

**Stanbic Bank Kenya รุกหนัก! เปิดตัวโซลูชันที่ปรึกษา เจาะกลุ่มธุรกิจครอบครัว
ปูทางสร้างธรรมาภิบาล-สืบทอดกิจการสู่ระดับสากล**



ที่มา : เว็บไซต์ <https://businesstoday.co.ke/family-owned-businesses-get-stanbic-support/>

ธนาคารสแตนบิค เคนยา (Stanbic Bank Kenya) ประกาศเดินหน้ามอบการสนับสนุนแก่กลุ่มธุรกิจครอบครัว ผ่านข้อเสนอเชิงที่ปรึกษาที่ครอบคลุมมิติด้านธรรมาภิบาล การวางแผนสืบทอดกิจการ เงินทุนหมุนเวียน เงินทุนเพื่อการเติบโต ความต่อเนื่องของความมั่งคั่ง และการขยายธุรกิจข้ามพรมแดน

การประกาศความร่วมมือครั้งสำคัญนี้เกิดขึ้นในงาน "Family-Owned Business Executive Breakfast" ของธนาคารสแตนบิค เคนยา ซึ่งเป็นการรวมตัวกันของผู้นำวิสาหกิจที่ดำเนินธุรกิจต่อเนื่องมาหลายรุ่น เจ้าของกิจการส่วนตัว และผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในระบบนิเวศทางธุรกิจ เพื่อร่วมสนทนาในหัวข้อเรื่องการรักษาทางมรดกธุรกิจ การควบคุมกิจการ และการเติบโตอย่างยั่งยืน

ปัจจุบันธุรกิจครอบครัวถือเป็นส่วนประกอบที่สำคัญยิ่งในภูมิทัศน์วิสาหกิจของเคนยา โดยเป็นรากฐานสำคัญของการจ้างงาน การเป็นผู้ประกอบการ การค้า นวัตกรรม และการสร้างความมั่งคั่งส่งต่อจากรุ่นสู่รุ่น บทบาทของธุรกิจเหล่านี้สะท้อนให้เห็นในภาพรวมเศรษฐกิจของประเทศ ซึ่งกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลาง ขนาดเล็ก และขนาดย่อม (MSME) มีการจ้างงานรวมกันมากกว่า 15 ล้านคน และสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับประเทศ (National Value Added) ถึงประมาณร้อยละ 30 ตามรายงานสำรวจจากสมาคมธนาคารเคนยาและ JICA

ในระดับโลก ธุรกิจครอบครัวกำลังอยู่ในช่วงของการเปลี่ยนผ่านที่สำคัญ จากรายงานผลสำรวจ ธุรกิจครอบครัวทั่วโลกครั้งที่ 11 ของ PwC ซึ่งครอบคลุมผู้นำธุรกิจกว่า 2,043 รายใน 82 ประเทศ พบว่า ร้อยละ 43 ของธุรกิจครอบครัวมีการเติบโตของยอดขายสูงถึงเลขสองหลัก อย่างไรก็ตาม ผลสำรวจยังชี้ให้เห็นถึงความกดดันที่เพิ่มขึ้นในการสร้างความเชื่อมั่น การกำหนดเป้าหมายที่ชัดเจน การเสริมสร้างธรรมาภิบาล และความยั่งยืนในระยะยาว

คุณฟลอเรนซ์ วันจา หัวหน้าภูมิภาคแอฟริกาตะวันออกฝ่ายการธนาคารธุรกิจและพาณิชย์ของธนาคารสแตนบิค กล่าวในที่ประชุมว่า ความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปของธุรกิจครอบครัวจำเป็นต้องมีพันธมิตรทางการเงินที่ให้การสนับสนุนมากกว่าการธนาคารแบบเดิม

“สำหรับธุรกิจครอบครัว มันไม่ใช่แค่เรื่องของธุรกิจ แต่มันคือการดำรงชีพ ตัวตน ชื่อเสียง และความต่อเนื่อง ธุรกิจเหล่านี้คือสถาบันที่เป็นมรดก และการเติบโตในระยะถัดไปจำเป็นต้องมีพันธมิตรที่ไว้วางใจได้ ซึ่งเข้าใจทั้งตัววิสาหกิจและตัวตนของครอบครัวที่อยู่เบื้องหลัง” คุณวันจากกล่าว

ข้อเสนอของธนาคารสแตนบิคเน้นการสนับสนุนที่นำไปใช้ได้จริง ตั้งแต่การวางโครงสร้างธรรมาภิบาล ไปจนถึงมรดกทางธุรกิจในระยะยาว โดยยอมรับว่าการตัดสินใจในธุรกิจครอบครัวมักจะมีปัจจัยที่มากกว่าตัวเลขในงบดุล ซึ่งรวมถึงความสัมพันธ์ภายในครอบครัว โครงสร้างการเป็นเจ้าของ พนักงาน ชื่อเสียง และคนรุ่นอนาคต

นอกจากนี้ ธนาคารยังได้เปิดตัว "Offshore Proposition" หรือบริการทางการเงินนอกอาณาเขต เพื่อสนับสนุนธุรกิจและเจ้าของกิจการที่มองหาโซลูชันการธนาคารระหว่างประเทศ การบริหารจัดการเงินตราต่างประเทศ การกระจายความเสี่ยงของสินทรัพย์ และการเข้าถึงโอกาสทางการเงินในระดับโลก

“บริการ Offshore ไม่ใช่เรื่องของความซับซ้อน แต่เป็นเรื่องของการควบคุม สำหรับธุรกิจครอบครัว สิ่งนี้จะสร้างความสามารถในการกระจายความเสี่ยง ปกป้องความมั่งคั่ง และการมีส่วนร่วมในโอกาสระดับสากล ในขณะที่ยังคงยึดมั่นบนรากฐานของความไว้วางใจในระดับท้องถิ่น” คุณวันจาอธิบายเพิ่มเติม

ข้อเสนอจากธนาคารสแตนบิคมีความสำคัญอย่างยิ่งสำหรับวิสาหกิจที่กำลังเปลี่ยนผ่านจากการดำเนินงานโดยผู้ก่อตั้ง ไปสู่สถาบันที่มีการบริหารจัดการตามหลักธรรมาภิบาลแบบมืออาชีพและดำเนินกิจการได้หลายรุ่น ครอบคลุมถึงธุรกิจที่กำลังเผชิญกับการสืบทอดตำแหน่งผู้นำ การเตรียมความพร้อมด้านเงินทุน การขยายธุรกิจในระดับภูมิภาค และการค้าระหว่างประเทศ

“มรดกทางธุรกิจไม่ใช่สิ่งที่หยุดนิ่ง แต่คนแต่ละรุ่นมีหน้าที่ในการฟื้นฟูและต่อยอดมัน ธุรกิจที่ยั่งยืนคือธุรกิจที่รักษาคุณค่าเดิมของตนไว้ได้ พร้อมกับการสร้างโครงสร้าง ฐานเงินทุน และมุมมองในระดับโลกที่จำเป็นสำหรับอนาคต” คุณวันจากกล่าวทิ้งท้าย

ทั้งนี้ ธนาคารสแตนบิค เคนยา เป็นส่วนหนึ่งของ Standard Bank Group องค์กรบริการทางการเงินชั้นนำในแอฟริกา ซึ่งช่วยให้ธนาคารสามารถผสมผสานความเข้าใจในท้องถิ่นเข้ากับขีดความสามารถระดับโลก เพื่อสนับสนุนการเติบโตที่ไร้พรมแดนและความมั่งคั่งที่ยั่งยืนของธุรกิจครอบครัวในเคนยา

ความคิดเห็นของสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงไนโรบี

ผู้ประกอบการไทยอาจไม่สามารถใช้แนวทางการค้าระยะสั้นหรือการแข่งขันด้านราคาเพียงอย่างเดียวได้เหมือนที่ผ่านมา เนื่องจากคู่ค้าในเคนยาจะให้ความสำคัญกับความต่อเนื่องทางธุรกิจ ความน่าเชื่อถือ และศักยภาพในการเติบโตร่วมกันมากขึ้น โดยเฉพาะกลุ่มธุรกิจครอบครัวขนาดกลางและขนาดใหญ่ที่เริ่มมองหาพันธมิตรต่างประเทศที่สามารถร่วมวางแผนการขยายตลาดในระดับภูมิภาคได้

ผู้ประกอบการไทยจึงควรปรับบทบาทจาก “ผู้ขายสินค้า” ไปสู่ “พันธมิตรทางธุรกิจ” มากขึ้น เช่น การสร้างความร่วมมือระยะยาวกับผู้นำเข้าและผู้กระจายสินค้าในเคนยา การวางระบบบริหารสต็อกและการชำระเงินที่ยืดหยุ่น รวมถึงการร่วมพัฒนาตลาดในประเทศเพื่อนบ้านอย่างยูกันดา แทนซาเนีย และรวันดา ซึ่งสอดคล้องกับบทบาทของเคนยาในฐานะศูนย์กลางการค้าของแอฟริกาตะวันออก

ขณะเดียวกัน การที่ธนาคารเริ่มผลักดันบริการ Offshore และการบริหารสินทรัพย์ระหว่างประเทศ ยังสะท้อนว่ากลุ่มทุนเคนยามีแนวโน้มลงทุนและถือครองธุรกิจในระดับภูมิภาคมากขึ้น ผู้ประกอบการไทยที่สามารถเชื่อมโยงธุรกิจเข้ากับเครือข่ายการค้าระดับภูมิภาค จะมีโอกาสขยายตลาดได้มากกว่าการมองเคนยาเป็นเพียงปลายทางส่งออก นอกจากนี้ ธุรกิจเคนยารุ่นใหม่จะให้ความสำคัญกับระบบบริหารจัดการ ความโปร่งใส และมาตรฐานองค์กรเพิ่มขึ้น ผู้ประกอบการไทยจึงควรเตรียมความพร้อมด้านเอกสาร ระบบบัญชี มาตรฐานสินค้า และความสามารถในการตรวจสอบย้อนกลับ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับคู่ค้าในระยะยาว

แหล่งที่มา : <https://businesstoday.co.ke/family-owned-businesses-get-stanbic-support/>

จัดทำโดย สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงไนโรบี

10 มิถุนายน 2569