

สัมภาษณ์พิเศษ

ดร.เสนีย์ สุวรรณดี

รองอธิการบดีฝ่ายวางแผนและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต



เมื่อวันที่ 25 สิงหาคม 2558 กองบรรณาธิการวารสารธนาคารอาคารสงเคราะห์ ได้รับเกียรติจาก **ดร.เสนีย์ สุวรรณดี** รองอธิการบดีฝ่ายวางแผนและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต สัมภาษณ์พิเศษ เกี่ยวกับปรัชญาของมหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต การเปิดสอนสาขาวิชาการจัดการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ การดำเนินงานของสถาบันพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และการจัดทำโครงการมาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ สาขาวิชาชีพธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

1) ปรัชญาของมหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต

“มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต ได้เปิดทำการสอนมาตั้งแต่ปี 2530 เป็นระยะเวลากว่า 28 ปี เราตั้งเป้าหมายไว้ว่าจะเป็น 1 ใน 10 ของมหาวิทยาลัยเอกชนในประเทศไทย ขณะนี้มีหลายสำนักที่มีการประเมินซึ่งมหาวิทยาลัยของเราก็ดูด 1 ใน 10 เรียบร้อยแล้ว.... มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต จะเน้นในเรื่องของการพัฒนาบัณฑิตให้มีคุณลักษณะที่สามารถเป็นนักปฏิบัติการเชิงรุก สามารถเป็นบัณฑิตที่พร้อมใช้งานหรือที่เรียกว่า Career Ready Graduate ซึ่งแนวทางในการพัฒนาบัณฑิตเราจะให้ความสำคัญในเรื่องของวิชาการควบคู่ไปกับภาคปฏิบัติ โดยมีอาจารย์ประจำและอาจารย์พิเศษที่เป็นผู้เชี่ยวชาญมีความรู้มีประสบการณ์ในแต่ละสายงานมาให้ความรู้และถ่ายทอดประสบการณ์ประสบการณ์ต่างๆ ในส่วนของอาจารย์ประจำนอกเหนือจากการมีคุณวุฒิในเรื่องของวิชาการที่ตรงกับสายที่มาสอนแล้ว เราก็มียุทธศาสตร์ที่จะให้อาจารย์บางท่าน ซึ่งไม่มีประสบการณ์ในการทำงาน ออกไปฝึกงานกับส่วนงานต่างๆ เพื่อให้มีประสบการณ์จริงในการมาถ่ายทอดความรู้ สำหรับอาจารย์พิเศษ เราได้มีการคัดเลือกผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความรู้และประสบการณ์เข้ามาช่วยเพิ่มความรู้และทักษะให้แก่นักศึกษาให้มีความลึกซึ้งมากขึ้น

เดิมทีมหาวิทยาลัยมีการบริหารจัดการในการเปิดสาขาที่เน้นในเรื่องของสังคมศาสตร์และในเรื่องของวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ต่อมาในระยะหลังเราได้เห็นกระแสการเปลี่ยนแปลงของสังคมและในส่วนของสายงานอาชีพซึ่งจะมีแนวโน้มใหม่ๆ มหาวิทยาลัยจึงได้มีการปรับตัว โดยในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา เราได้ขยายการจัดการการศึกษา มีการเปิดสาขาวิทยาศาสตร์สุขภาพ คณะวิทยาศาสตร์การกีฬา และคณะพยาบาลศาสตร์ ซึ่งต่อไปก็จะมีศาสตร์อื่นๆ ทางด้านสุขภาพมากขึ้น เพื่อที่จะให้ตรงต่อกระแสและความต้องการของตลาด นอกจากนี้ ยังมีแผนที่จะเปิดในเรื่องของธุรกิจการบิน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของ airlines aircraft air force ซึ่งจะเป็นการช่วยยกระดับสถาบันพัฒนาบุคลากรการบินของประเทศ และเตรียมความพร้อมสำหรับบุคลากรที่เข้าไปสู่งานทางด้านสายธุรกิจการบินทั้งระบบ”



KASEM
BUNDIT
UNIVERSITY



2) การเปิดสอนสาขาวิชาการจัดการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และการดำเนินงานของสถาบันพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

“มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต ได้เล็งเห็นความสำคัญของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งปัจจุบันมีสถาบันจัดการศึกษาทางด้านนี้ค่อนข้างน้อย จะเห็นได้ว่าคนที่เข้าสู่วงการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่จะมาจากหลากหลาย จะใช้การสะสมประสบการณ์ในการทำงาน แต่ว่าโลกในปัจจุบันได้เปลี่ยนไปแล้ว โลกเรากูววันนี้ต้องการคนที่เป็นมืออาชีพ ซึ่งการเป็นมืออาชีพ คำจำกัดความเบื้องต้นก็คือต้องเน้นในเรื่องของการรู้จริง เรามองว่าเรื่องของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในประเทศไทยถือเป็นธุรกิจใอนันต์บตันง ที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง เป็นภาคธุรกิจที่ค่อนข้างใหญ่ จึงได้ให้ความสำคัญในการผลิตบุคลากรทางด้านนี้

มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต ได้เปิด**หลักสูตรศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์** โดยเน้นการประยุกต์วิชาการพื้นฐานด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี สังคมศาสตร์ ศิลปศาสตร์และการจัดการ เพื่อให้การประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจอื่นง ที่เกี่ยวเนื่องมีความทันสมัยสอดคล้องกับสังคมยุคใหม่ พร้อมกับการพัฒนาเชิงสหวิทยาการจัดการ ระหว่างศาสตร์พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และศาสตร์การจัดการ ผ่านกระบวนการบริหารที่มีประสิทธิภาพ เพื่อให้ได้นัปฏิบัติ ที่เน้นการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์เฉพาะด้าน สู่ภาคธุรกิจ นอกจากนี้ ยังมุ่งเน้นให้ได้บัณฑิตที่เป็นผู้ที่มีองค์ความรู้ คุณธรรม และจริยธรรม ควบคู่กับความรู้ และความสามารถในเชิงวิชาการที่จะต้องเติมไปด้วยกับความรับผิดชอบต่อสังคม และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อย่างยั่งยืน

นอกจากนี้ มหาวิทยาลัย ยังได้จัดตั้ง**สถาบันพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ (Business Institute of REAL ESTATE Development : BIRD)** เพื่อเป็นศูนย์กลางการพัฒนาศักยภาพเชิงวิชาชีพและวิชาการ เปิดอบรมและสัมมนาเชิงวิชาการ ด้านการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เพื่อยกระดับความเป็นมืออาชีพของบุคลากรในภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ตั้งแต่ระดับบริหาร ผู้จัดการ รวมถึงผู้ปฏิบัติการให้มีความเชี่ยวชาญในศาสตร์นี้อย่างลึกซึ้ง โดยได้มีการเชื่อมโยงในการทำความร่วมมือกับสมาคมต่างๆ ในวงการอสังหาริมทรัพย์ไทยที่ได้มาร่วมมือกันพัฒนาหลักสูตร โดยเฉพาะหลักสูตรระยะสั้น ที่จะเป็นการเติมเต็มในเรื่องของความรู้ความสามารถเฉพาะทางกับบุคลากรในวงการอสังหาฯ

สถาบันฯ ได้ร่วมกับสมาคมสมาคมนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ไทย พัฒนานายหน้าไทย ในการฝึกเรื่องของภาษา ซึ่งเป็นภาษาอังกฤษเฉพาะทางในการที่จะเป็นนายหน้า วันนี้อาชีพนายหน้าเป็นอาชีพที่มีผู้สนใจเข้ามาทำกันมาก ส่วนใหญ่เป็นนายหน้าอิสระ ไม่ว่าจะเป็นคนขายกัวยเดี่ยว คนอาชีพอะไรต่างก็ทำได้ ทำในลักษณะที่ matching ระหว่างผู้ค้าและผู้ซื้อ และพาไปชี้ที่เท่านั้น แต่ว่ายังไม่มีความรู้เรื่องอื่นง ไม่ว่าจะเป็นการประเมินสินทรัพย์ เรื่องของการประเมินทำเลที่ตั้ง เรื่องของกฎหมายต่างๆ เป็นต้น ปัจจุบันจะเห็นได้ว่าคนที่เป็นนายหน้าต่างชาติถือกระเป๋ามาเข้ามาไปเดี๋ยวมาก็ภาษาอังกฤษในการติดต่อ พาผู้ซื้อจากต่างชาติมาปิด deal ได้ค่า Commission กลับไปเป็นร้อยย ล้านบาท ซึ่งแต่ละโครงการมีมูลค่า 500 - 1,000 ล้านบาท ในขณะที่คนไทยเราทำ scale นี้ไม่ได้ เพราะติดในเรื่องภาษา เนื่องจากธุรกิจอสังหาฯ เป็นภาษาในเชิงเทคนิค เราได้ดำเนินการไปแล้ว ซึ่งได้รับการตอบรับจากคนที่ทำงานในวิชาชีพนี้เป็นอย่างดี เรามองเห็นช่องว่างที่มีอยู่ จึงได้เข้าไปเติมเต็มและมีส่วนร่วมในการพัฒนาและยกระดับมาตรฐานธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เป็นการช่วยยกมาตรฐานคนทำอาชีพนี้และมีโอกาสในการทำรายได้จากวิชาชีพได้มากขึ้น

ผมคิดว่าการพัฒนาในธุรกิจทุกๆ ภาคส่วน สิ่งที่เราดูต่างประเทศ ในทิศทางการเติบโตของเขา เราจะเห็นได้ว่าเขามีในเรื่องขององค์ความรู้ เรื่องของฐานข้อมูล แต่เมืองไทยยังขาดสิ่งเหล่านี้ เพราะฉะนั้นในแง่ของสถาบันเราจะมีส่วนงานหนึ่ง ที่เน้นในเรื่องของงานวิจัยเพื่อการพัฒนาธุรกิจของอสังหาริมทรัพย์ และในวันนี้หลายๆ เรื่องที่เป็นกระแสที่เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ เช่นเรื่องของ พ.ร.บ. เรื่องของภาษีที่ดิน สิ่งต่างๆ เหล่านี้ ควรจะมีองค์ความรู้ หรือว่าปัญหาหลายๆ เรื่องที่เกิดขึ้นในวงการอสังหาริมทรัพย์ในวันนี้ เราจัดมาทำเป็นเรื่องของการศึกษาวิจัยเป็นกรณีศึกษา ช่วยให้ในอนาคตเกิดการพัฒนา แล้วไม่กลับไปสู่วังวนปัญหาอย่างเดิม

ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นเรื่องที่ใกล้ตัวคนมากที่สุด ซึ่งเรื่องของบ้านที่อยู่อาศัยเป็นปัจจัยสี่ เพราะฉะนั้น ถ้าวันนี้ในสังคมมีภูมิรู้ มีองค์ความรู้ในเรื่องราวต่างๆ จะทำให้มันเกิดความรู้เท่าทัน มันเกิดแนวทางในเชิงวิคิด ทำให้เกิดการปรับตัวในการปฏิสัมพันธ์ร่วมกัน ระหว่างลูกค้าและผู้ประกอบกิจการแล้วจะนำไปสู่การพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในภาพรวม

โดยความมุ่งมั่นตั้งใจแล้วคิดว่าอยากให้สถาบันนี้เป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในภาพรวมอยากจะให้สมาคมผู้ประกอบการได้เห็นประโยชน์ของสถาบัน ซึ่งวันนี้เราไม่ได้แบ่งค่ายแบ่งสี ทุกคนสามารถเข้ามาได้ เรายินดีที่จะร่วมรับโจทย์ของท่าน มาทำวิจัยเพื่อได้องค์ความรู้ ได้ข้อมูลต่างๆ สนับสนุนเพื่อเป็นประโยชน์ในการทำงาน และเพื่อเป็นประโยชน์ในภาพรวม”

3) การจัดทำโครงการมาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ สาขาวิชาชีพธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

“มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต ได้รับความไว้วางใจจากสถาบันคุณวุฒิวิชาชีพ (องค์การมหาชน) : TPQI ในการจัดทำโครงการมาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ สาขาวิชาชีพธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากมหาวิทยาลัยฯ มีวิสัยทัศน์ในการพัฒนาความรู้ทางด้านวิชาชีพธุรกิจอสังหาริมทรัพย์อย่างชัดเจนและมีเครือข่ายความร่วมมือกับสมาคมวิชาชีพต่างๆ ในวงการอสังหาริมทรัพย์ไทย

ในเรื่องของมาตรฐานอาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ หลายท่านอาจยังไม่เข้าใจในเรื่องของมาตรฐานอาชีพ คุณวุฒิวิชาชีพ ว่าคืออะไร มีความแตกต่างจากตติรปริญาหรือประกาศนียบัตรที่เรียนมาในระบบอย่างไร ...เรื่องของคุณวุฒิทางการศึกษา ไม่ว่าจะเป็นระดับ ปวช. ปวส. อนุปริญญา หรือระดับปริญญาตรี เป็นเหมือนใบเบิกทางตามคุณสมบัติพื้นฐานในการเข้าสู่งาน เหมือนเป็น entry level ในเชิงวิชาการ แต่ว่าในเรื่องของคุณวุฒิวิชาชีพเป็นอะไรที่ลึกกว่านั้น คนที่จะเข้าไปสู่วิชาชีพต้องไปสอบใบประกอบวิชาชีพ เช่น กรณีของวิศวกรต้องไปสอบครั้งแรก ถ้าผ่านก็ได้เป็นภาคีวิศวกรก่อน ถึงระยะหนึ่งแล้วไปสอบอีกใบถึงจะได้เป็นวิศวกร เราเรียกว่าเป็นแนวทางของมาตรฐานวิชาชีพและคุณวุฒิวิชาชีพ ซึ่งมีลักษณะคล้ายๆ กับเป็นขั้นบันไดของความเชี่ยวชาญ เป็นเรื่องของสมรรถนะในเรื่องประสบการณ์ที่สะสมในเรื่องของการทำงาน ซึ่งอาจจะเชื่อมโยงมากหรือน้อยกับเรื่องของวิชาการ ปริญา อนุปริญญา หรือใบประกาศนียบัตรที่ได้มา ...ต่อไปนี่ ต้องกำหนดในเรื่องของเส้นทางความก้าวหน้าของคนในอาชีพนั้นๆ จากการเข้าสู่ entry level โดยคุณจะต้องสำเร็จปริญญาตรี คุณอาจจะต้องมีใบประกอบวิชาชีพพื้นฐาน หลังจากนั้นคุณจะขึ้นมาในระดับนักวิเคราะห์ นักบริหาร ระดับ 1 2 3 4 5 ตามที่เราได้ set level ไว้ จะขึ้นอยู่กับประสบการณ์ สมรรถนะในแต่ละขั้นที่เราได้กำหนดไว้ ถ้ามว่าตรงนี้มีมีการยกระดับมาตรฐานวิชาชีพอย่างไร ทำให้ผู้บริโภคได้ประโยชน์อย่างไร ยกตัวอย่างเช่น เราไปตัดผมในห้าง เขาคิดค่าตัดผม 1,000 บาท ซึ่งเป็นอัตราของ stylist ที่เขาตัดผม แล้วจะรู้ได้อย่างไรว่าคนที่ตัดผมให้เรา เขาอยู่ในระดับที่เป็น stylist ทำไมเราต้องจ่ายเขาถึง 1,000 บาท และคัมค่าเงินใหม่ ซึ่งการจัดทำมาตรฐานวิชาชีพจะมี certificate ที่เป็นเครื่องยืนยันว่าเป็น stylist ที่เหมาะสม



สำหรับแนวทางที่เราดำเนินการไปในช่วงแรกเป็นการดำเนินการวิเคราะห์สำรวจในเรื่องของภาวะงาน เรื่องของงานต่างๆ ในสายอาชีพที่เราแบ่งมาในสายธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งมีทั้งเรื่องของสาขาพัฒนาโครงการ สาขาการบริหารโครงการ สาขาการขายและการตลาดโครงการอสังหาริมทรัพย์ งานของนายหน้า ซึ่งสิ่งต่างๆ เหล่านี้เราก็จะเรียกตำแหน่งงานที่แยกย่อยขึ้นมา ซึ่งกรณีของสาขาพัฒนาโครงการเราก็มองในเรื่องของนักวิเคราะห์สาขาพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ตอนนี้

เราก็จะแบ่งระดับ 1-5 ในส่วนของการบริหารจัดการโครงการก็จะมีระดับ ผู้บริหารโครงการ ผู้ควบคุมงาน ผู้สำรวจ นักจัดการบริหารความปลอดภัย สาขาการขายตลาดโครงการเราก็มีเรื่องการขาย การตลาด การบริหารการจัดการลูกค้า เป็นต้น

ขณะนี้เราได้ทำการประชาสัมพันธ์และส่งเรื่องเรียบร้อยแล้ว กำลังเข้าสู่กระบวนการในการประกาศในราชกิจจานุเบกษา เพื่อให้เห็นระดับขั้นและตัวมาตรฐานในแต่ละระดับที่ทางเราได้ดำเนินการไป และในอนาคตต่อไปต้องมามองกันด้วยว่าระดับต่อไปหน่วยงานไหนจะเป็นหน่วยงานที่จะทดสอบและออกใบรับรอง ถ้าหากประสบการณ์ยังไม่ถึงจะมีการหลักสูตรที่จะเรียนเพิ่มอย่างไร จะมีการฝึกอบรมอะไรบ้าง ซึ่งในอนาคตเราเชื่อมั่นว่าจะได้นักวิชาชีพในสายงานธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มากขึ้น ส่วนผู้บริโภคงก็จะได้บุคลากรที่มีความเป็นมืออาชีพทั้งเรื่องการบริหารโครงการ เรื่องความปลอดภัย เรื่องการขายสิ่งต่างๆ เหล่านี้ต้องมีการยกระดับ ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และผู้บริโภค

ต่อไปในอนาคตเมื่อมีการเปิด AEC เราจะสามารถเข้าไปทำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในประเทศเพื่อนบ้าน วันนี้เมื่อเราไปเจอกับต่างชาติ เราจะต้องมีมาตรฐานที่สามารถไปเทียบกันได้ มีอำนาจที่จะนำไปสู่การเรียกร้องค่าตอบแทนที่เหมาะสมในระดับความเชี่ยวชาญได้ ซึ่งสิ่งนี้จะเป็นประโยชน์ต่อทุกฝ่าย”

