



นายปิยะพงศ์ แสงภัทรราชัย
กรรมการและประชาสัมพันธ์

series 3

คอร์ (Core) บัญชี



บัญชีสร้างพื้นฐาน
การทำงานต้องมี

Agility

สวัสดีค่ะ ท่านสมาชิกสภาวิชาชีพบัญชี กลับมาพบกันอีกครั้งสำหรับ “คอร์ (Core) บัญชี ตอนที่ 3” โดยในตอนนี้สภาวิชาชีพบัญชีนำเรื่องราวที่น่าสนใจจาก คุณปิยะพงศ์ แสงภัทรราชัย หรือคุณก๊วน กรรมการด้านงานประชาสัมพันธ์คนล่าสุด ที่ได้ให้เกียรติมาร่วมแชร์ประสบการณ์ในบทบาทต่าง ๆ ผ่านมุมมอง “บัญชีสร้างพื้นฐาน..การทำงานต้องมี Agility” ค่ะ

Agility คืออะไร

“Agility” แปลว่า ความต้องการจะสร้างความคล่องตัว ซึ่งมาจากคำว่า Agile (อ่านว่า เอจิล หรือ อะจาล์ว) ซึ่งปัจจุบันเป็นคำยอดนิยมในแวดวงธุรกิจที่หลายองค์กรนำมาเป็นแนวทางประยุกต์ใช้ในการดำเนินงาน ถ้าหากันด้วยตัวคำศัพท์แล้ว Agile แปลว่า คล่องแคล่วหรือปราดเปรียว แต่ถ้าพูดถึงบริบทที่เราพูดถึงกันบ่อย ๆ ในปัจจุบัน Agile คือ แนวคิดในการสร้างความคล่องตัวในการทำงาน พออ่านมาถึงตรงนี้แล้ว ผู้อ่านหลายท่านคงเกิดคำถามอยู่ในหัวใช่ไหมล่ะว่า “บัญชีกับ Agility” มันจะไปโนทิศทางเดียวกันได้อย่างไร “คอร์ (Core) บัญชี ตอนที่ 3” เรามีคำตอบจาก คุณก๊วนมาให้ค่ะ

“บัญชี” คือพื้นฐาน

ต้องเรียกว่าตัวเองเป็นคนโชคดียี่สิบที่ได้รับพื้นฐานทางบัญชีมาตั้งแต่เด็กและก็ได้ทำงานตรงกับสายงานที่เรียนมาตั้งแต่แรก โดยผมเริ่มเรียนบัญชีมาตั้งแต่อยู่ ม.4 จากคำแนะนำของ “ป้า” ว่าให้มาเรียนที่ Assumption Commercial College หรือ “ACC” เนื่องจากทั้งป้าและพี่ชายก็เรียน ACC ด้วยเหมือนกัน จะได้ทั้ง Salesmanship (ศัพท์ Catch-word สมัยนั้น) และก็ยังได้ภาษาอังกฤษอีกด้วย แต่สิ่งที่จับต้องได้สุด ๆ จากการที่จบ ACC คือ ความสามารถในการพิมพ์ดีด (รุ่นต้องกดแรง ๆ ให้แป้นมันตืด ๆ ฝึกความแข็งแรงของนิ้วนางข้างซ้ายเนื่องจากต้องพิมพ์ตัวอักษร ป. เยอะเพราะเป็นชื่อตัวเอง) และเปิดโลกทัศน์ทางด้านบัญชี หลังจากจบ ACC มากี่สอบเข้า BBA มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ และไปเรียนแลกเปลี่ยนต่อที่ The University of Texas at Austin และเมื่อเรียนจบก็ได้มีโอกาสเริ่มงานกับ Big 4 แห่งหนึ่งที่ Houston Office



ครั้งแรกกับ **Agility** ตอนเริ่มงาน เราพูดไม่เก่ง...แต่เราช่วยเก่งนะ

ตอนที่เรียนจบมาใหม่ ๆ ก็เป็นไปตาม Step ของผู้สอบบัญชีทั่วไป คือ ต้องสอบ US CPA ให้เรียบร้อย โดยความมุ่งมั่นช่วงแรก ๆ คือ **เราต้องเป็นเหมือนฟองน้ำแห้ง ๆ ที่ใช้ดูดความรู้จากรุ่นพี่มาให้ได้มากที่สุด** เพราะในสมัยนั้นโอกาสทำงานต่างประเทศสำหรับเด็กจบใหม่ “มีไม่เยอะ” ทำงานไปซึกพักเริ่มมีความคิดว่า เราต้องสร้าง Branding ของตัวเอง เป็นต่างชาติพูดภาษาอังกฤษที่อเมริกา ก็คงจะไปสู้ฝรั่งพูดภาษาอังกฤษไม่ได้ จะไปอวดเขาว่า “แต่เราพูดภาษาไทยได้นะ” ฝรั่งก็คงงวว่าพูดไทยได้ที่อเมริกามีประโยชน์ยังงี้ เลยคิดง่าย ๆ ถ้าเป็นแบบนั้นเราต้องมีจุดเด่นซักด้าน เลยเลือกที่จะเป็นเจ้าพ่อ Technical Accounting แทน จึงให้เวลากับการศึกษา Technical Accounting จนเกิดเป็น Passion และความภาคภูมิใจเมื่อเราสามารถช่วยเหลือลูกค้าและทีมงานต่าง ๆ ของ Firm ได้

Agility ครั้งที่ 2 เราต้องปรับทั้งตัวและปรับทั้งใจ ต้องเป็นทั้งผู้รับและผู้ให้

ทำงานผ่านไปได้ “2 Busy Seasons” ก็รู้สึกอยากกลับบ้าน เลยย้ายกลับมาที่เมืองไทย และเริ่มงานกับ Bangkok Office ของ Big 4 เดิม ทำงานไปได้ซึกพักก็เริ่มเกิด “Reverse Culture Shock” และเกิดคำถามขึ้นในใจว่า “คิดถูกไหมที่ย้ายกลับมาทำงานที่เมืองไทย” เพราะอะไรก็ดูจะแตกต่างจากที่คาดหวัง แต่โชคดีที่จับคำพูดของเจ้านายมาได้คำหนึ่งว่า “ถ้าเราไม่ปรับตัว ไม่ว่าจะย้ายงานไปที่ไหนก็คงจะไม่ใช่คำตอบ” เอาจริง ๆ ตอนนั้นฟังพี่เขาพูดแล้วก็ยังคิดไม่ได้ว่า พี่เขาหมายถึงอะไร? แต่ก็ยังเชื่ออยู่อย่างว่า พี่เขาพูดเพราะหวังดีกับเรา ไม่ได้พูดเพื่ออยากให้เราทำงานต่อกับเขา เลยต้องปรับใจตัวเองใหม่ และตอบรับการย้ายแผนกไปทำในส่วนที่เรียกว่า ทำทนายสุด ๆ นั่นก็คือ “ส่วนงาน Audit สายงาน Financial Services” ตอนนั้นคิดง่าย ๆ ว่า ยังไงก็ต้องปรับตัวปรับใจอยู่แล้ว ไปเริ่มงานตรงจุดที่เขابอกว่ามึนยาก ๆ เลยละกัน จะได้ปรับมันทีเดียวนะ พอย้ายงานเราก็ต้องเริ่มต้นด้วยการสอบ Thai CPA จากนั้นก็เข้าไปเป็นทีมงานสอบบัญชีของธนาคารชั้นนำของประเทศ

จากการที่ได้เข้ามาเป็นทีมสอบบัญชีของธนาคาร ทำให้ต้องใช้ Technical Accounting Skills เป็นอย่างมาก จนกระทั่งได้รับ Wakeup Call จากพี่ลูกค้าท่านหนึ่งบอกว่า “พี่สังเกตมาหลายครั้งละ ว่าเราชอบมาอ้างอิงมาตรฐานบัญชีให้พี่ฟัง พี่หวังดีนะถึงบอก พวกพี่อ่านหนังสือเองได้ สิ่งพี่ต้องการจากพวกเรา คือ คำแนะนำว่า พี่จะสามารถนำมามาตรฐานบัญชีมาปรับใช้กับธุรกิจของพี่ได้อย่างไร” ตอนที่ได้รับ Feedback มาครั้งแรก รู้สึกเหมือนโลกจะแตก เราสำคัญตัวผิดคิดว่าทำได้อยู่แล้ว แต่จริง ๆ แล้วไม่ได้ตอบโจทย์ลูกค้าเลยหรือ? พอตั้งสติได้ก็เริ่มปรับวิธีการทำงาน โดยเน้นเป็น Solution Orientated ไม่ใช่ Technical Reference ทุกครั้งที่มี Case เข้ามา เราต้องทုံงไว้ในใจ “เขามาหาเราเพื่อหาวิธีแก้ปัญหา ไม่ใช่ไปย่ำว่าเขามีปัญหา” เพื่อเป็นการเตือนตนเองอยู่เสมอ ซึ่งวิธีคิดนี้ดันบังเอิญไปสอดคล้องกับอีกคำสอนหนึ่งที่พี่ Partner ได้เคยสอนเอาไว้ว่า “กวัน ทุกการนัดพบกับลูกค้า เราควรจะมีของแถมให้เขาเสมอ ซึ่งของที่ว่านี้หมายถึง Value ที่เรามอบให้ไว้กับลูกค้า ให้เขารู้สึกว่าการพูดคุยกับเรา เขาได้อะไรกลับไป ไม่ใช่ Regulatory Meeting ที่เขาจำเป็นต้องพบเรา เพราะเราเป็นผู้สอบบัญชี” ซึ่งเราใช้บทเรียนที่ได้รับดังกล่าวเป็นพื้นฐานในการทำงาน พร้อมทั้งโอกาสในการเป็นวิทยากรในหลาย ๆ บทบาท ทำให้สามารถสร้าง Network ทั้งในองค์กร ลูกค้า และ Regulators ได้มากมาย ผมคิดว่าด้วยความจริงใจและ Value ที่เรามีให้ ในฐานะผู้ให้และผู้รับ แถมยังได้ฝึกทักษะการสื่อสารไปในตัวอีกด้วย



ฟองน้ำแห้ง ๆ ก็ใช้ดูดความรู้จากรุ่นพี่มาให้ได้มากที่สุด



กับโอกาสได้เขียน Column ประสบการณ์ทำงานและการเดินทาง



“

ถ้าเราไม่ปรับตัว
ไม่ว่าจะย้ายงาน
ไปที่ไหนก็คงจะ
ไม่ใช่คำตอบ...



Agility ครั้งที่ 3 กลับไปทำงานเมืองนอกอีกครั้ง

และได้ทำงานส่วนงานที่ปรึกษาด้วยนะ

แม้ว่าตอนอยู่เมืองไทย จะได้มีโอกาสไปทำ Advisory Project อยู่บ้าง แต่ก็ไม่ได้ทำเต็มตัว จนมีโอกาสได้ไปทำงานที่ Australia Office ของ Big 4 ในส่วนงาน CFO Advisory and Financial Risk Management ก็ทำให้เปิดโลกกว้างอีกครั้งหนึ่ง ความมั่นใจที่เราเคยมีในฐานะ Leading Bank Auditor หายไปภายในสองเดือน นั่นเพราะเราเริ่มรู้สึกว่า “เรายังไม่รู้ในสิ่งที่ควรรู้ และก็ยังไม่ว่างอีกเยอะไหมที่ยังไม่รู้ ทั้ง ๆ ที่ควรรู้ หรือก็อยากจะรู้” ทั้งความท้าทายทางด้านวัฒนธรรมของที่ทำงานใหม่ ลูกค้าใหม่ และลักษณะงานแบบใหม่ เกิดมาไม่เคยคิดเลยว่า “ต้องเดินไปทำงานเงยหน้าขึ้น 45 องศา เพื่อให้หน้าตามันไม่ไหลออกมา” โชคดีที่ที่กลายามิตรทั่วโลก ให้กำลังใจอย่างล้นหลาม โดยแรงผลักดันสำคัญคือ “ครอบครัว” ที่เปรียบเสมือนลมใต้ปีก ให้กำลังใจเราเป็นอย่างดีเสมอมา และเพื่อนที่ทำงานคนหนึ่งได้ให้กำลังใจอยู่ในวันหนึ่งว่า “It takes time, but when it clicks, it clicks / เราเห็นนะว่านายพยายาม เชื่อไหมว่าเดี่ยวพอมันเข้าที่ มันก็ทำได้เอง” จากนั้นพอทำงานไปได้สองปี Feedback ที่ได้จากเจ้านายก่อนย้ายกลับมาเมืองไทยคือ “You are one of the reliable members of our team” ซึ่งตอนนั้นคือ “รู้สึก Peak มากกว่า “เรารู้ตัวมาตลอดว่า เราไม่ใช่คนเก่งในทีม เพราะคนอื่น ๆ มีประสบการณ์แน่นและเรียกได้ว่าเป็นตัว Top ของ Firm ในเรื่องที่เขาทำ ดังนั้นการที่ได้รับ Recognition จากตัว Top ว่าเรานั้นเป็นที่ได้รับความไว้วางใจ เรียกได้ว่าเป็นหนึ่งในความภาคภูมิใจในการทำงาน (ใครมองไม่รู้อะไร เราก็เลือกมองบวกละกัน)

Agility ครั้งที่ 4 ตบปีแต่งงาน..ปลายปีเปลี่ยนงาน

หลังจากนั้นกลับเมืองไทยมาได้ประมาณหนึ่งปี ก็เกิดความเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ คือ ตบปีแต่งงานและปลายปีตัดสินใจที่จะเปลี่ยนงานไปอยู่กับห้องค้าเงินธนาคาร การตัดสินใจเปลี่ยนงานได้สร้างความไม่สบายใจให้กับที่บ้านอย่างสูง เพราะ Firm ที่ทำอยู่ ก็มีความมั่นคงและมี Career Path ที่ชัดเจน การไปเริ่มต้นกับที่ใหม่ในห้องค้าเงิน มีความไม่แน่นอนสูง และมีคนทักว่า “เขาจะเอานักบัญชีไปไว้ในห้องค้าเงินทำไม” คำพูดจากคนสองคนที่ทำให้ตัดสินใจเปลี่ยนงาน นั่นคือ จากกรณีสุดที่รัก “อยากทำก็ทำเลย ม. สนับสนุน” และจากเจ้านายใหม่ว่า “ถ้าผมจะหานักการเงินเรามีอยู่เต็มธนาคาร เต็มห้องค้าเงินอยู่แล้ว แต่ผมอยากได้คนอีกแบบที่จะเข้ามาร่วมงาน” ตอนนั้นก็แอบคิดว่า คนอีกแบบคือแบบไหนนะ? แล้วเราคือคนแบบนั้นไหม แต่ถ้าไม่ลองก็ไม่รู้ และแน่นอน “การเปลี่ยนงานใหม่” ก็กดดันมาก คือ ต้องเรียนรู้ทุกอย่างใหม่ อะไรที่เราเคยรู้ เคยใช้ แทบไม่ค่อยได้ใช้กับที่ทำงานใหม่ และเพื่อนร่วมงานไม่เข้าใจภาษา Debit /Credit ของเรา และเราก็ไม่เข้าใจภาษา Bid/Offer ของเขา ก็เลยต้องใช้เวลา “ปรับตัว ปรับใจ ปรับการทำงาน ปรับวิธีสื่อสาร สนุกกับงานและโอกาสที่เข้ามาเรื่อย ๆ” จนตอนนี้ก็เข้าปีที่ 6 แล้วกับงานในห้องค้าเงิน

“

เรายังไม่รู้ในสิ่งที่ควรรู้
และก็ยังไม่ว่าง
มีอีกเยอะไหมที่ยังไม่รู้
ทั้ง ๆ ที่ควรรู้
หรือก็อยากจะรู้



รูปก่อนทำงานที่ Australia



“

ปรับตัว ปรับใจ
ปรับการทำงาน
ปรับวิธีสื่อสาร
สนุกกับงาน และโอกาส
ที่เข้ามาเรื่อย ๆ



“บทบาทการเป็นวิทยากร”



“โ้ทำงานในห้องค้าเงิน”

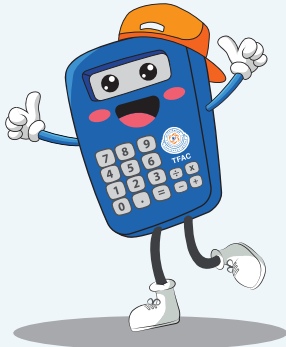
Agility ครั้งล่าสุดกับบทบาทกรรมการ ด้านประชาสัมพันธ์ของสภาวิชาชีพบัญชี

เมื่อปีที่แล้วได้รับโอกาสได้เข้ามาเป็นกรรมการด้านประชาสัมพันธ์ของสภาวิชาชีพบัญชี ซึ่งเป็นเรื่องที่ทำหยาบกว่า “เราจะสื่อสารอย่างไรให้สมาชิกเข้าใจ Challenge และการปรับตัวในฐานะผู้ประกอบการวิชาชีพบัญชี” ก็ต้องขอขอบคุณท่านสมาชิก กรรมการ และเจ้าหน้าที่ในสภาวิชาชีพบัญชีทุกท่านที่ให้ความไว้วางใจและให้โอกาสในการเข้ามาปรับเปลี่ยนวิธีการและงานทางด้านประชาสัมพันธ์ของสภาวิชาชีพบัญชี ให้ก้าวทันกับ Disruptions ในด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นจากมาตรฐานด้านวิชาชีพบัญชีเอง จากด้าน Technology ด้านกฎเกณฑ์ หรือแม้แต่ความคาดหวังจากสังคมที่มีต่อผู้ประกอบการวิชาชีพบัญชี “การที่ได้รับโอกาสเข้ามาทำงานในสภาวิชาชีพบัญชีทำให้ได้รับโอกาสมากมาย” ไม่ว่าจะเป็น Board Room Experience การได้รับฟังข้อคิดเห็นจากสมาชิกที่มีอยู่กว่า 8 หมื่นรายทั่วประเทศ การได้มีโอกาสพัฒนารูปแบบการสื่อสารเพื่อให้เป็นประโยชน์ต่อสมาชิกและผู้ร่วมตลาด เพื่อให้วิชาชีพบัญชีได้รับการต่อยอดและเป็นกลไกสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ



ผมมีความคิดอยู่เสมอว่า ผม คือ คนพันธุ์ A เพราะเราเป็น
American Educated
Australian Experienced
Accountant/Auditor/Advisor

ตอนนี้ต้อง เพิ่ม Agility เข้าไปในพันธกิจด้วย เพราะถือเป็นองค์ประกอบสำคัญต่อการประกอบวิชาชีพในโลกปัจจุบัน



น้อง KID

K Knowledge
I Innovation
D Dynamic

“คิดดี ทำดี เพื่อพัฒนาวิชาชีพบัญชี”

สุดท้ายนี้ ผมฝากติดตามงานทางด้านประชาสัมพันธ์ของทีมสื่อสารองค์กรด้วย ไม่ว่าจะเป็น Mascot น้องคิด ที่ออกมาใหม่ การปรับปรุงรูปแบบ TFAC Newsletter และแผนงานการปรับปรุง TFAC Website โดยมีน้อง ๆ ทีมงานสื่อสารองค์กร และเจ้าหน้าที่สภาวิชาชีพบัญชีทุกท่านทำหน้าที่กันอย่างเข้มแข็ง และพร้อมรับฟังความเห็นเพื่อนำไปพัฒนาสภาวิชาชีพบัญชีของเราทุกคนด้วยนะครับ

“

เราจะสื่อสารอย่างไร
ให้สมาชิกเข้าใจ
Challenge
และการปรับตัว
ในฐานะผู้ประกอบการ
วิชาชีพบัญชี



กิจกรรม “TFAC Engagement Day 2020” ที่สภาวิชาชีพบัญชี



งานอบรมภายในให้ความรู้เรื่อง “เตรียมพร้อม TFAC สู่ PDPA อย่างมีประสิทธิภาพ” ที่สภาวิชาชีพบัญชี



การสัมมนาพินิจ TFRS 9 IBOR Reformation Phase 2 and Related disclosure ผ่าน Facebook Live

