

เริ่มต้นธุรกิจกับเพื่อน แบ่งหุ้นอย่างไรไม่ให้ผิดใจกัน

HIGHLIGHT :

- การทำธุรกิจกับเพื่อนต้องระวังจะผิดใจกัน หากเกิดปัญหาขึ้นอาจจะเสียทั้งธุรกิจและเสียเพื่อนสนิทไปด้วย ซึ่งหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่มักเป็นปัญหา คือเรื่องของการแบ่งผลประโยชน์ โดยในบทความนี้จะมาแนะนำวิธีจัดสรรผลประโยชน์การแบ่งหุ้น แบบง่ายๆ ผ่านกรณีศึกษา 4 กรณี

เวลาในการอ่าน 4 นาที

เริ่มธุรกิจกับเพื่อนยังไง ไม่ให้ผิดใจกัน?

เชื่อว่าหลายท่านที่กำลังมีความคิดอยากเริ่มต้นธุรกิจเป็นของตัวเอง อาจจะมีจำนวนไม่น้อยที่มีความตั้งใจว่าจะเริ่มต้นธุรกิจกับเพื่อนสนิทที่รู้จักกันมานาน และแน่นอนว่าอาจจะเคยได้ยินคำกล่าวจากผู้ใหญ่หลายท่านที่คอยตักเตือนนักธุรกิจรุ่นใหม่อยู่เสมอว่า “การทำธุรกิจกับเพื่อนต้องระวังการผิดใจกัน เพราะหากเกิดปัญหาขึ้น อาจจะทำให้เสียทั้งธุรกิจและเสียเพื่อนสนิทไปด้วยเลยก็เป็นได้” หรือทางที่ดีที่สุดก็คือไม่ต้องทำธุรกิจกับเพื่อนไปเลย อาจจะได้เสียกว่า เพราะหลายท่านที่เริ่มต้นตัดสินใจทำธุรกิจกับเพื่อนอาจเกิดจากความรัก ความสัมพันธ์ และแรงบันดาลใจที่มีร่วมกัน แต่สุดท้ายเมื่อเกิดการทะเลาะกัน หรือบาดหมางกันก็จะทำให้เสียความสัมพันธ์ดีๆ เหล่านั้นไปอย่างน่าเสียดาย

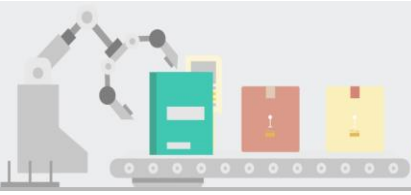
แต่ในความเป็นจริงนั้น ผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ผ่านช่วงเวลาการเริ่มต้นทำธุรกิจกับเพื่อนมาแล้ว มักจะให้ความเห็นว่า หากมองย้อนกลับไปแล้วพบว่าปัญหาที่เคยบาดหมางกับเพื่อนในช่วงเริ่มต้นธุรกิจนั้น หลายครั้งเป็นปัญหาเพียงเล็กน้อยเท่านั้น ซึ่งเป็นเพราะแต่ละคนอาจจะยังอ่อนประสบการณ์ ไม่มีชั่วโมงบินและไม่มีหลักการบริหารงานที่มีอาชีพมากพอ ทำให้เกิดเป็นชนวนของการทำงานที่ไม่ลงรอยกัน ซึ่งหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่มักเป็นปัญหา ก็คือเรื่องของการแบ่งผลประโยชน์ หรือการจัดสรรหุ้นที่ไม่ลงตัว โดยในบทความนี้จะมาแนะนำวิธีจัดสรรผลประโยชน์แบบง่ายๆ ผ่านกรณีศึกษา 4 กรณี

กรณีศึกษาที่ 1 แต่ละคนลงทุนทำธุรกิจด้วยกัน ควรจะแบ่งสัดส่วนหุ้นกันอย่างไร

ก่อนอื่นผู้อ่านต้องทำความเข้าใจก่อนว่า ในภาคธุรกิจจะแบ่งสัดส่วนของผู้ถือหุ้นจากเงินทุน ตัวอย่างเช่น ถ้ามีการเปิดร้านกาแฟแห่งหนึ่งขึ้นมาโดยคน 2 คน สมมุติว่ามีความต้องการใช้เงินทุนตั้งต้นในการเริ่มต้นกิจการ 100,000 บาท หากคนแรกใส่เงินลงทุนในกิจการเข้ามา 70,000 บาท ในขณะที่อีกคนใส่เงินลงทุนเข้ามา 30,000 บาท จะเท่ากับว่าสัดส่วนหุ้นในกิจการนี้ คือคนแรกถือหุ้น 70% และ คนที่สองถือหุ้น 30% ตามสัดส่วนเงินที่ลงทุน

กรณีศึกษาที่ 2 ถ้าต้องมีการเพิ่มทุนจะเปลี่ยนสัดส่วนหุ้นเป็นอย่างไร

เพื่อให้เข้าใจในกรณีนี้ขออนุญาตยกตัวอย่างว่า ในตอนตั้งต้นของกิจการที่ต้องใช้เงินทุน 100,000 บาท มีการใส่เงินลงทุนเข้ามาในกิจการเป็นสัดส่วนเงินที่เท่ากัน คือคนละ 50,000 บาท จะถือว่ามีส่วนในการเป็นเจ้าของกิจการนี้เท่ากันคือคนละ 50%



แต่เรื่องจะซับซ้อนมากขึ้น ถ้าหลังจากดำเนินกิจการไปสักพักหนึ่งแล้ว จำเป็นที่จะต้องเพิ่มทุนเข้ามาในกิจการเนื่องจากเงินสดที่มีอยู่ไม่เพียงพอ สมมุติว่ามีความต้องการที่จะต้องใส่เงินทุนเพิ่มอีก 100,000 บาท (กรณีนี้ถ้าทั้ง 2 คนใส่เงินทุนเพิ่มคนละ 50,000 บาทเท่ากัน สัดส่วนของการเป็นผู้ถือหุ้นจะยังคงเดิม คือคนละ 50%)

แต่ถ้าหากมีคนใดคนหนึ่ง ที่ไม่ใส่เงินเข้ามาเพิ่มทุนในกิจการครั้งนี้ หมายความว่าอีกคนหนึ่งต้องควักเงินเพิ่มในส่วนของตัวเอง เพื่อใส่เข้ามาเพิ่มทุนแทน ซึ่งกรณีนี้จะทำให้จำนวนเงินรวมทั้งหมดที่ใส่เข้ามาในกิจการกลายเป็น

- คนแรก 150,000 บาท และคนที่สอง 50,000 บาท
- จะทำให้สัดส่วนของผู้ถือหุ้นเปลี่ยนไปเป็น 75% ต่อ 25%

กรณีศึกษาที่ 3 คนหนึ่งลงแรง อีกคนหนึ่งลงเงิน แบ่งสัดส่วนหุ้นกันอย่างไร

กรณีนี้เป็นกรณีที่พบเจอกันบ่อยมากที่สุดในกลุ่มเพื่อนที่ก่อตั้งธุรกิจใหม่ขึ้นมาด้วยกัน เพราะหลายครั้งเวลาเริ่มตั้งกิจการใหม่ จะมีบางคนลงมือลงแรงทำกิจการนี้ ในขณะที่อีกคนของลงทุนเป็นเม็ดเงินอย่างเดียว ซึ่งในกรณีนี้อาจใช้วิธีง่ายๆ ในการประเมินค่าแรงคร่าวๆ ของคนแรก เป็นช่วงระยะเวลาหนึ่ง

ตัวอย่างเช่น ต้องการเปิดร้านกาแฟ และประเมินว่าจะใช้เงินทุนตลอด 1 ปี คือ 400,000 บาท อาจจะประเมินได้ว่า

- 200,000 บาท เป็นต้นทุนค่าจ้างผู้จัดการร้าน ต่อปี (เดือนละ 16,666 บาท)
- 200,000 บาท เป็นค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่จำเป็น ตลอดทั้งปี

ซึ่งจะทำให้คนแรกที่ต้องการลงแรง เสมือนกับว่าใส่เงินทุนเข้ามาในกิจการนี้ 200,000 บาท และเพื่อนอีกคนหนึ่งที่เป็นคนลงทุนก็ จะใส่เงินลงทุนในกิจการนี้เป็นเม็ดเงิน 200,000 บาท ก็จะทำให้สามารถคิดสัดส่วนหุ้นกันได้ คนละ 50% เท่ากัน

กรณีศึกษาที่ 4 ต่างคนต่างทำงาน รับผิดชอบในหน้าที่ของตน จะแบ่งสัดส่วนหุ้นกันอย่างไร

หนึ่งในปัญหาที่หลายคนมองข้ามก็คือเรื่องการแบ่งผลประโยชน์ตั้งแต่ต้น เพราะหลายคนมีความคิดว่าการเริ่มต้นกิจการครั้งแรก ขอเพียงแต่ละคนลงมือช่วยกัน ถ้าหากกิจการไปได้ดีประสบความสำเร็จ จึงค่อยกลับมาคิดกันอีกทีว่าจะแบ่งหุ้นกันอย่างไร ซึ่งสุดท้ายแล้วอาจจะทำให้เกิดใจกัน เพราะว่าต่างคนต่างรู้สึกว่าคุณเองทำงานหนักกว่าอีกคน

ในกรณีนี้ให้วิธีคล้ายกับก่อนหน้านี้นี้ คือการประเมินต้นทุนในการลงแรงทำกิจการ เช่น นาย A ทำหน้าที่จัดการคลังสินค้าและส่งของ ก็ให้ประเมินออกมาเป็นเงินเดือนของตัวเอง ในขณะที่นาย B ทำหน้าที่ด้านการตลาดและตอบลูกค้า ก็ให้ประเมินออกมาเป็นเงินเดือนของตัวเอง และตกลงกันให้ถึงความเหมาะสม จะทำให้เห็นภาพรวมว่าแต่ละคนมีต้นทุนค่าแรงเท่าไรกันบ้าง และนำไปประเมินรวมกันกับเงินลงทุนอีกที

เช่น ประเมินว่าจะใช้เงินทุนตลอด 1 ปี คือ 350,000 บาท อาจจะประเมินได้ว่า

- 60,000 บาท เป็นต้นทุนการทำหน้าที่จัดการคลังสินค้าและส่งของ ต่อปี (เดือนละ 5,000 บาท)
- 90,000 บาท เป็นต้นทุนการทำหน้าที่ด้านการตลาดและตอบลูกค้า ต่อปี (เดือนละ 7,500 บาท)
- 200,000 บาท เป็นค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่จำเป็น ตลอดทั้งปี

ซึ่งหากทั้งสองคนใช้เงินลงทุนเท่ากัน คนละ 100,000 บาท จะทำให้นาย A เสมือนว่าใส่เงินลงทุนเข้าไป 160,000 บาท และนาย B เสมือนว่าใส่เงินลงทุนไป 190,000 บาท ทำให้สัดส่วนหุ้นนาย A เท่ากับ 45.7% และสัดส่วนหุ้นนาย B เท่ากับ 54.3% ซึ่งหากนาย A และ B ใช้เงินลงทุนตั้งต้นไม่เท่ากันก็สามารถนำมาคิดรวมกับต้นทุนค่าแรงของแต่ละคน กลายเป็นสัดส่วนหุ้นที่เหมาะสมและเป็นทีพอใจกับทุกคนได้

สุดท้ายนี้ผู้เขียนก็ขอเป็นกำลังใจให้คนที่กำลังมีความตั้งใจที่จะเริ่มทำธุรกิจกับเพื่อน วางแผนให้รอบคอบและมีหลักการ เพื่อป้องกันปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นอย่างไม่ตั้งใจ และขอให้ประสบความสำเร็จไปได้ด้วยดี

เขียนโดย : นพ พงศธร ธนบดีภัทร

ตำแหน่ง CEO & Co-founder บริษัท Refinn

และเจ้าของ Youtube channel : NopPongsatom