธุรกิจ อาจเป็นเรื่องที่ยาก แต่หลายคนก็พร้อมก้าวเข้ามาด้วยความมุ่งมั่นตั้งใจที่จะหาช่องทางประกอบอาชีพที่ตนคิดว่ามีแนวโน้มจะประสบความสำเร็จในอนาคต การเริ่มต้นธุรกิจสามารถทำได้หลายกรณี ดังเช่น

- 1.การจัดตั้งธุรกิจใหม่ การจัดตั้งธุรกิจของตนขึ้นมาใหม่
- 2.การซื้อธุรกิจหรือกิจการต่อจากผู้อื่น
- 3.การสืบทอดธุรกิจครอบครัว
- 4.การรับสิทธิทางการค้า

# จบการบรรยาย

# คำถามทบทวน

- 1.อธิบายความหมายของธุรกิจ หมายถึงอะไร
- 2.การจัดตั้งธุรกิจมีรูปแบบใดบ้าง และถ้าหากมีโอกาสท่านจะจัดตั้งในรูปแบบใดเพราะอะไรอธิบายพร้อมให้เหตุผลประกอบ
- 3.การซื้อขายธุรกิจหรือกิจการต่อจากผู้อื่น มีข้อดี ข้อเสียอย่างไร อธิบายอย่างละเอียด
- 4.จงบอกถึง ข้อดี ข้อด้อย ของการเริ่มต้นกิจการใหม่ ว่าเป็นเช่นใดอธิบาย
- 5.ธุรกิจครอบครัวคืออะไร และแนวทางการสืบทอดธุรกิจครอบครัวมีกระบวนการอย่างไรอธิบาย

6. การรับสิทธิทางการค้า หมายถึงอะไร มีข้อดี ข้อด้อยอย่างไร ยกตัวอย่างประกอบ
7. บทบาทและหน้าที่ของการเป็นผู้ให้สิทธิ ประกอบด้วยอะไรบ้างอธิบาย
8. สิทธิที่ผู้รับสิทธิจะได้รับจากผู้ให้สิทธิทางการค้ามีอะไรบ้าง
9. หลักเกณฑ์ที่ใช้ในการประเมินการเริ่มกิจการใหม่ ประกอบด้วยอะไรบ้าง อธิบาย
10. จุดเด่นที่ สามารถทำให้ธุรกิจเกิดการได้เปรียบในการแข่งขัน ประกอบด้วย อธิบาย

## เอกสารอ้างอิง

- กตัญญู หิรัญญูสมบุญ. (2563). **การจัดการธุรกิจขนาดย่อม SME & Start Up**. กรุงเทพฯ: ยูเพรส.
- กัจจา บานชื่น และกณิกนันต์ บานชื่น. (2558). **หลักการจัดการ**. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดยูเคชั่น.
- ฉนวน พิณพิกิ. (2556). **การเป็นผู้ประกอบการทางธุรกิจ**. กรุงเทพฯ: โอเดียนสโตร์.
- ประภัสร์ ศิริสัมพันธ์นาวา. (2546). **การจัดการธุรกิจขนาดย่อม**. ชลบุรี: คณะเกษตรศาสตร์ บางพระ สถาบันเทคโนโลยีราชมงคล.
- พนิดา พานิชกุล. (2554). **การจัดการธุรกิจ**. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดยูเคชั่น.
- สุดารัตน์ พิมลรัตนกานต์. (2564). **ธุรกิจและการเป็นผู้ประกอบการ**. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดยูเคชั่น.
- สุรชัย ภัทรบรรเจิด. (2554). การจัดการสภาพคล่องทางการเงินสำหรับผู้ประกอบการ SMEs ภายใต้วิกฤตเศรษฐกิจโลก. **วารสารวิทยาลัยบัณฑิตศึกษากิจการ มข.**, 9(1), 281-303.
- Garbuio, M., & Lovallo, D. (2015). Design thinking. In M. Augier & D.J. Teece (Eds.), **The Palgrave encyclopedia of strategic management**. Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan.