



ถึงเวลาธุรกิจครอบครัว ต้องวางแผนถ่ายโอนกิจการ



ศิริ: อินทรกำธรชัย

ทีมข่าวการเงินโพสต์ทูเดย์

ไพล์ วอเตอร์เฮาส์ คูเปอร์ส เปิดเผยผลการศึกษา Bridging the gap : Handing over the family business to the next generation ที่ทำร่วมกับบริษัทวิจัย Kudos Research และ Jigsaw Research โดย ศิริ อินทรกำธรชัย ประธานกรรมการบริหาร บริษัท PwC ประเทศไทย กล่าวว่า ผลการสำรวจทายาทธุรกิจครอบครัวที่คาดว่าจะขึ้นแท่นเป็นผู้บริหารกิจการต่อจากพ่อแม่ของธุรกิจที่มีรายได้มากกว่า 5 ล้านเหรียญสหรัฐ/ปี จำนวน 207 รายใน 21 ประเทศทั่วโลก พบว่า ความเสี่ยงของการสืบทอดกิจการ (Succession) ให้ประสบความสำเร็จ กลายมาเป็นปัจจัยเร่งด่วน (Priority) ที่ธุรกิจครอบครัวทั่วโลกต้องให้ความสำคัญ หลังผลสำรวจพบว่า มีธุรกิจเจ้าสัวเพียง 12% เท่านั้น ที่สามารถยืนยันสืบทอดกิจการต่อเนื่องไปได้จนถึงรุ่นที่ 3 และเพียง 1% ที่ดำเนินต่อไปได้จนถึงรุ่นที่ 5

“ธุรกิจครอบครัวถือเป็นฟันเฟืองที่สำคัญของเศรษฐกิจโลก โดยมีสัดส่วนคิดเป็น 30% ของบรรดาธุรกิจโลกระดับพันล้าน และยังเป็นรากฐานในการขับเคลื่อนสังคมและระบบเศรษฐกิจมหภาค โดยมีธุรกิจและรายได้รวมกันคิดเป็น 70-90% ของจีดีพีโลก” ศิริ กล่าว

ศิริ กล่าวต่อว่า การวางแผนสืบทอดกิจการถือเป็นโจทย์ใหญ่ที่ธุรกิจครอบครัวไม่ว่าเล็ก กลาง ใหญ่ ต้องเร่งเตรียมการตั้งแต่นั้นๆ ต้องหาคำตอบร่วมกัน คือ จะทำอะไรที่จะอุดช่องโหว่ต่างๆ เพื่อให้ธุรกิจอยู่รอดและเติบโตได้อย่างยั่งยืน

ทั้งนี้ ความแตกต่างระหว่างวัย (Generation Gap) ทศนคติ วิธีการบริหารงาน ถือเป็น 1 ใน 3 ช่องว่างหลักที่ผู้บริหารทั้งรุ่นเบบี้บูมเมอร์และเจเนอเรชันต้องปรับตัวเข้าหากัน โดยผลสำรวจระบุว่า คนรุ่นใหม่ถึง 86% ต้องการที่จะสร้างสิ่งที่ถือเป็นก้าวสำคัญให้แก่องค์กรเมื่อพวกเขาเริ่มช่วงกิจการ

อย่างไรก็ดี อุปสรรคที่ทายาทเจเนอเรชันกำลังเผชิญ

ในระยะข้างหน้า คือ การสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่ตนเอง (Credibility Gap) โดยทายาทผู้ถูกสำรวจถึง 88% กล่าวว่า พวกเขาต้องทำงานหนักกว่าคนอื่น ๆ เพื่อพิสูจน์ว่าตนมีความพร้อมและมีคุณสมบัติที่แท้จริงในการสืบทอดกิจการ นอกจากนี้ทายาทเจนวายเกือบ 60% ยังระบุว่า การได้รับความเคารพนับถือจากเพื่อนร่วมงาน ก็ถือเป็นความท้าทายที่ยากลำบากที่สุดอีกประการหนึ่ง

เจ้าของกิจการส่วนใหญ่ยังไม่มั่นใจยกกิจการให้ทายาท เห็นได้จากผลสำรวจพบว่า มีทายาทผู้ถูกสำรวจเพียง 35% ที่มั่นใจว่าพ่อแม่จะยกตำแหน่งให้ตนเป็นผู้บริหารอย่างแน่นอน ในขณะที่เกือบ 30% เชื่อว่ามีความเป็นไปได้เท่านั้น และ 73% เชื่อว่าตนจะได้ขึ้นมารับตำแหน่งบริหารในวันข้างหน้า แต่ไม่รู้เมื่อไหร่

แนะธุรกิจครอบครัวไทยวางแผนถ่ายโอนกิจการ
เทรนด์ธุรกิจครอบครัวในไทยในหลายๆ อุตสาหกรรม ไม่ว่าจะเป็นค้าปลีก อาหาร จะยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง เพราะธุรกิจครอบครัวมีบทบาทในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจมาช้านาน และยังมีส่วน

ผลักดันให้ตลาดเศรษฐกิจของประเทศเติบโต มีขนาดใหญ่เป็นอันดับสองในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

ทั้งนี้ มูลค่าธุรกิจครอบครัวไทยยังสูงถึงเกือบ 30 ล้านล้านบาท และมีบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ที่เป็นธุรกิจครอบครัว หรือบริหารกิจการโดยบุคคลในครอบครัวมากถึง 50.4%

“ปัญหาเรื่องของการสื่อสารระหว่างคนในครอบครัว หรือ Communication Gap ถือเป็นปัจจัยภายในที่นำกังวลที่ธุรกิจครอบครัวต้องเร่งแก้ไขมากที่สุด โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสังคมไทย ที่เรามักหลีกเลี่ยงการเผชิญหน้า หรือพูดจาอย่างตรงไปตรงมา เพราะมองว่าเป็นการไม่ให้เกียรติผู้อาวุโส แต่ยิ่งมีการสื่อสารกันน้อย ยิ่งทำให้ขาดการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างสมาชิกครอบครัว เกิดความขัดแย้งสั่งสมที่ไม่จำเป็น ถ้าผู้ประกอบการเป็นขนาดกลาง-ขนาดเล็กสายป่านไม่ได้ยาว หรือมีฐานทุนขนาดใหญ่ และมีระบบบริหารจัดการที่ดีพอที่จะสามารถต่อยอดกิจการให้เติบโต ยืนหยัดเป็นสิบๆ ร้อยๆ ปีเหมือนต่างชาติ การไม่สื่อสารจะยิ่งทำให้ทางรอดของธุรกิจครอบครัวนั้นมีน้อยมาก” ศิระ กล่าว ■