



ทางเลือกในการจัดการ กับธุรกิจเมื่อเกษียณอายุ

มีผู้กล่าวว่า “การสร้างธุรกิจนั้นเป็นสิ่งที่ยาก แต่การรักษารธุรกิจให้มีการเติบโตอย่างยั่งยืนนั้นเป็นสิ่งที่ยากกว่า” คำกล่าวนี้ยังคงเป็นคำกล่าวที่ทันสมัยอยู่ในปัจจุบัน เนื่องจากธุรกิจส่วนใหญ่ที่ประสบความสำเร็จนั้น ปัจจัยสำคัญมาจากความรู้ความสามารถของผู้ก่อตั้งธุรกิจ โดยเฉพาะธุรกิจที่ต้องอาศัยความรู้ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน เมื่อผู้ก่อตั้งธุรกิจเสียชีวิตหรือมีปัญหาสุขภาพไม่สามารถบริหารงานได้ ธุรกิจส่วนใหญ่จำเป็นต้องเลิกกิจการหรือประสบกับปัญหาขาดทุนไม่สามารถดำเนินการต่อไปได้ บทความนี้จะนำเสนอทางเลือกในการวางแผนจัดการกับธุรกิจเมื่อเกษียณอายุของผู้ประกอบการ 3 ทางเลือก เพื่อเป็นแนวทางในการตัดสินใจ พอสังเขปดังนี้

ทางเลือกที่ 1: เลิกกิจการ

ทางเลือกนี้เหมาะสำหรับธุรกิจที่ไม่สามารถหาผู้ที่มีความรู้ความสามารถมาดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จต่อไปได้ ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความชำนาญเฉพาะด้าน รวมทั้งเป็นธุรกิจที่ลูกค้าให้การยอมรับเฉพาะตัวของผู้ก่อตั้งเท่านั้น หรือเป็นธุรกิจที่ไม่สามารถหาผู้ที่จะมารับซื้อกิจการเพื่อดำเนินธุรกิจต่อไปได้

ทั้งนี้ การตัดสินใจเลิกกิจการนั้น จำเป็นต้องมีการวางแผนและเตรียมการล่วงหน้า เนื่องจากการเลิกกิจการและขายสินทรัพย์ในระยะเวลากำหนด อาจส่งผลให้ผลตอบแทนที่ได้รับจากการเลิกกิจการต่ำกว่ามูลค่าที่ควรจะได้รับ ดังนั้นผู้ประกอบการควรมีการจัดทำพินัยกรรมระบุเป็นลายลักษณ์อักษรถึงความต้องการที่จะเลิกกิจการ รวมถึงแนวทางและวิธีการในการเลิกกิจการที่ต้องการ เช่น เงื่อนไขของการขายสินทรัพย์ หรือแนวทางในการดำเนินธุรกิจในช่วงระยะเวลาหนึ่งเพื่อรอเวลาในการขายที่เหมาะสม เป็นต้น

ทางเลือกที่ 2: ดำเนินกิจการต่อไป

ผู้ประกอบการที่เลือกจะดำเนินธุรกิจต่อไปนั้นมีหลายเหตุผล ในบางครั้งการเลือกที่จะดำเนินธุรกิจต่อไปเป็นเพียงเหตุผลทางด้านความรู้สึกทางจิตใจ เนื่องจากเป็นกิจการของครอบครัวที่ตกทอดมาจากบรรพบุรุษ ซึ่งจะต้องสืบทอดต่อไปจนถึงรุ่นลูกหลาน แต่หลายธุรกิจก็ไม่สามารถดำเนินกิจการต่อไปได้ เนื่องจากมีความคิดเห็นที่แตกต่างกันระหว่างผู้ประกอบการกับลูกหลานที่หวังจะให้เป็นผู้สืบทอดธุรกิจ

ดังนั้น อาจกล่าวได้ว่า ตัวแปรสำคัญที่ต้องใช้ประกอบการตัดสินใจว่าจะเลือกดำเนินกิจการต่อไปหรือไม่นั้น คือการมีผู้รับช่วงในการดำเนินธุรกิจต่อที่เหมาะสมหรือไม่ ฉะนั้น

การวางแผนที่จะหาผู้รับช่วงดำเนินธุรกิจให้ได้แต่เนิ่นๆ จะช่วยให้การตัดสินใจเลือกจัดการกับธุรกิจเมื่อเกษียณในทางเลือกนี้มีโอกาสประสบความสำเร็จมากยิ่งขึ้น

ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีกระบวนการในการสรรหาและพัฒนาผู้รับช่วงให้มีความพร้อมสำหรับการบริหารกิจการให้อยู่รอดต่อไปใน

อนาคต โดยอาจจะเริ่มต้นด้วยการมอบหมายภาระความรับผิดชอบในหน้าที่การงานให้กับผู้รับช่วงเพิ่มมากขึ้นกว่าขอบเขตเดิมที่เคยมีอยู่ แต่ยังคงได้ผลตอบแทนจากการทำงานเท่าเดิม ซึ่งเป็นความท้าทายของเจ้าของกิจการที่จะต้องทำให้สำเร็จ และหมั่นพิจารณาถึงความสามารถและความพยายามของผู้รับช่วงดังกล่าว เพื่อที่จะได้ผลักดันให้มีตำแหน่งหน้าที่การงานสูงขึ้นพร้อมกับภาระความรับผิดชอบในหน้าที่การงานที่เพิ่มขึ้นด้วย รวมทั้ง เพื่อเป็นการพิสูจน์ความสามารถของผู้รับช่วงให้เป็นที่ยอมรับกับผู้ร่วมงานคนอื่นๆ

ดังนั้น ทางเลือกในการจัดการกับธุรกิจนี้ จึงเป็นทางเลือกที่ยากและมีโอกาสประสบความสำเร็จน้อยที่สุด เนื่องจากต้องใช้เวลาดูแลอย่างมากในการค้นหาผู้รับช่วงที่เหมาะสมและพัฒนาให้มีความพร้อมในการที่จะดำเนินธุรกิจให้เป็นที่ยอมรับของผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย ทั้งในส่วนของคู่ค้า ลูกค้า และเพื่อนร่วมงานนั่นเอง

ทางเลือกที่ 3: ขายธุรกิจ

ผู้ประกอบการที่ต้องการขายธุรกิจเมื่อต้องการเกษียณอายุนั้น ปัจจัยสำคัญที่ทำให้การขายธุรกิจประสบความสำเร็จ คือ ความน่าสนใจของธุรกิจ และโอกาสทางธุรกิจที่มี ซึ่งในความเป็นจริงทางเลือกนี้มักจะมีประสพปัญหาเนื่องจากไม่สามารถหาผู้ซื้อธุรกิจได้ หรือมีผู้ซื้อแต่ให้ราคาต่ำกว่าที่ผู้ขายต้องการมาก

อย่างไรก็ตาม ในการขายธุรกิจนั้นจะต้องมีการเจรจาต่อรองราคาซื้อขาย และมีข้อกำหนดหรือเงื่อนไขในสัญญาซื้อขายระหว่างกัน ซึ่งข้อตกลงดังกล่าวควรจะมีข้อผูกมัดทางกฎหมายที่มีผลบังคับใช้ต่อตัวของผู้ซื้อและผู้ขายที่ครอบคลุมทั้งในส่วนของราคาซื้อขาย หรือสูตรในการคำนวณที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการหามูลค่าในอนาคตของธุรกิจ วิธีการชำระเงิน ระยะเวลาการซื้อขาย และเงื่อนไขอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

นอกจากนี้ ข้อตกลงดังกล่าวควรมีการกำหนดแนวทางปฏิบัติเพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินการในกรณีที่เกิดเหตุการณ์ไม่คาดฝันเกิดขึ้นกับเจ้าของกิจการหรือผู้ขาย เช่น เสียชีวิตก่อนวัยอันควร บาดเจ็บทุพพลภาพ เป็นต้น ดังนั้น การจัดทำข้อตกลงซื้อขายดังกล่าวจำเป็นต้องอาศัยผู้ที่มีความรู้ความชำนาญเฉพาะด้านอย่างแท้จริง ได้แก่ ทนายความ นักวางแผนการเงิน ที่ปรึกษาทางการเงิน เป็นต้น เพื่อให้การจัดทำข้อตกลงการซื้อขายเป็นที่ยอมรับจากทั้ง 2 ฝ่าย และไม่ควรที่จะเป็นข้อตกลงที่ร่างกันขึ้นมาเองซึ่งอาจก่อให้เกิดความได้เปรียบเสียเปรียบต่อฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดหรือไม่มีผลบังคับใช้ตามกฎหมายทำให้การซื้อขายอาจจะไม่เกิดขึ้นในอนาคตได้

ดังนั้น จะเห็นได้ว่าแนวทางในการจัดการกับธุรกิจก่อนที่จะเกษียณอายุของผู้ประกอบการนั้นเป็นสิ่งสำคัญ และ มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการวางแผนและเตรียมการไว้ล่วงหน้า โดยเฉพาะการหาผู้รับช่วงดำเนินธุรกิจต่อ ซึ่งต้องใช้เวลาดูแลอย่างมากในการค้นหาและพัฒนา ทั้งนี้ หวังเป็นอย่างยิ่งว่าบทความนี้จะช่วยให้ผู้ประกอบการทราบถึงแนวทางในการวางแผนจัดการกับธุรกิจของตนเอง เพื่อให้การเกษียณอายุนั้นเป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งใจไว้ M&W