

# คาถาพารุ่งยุค AEC

เราได้ก้าวเข้าสู่ยุค AEC อย่างเต็มตัวแล้ว แต่หลายท่าน คงยังงงๆ มีนๆ ว่า แล้วจะอย่างไรให้ก้าวไปทันกับยุคสมัย ที่เปลี่ยนไปและได้รับประโยชน์จาก AEC อย่างคนอื่นๆ บ้าง ไม่ยากค่ะ เพราะในฉบับนี้อาจารย์มีคาถาเติมมาฝาก คือ **คาถา 3 U**



## ประเมิน

# 1

การประเมินธุรกิจของตนเองเป็นสิ่งที่ต้องทำอันดับแรกว่า สินค้าหรือบริการของเรา สามารถเข้าสู่ตลาดต่างประเทศได้ไหม และจะยังสามารถแข่งขันกับนักบัญชี จากประเทศอาเซียนอื่น ๆ ในบ้านเราไหวหรือเปล่า ถ้าเรารู้จักประเมินศักยภาพ ของธุรกิจ และตัวเราที่เป็นเจ้าของกิจการ จะทำให้เรารู้จุดอ่อนจุดแข็งของเราและทำให้ เราก้าวไปข้างหน้าอย่างมั่นคง ไม่ก้าวหน้าแล้วถอยหลังไปมาแบบที่เคยเป็น หากผล การประเมินออกมาว่าเรายังต้องการการปรับปรุงพัฒนาในจุดตรงไหนให้วางแผน เร่งแก้ไข เช่น ลูกน้องเราไม่ใส่ใจลูกค้า เราไม่มีแผนการตลาดที่ดี หรือ ภาษาอังกฤษ อ่อนด้อย ก็ต้องมาเจาะลึกถึงปัญหาแต่ละจุดเลย จดลงในสมุดเลยคะ เอาให้เห็น ๆ กันไปเลย แล้วเราไปปรับปรุงจุดอ่อนให้เป็นจุดแข็งกัน



## ปรับปรุง เปลี่ยนแปลง

# 2

เมื่อทราบจุดแข็งและจุดอ่อนจากการทำประเมินตัวเอง เช่น การตลาดสมัยใหม่ คุณภาพ ของการบริการไม่ดี ภาษาไม่ดี การตลาดไม่ดี การบริหารจัดการไม่เก่ง หรือบริการ ยังไม่เป็นระบบ ยังเป็นแบบเดิม ๆ อยู่ ฯลฯ ก็ต้องเอามาปรับปรุงจุดอ่อนให้เป็นจุดแข็ง อย่างท้อถอย ต้องยอมรับและจัดการกับมันให้ได้ จุดที่เราเด่นก็ต้องทำให้เด่นมากขึ้น และ ให้เป็นที่รู้จักและคนพูดถึง แต่หากมีจุดอ่อนข้อด้อยอะไรก็ต้องหาทางแก้ไขเปลี่ยนให้ มันมาเป็นจุดแข็งของเราให้ได้ การวางแผนที่ดีในการปรับปรุงธุรกิจนั้น เป็นเรื่อง ที่ละเอียดอ่อน และอาจใช้เวลานาน แต่สิ่งที่สำคัญที่สุดคือการยอมรับจุดอ่อน และวางแผน เปลี่ยนจุดอ่อนให้เป็นจุดแข็งได้อย่างไม่ยาก



## ปฏิบัติ

# 3

AEC และ ทั้งสอง ป. ที่พูดมานี้จะไม่มี ความหมายอะไรเลยถ้าท่านไม่ลงมือทำ ต้อง take action ค่ะ ต้องยอมรับความจริงว่าเมื่อมีการเปิดเสรีตาม AEC แล้ว ไม่ใช่แค่เราจะมี คู่แข่งจากชาติอาเซียนที่จะมาแย่งลูกค้าเราแล้ว สภาพธุรกิจในปัจจุบันก็มีคนต่างชาติ อื่นๆ เข้ามาทำงานด้านวิชาชีพบัญชีในฐานะที่ปรึกษาธุรกิจอยู่มากมาย ทำไมเราปล่อยให้ คู่แข่งได้ลูกค้าใหญ่ๆในบ้านเราเองไป ปัญหาของเราคืออะไร ภาษาไม่ดี? ไม่มีระบบ สำหรับการรองรับลูกค้า? ปัญหาของเราอยู่ตรงไหนต้องทำให้เจอ แล้วจัดการกับมันซะ ถ้าปล่อยให้มันเรื้อรัง หรือคิดว่าช่างมัน ลูกค้าแค่นี้ก็รับไม่ไหวแล้ว ต้องคิดนะคะว่า สิ่งตามมาในยุค AEC คือ การที่มีคนชาติอาเซียนเข้ามาลงทุน หรือมีการค้าขายระหว่าง กันมากยิ่งขึ้น และบริษัทไทยก็ออกไปลงทุนในต่างประเทศมากยิ่งขึ้น ถ้าเราไม่สามารถ รองรับความต้องการของลูกค้าที่มีการทำธุรกรรมที่เกี่ยวข้องกับต่างประเทศได้ละก็ ท่านผู้อ่านคงนึกออกนะคะว่าผลจะเป็นอย่างไร แน่แน่นอนสิคะ ถ้าท่านเป็นที่พึ่งให้เค้า ไม่ได้ ลูกค้าก็ต้องไปหาสำนักงานที่สามารถตอบโจทย์เค้าได้ แล้วเรายังทำตัวแค่งงใน ซอยบ้านอยู่ไหม ต้องตอบว่าไม่นะคะ เพราะนี่คือบ้านเรา กฎระเบียบต่าง ๆ และการ ดำเนินการต่าง ๆ เช่น การยื่นภาษีก็ต้องใช้ภาษาไทย แล้วจะให้ใครมาซุบมือเปิบทำไมคะ เราลงมือทำเองคะ

**เคล็ดลับคือ** การทำตามคาถา U.1 นั้นต้องแน่ใจว่าไม่เข้าข้างตัวเองนะคะ แล้วใส่ความ จริงใจในทุกขั้นตอนด้วยคะ ใครอยากเป็นนักบัญชีชั้นแนวหน้า พูกล้ำก้าทาย AEC ก็ขอให้คิดเครื่องคิดเลขรัว ๆ เก้าที เป็นการเอาฤกษ์เอาชัยเลยนะคะ..

โดย.. ดร.นันทนา พิวทองงาม  
อนุกรรมการงานด้านต่างประเทศ