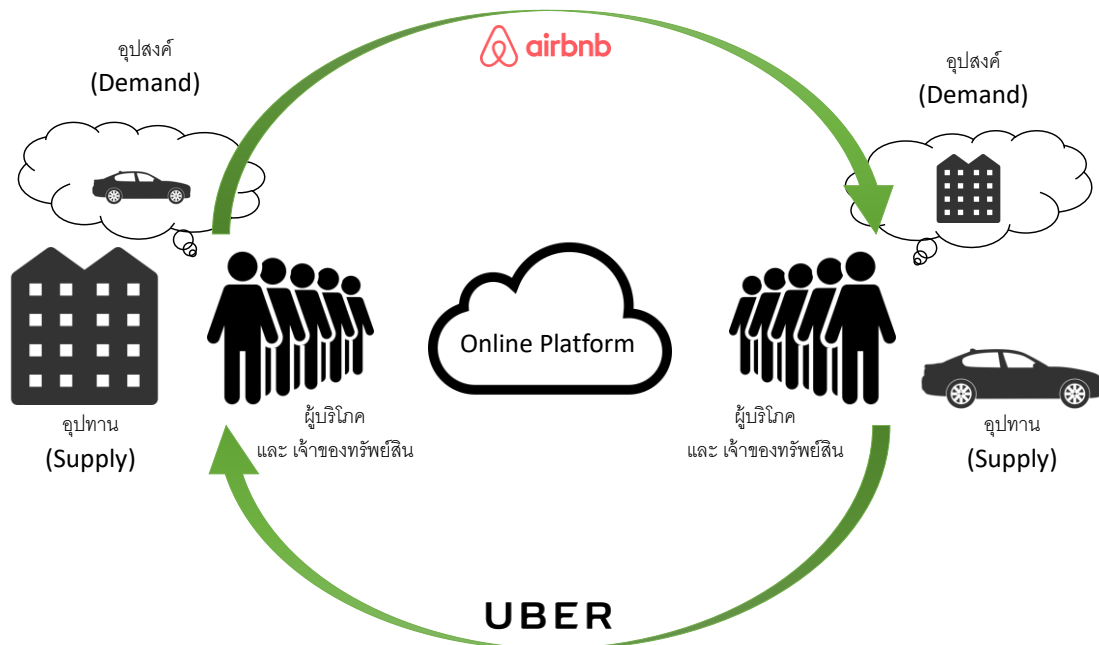


แนวคิดเศรษฐกิจแบ่งปันและก้าวถัดไป

ลองจินตนาการถึงชีวิตที่เราไม่ต้องเป็นเจ้าของอะไรเลย แต่เราสามารถเช่าได้ทุกอย่าง และต้นทุนค่าเช่ายังถูกกว่าการซื้อมาเป็นเจ้าของเสียอีก เพราะ เราสามารถเช่าเฉพาะของที่เราต้องการ แค่ในช่วงเวลาที่เราต้องการ เราจ่ายเงินเพื่อใช้เท่าที่จำเป็น ไม่มากไม่น้อยไปกว่านี้ ในทางทฤษฎี สถานการณ์ที่วันนี้จะนำไปสู่ประสิทธิภาพสูงสุดในการใช้สินทรัพย์ นี้อาจจะเป็นตัวอย่างที่ค่อนข้างสุดโต่งของแนวคิดเศรษฐกิจแบ่งปัน ซึ่งมีการประมาณการว่ามูลค่าของธุรกิจในกลุ่มดังกล่าวจะมีอัตราเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปีถึง 139.4% จาก 3.5 พันล้านเหรียญฯ ในปี 2012 เป็น 115 พันล้านเหรียญฯ ในปี 2016¹

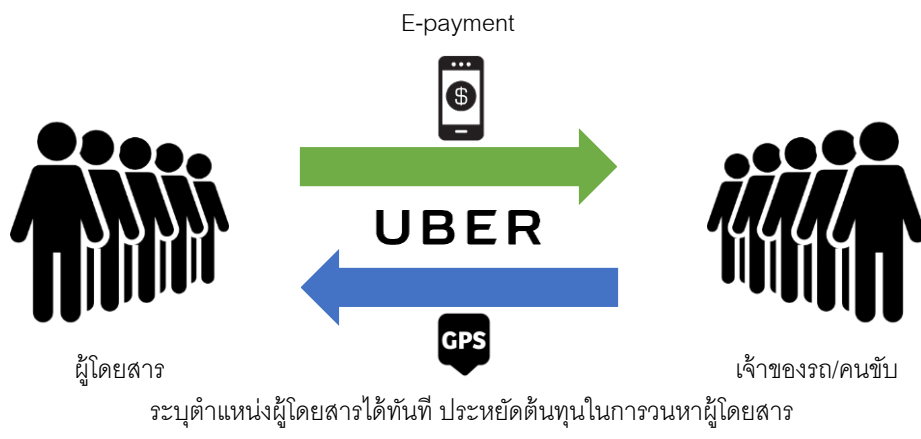
แนวคิดเศรษฐกิจแบ่งปัน หรือ Sharing economy ซึ่งเป็น กิจกรรมทางเศรษฐกิจที่ช่วยให้บุคคลที่เป็นเจ้าของทรัพย์สินสามารถสร้างรายได้เพิ่มจากการแลกเปลี่ยนการบริโภคสินค้าหรือบริการที่มีมูลค่าเชิงเศรษฐกิจจากทรัพยากรที่ยังถูกใช้ประโยชน์ไม่เต็มที่ จึงก่อให้เกิดการแข่งขันที่มีผู้เล่นมากขึ้นในตลาด ซึ่งจะส่งผลให้ทั้งผู้ซื้อได้ประโยชน์จากตัวเลือก และอุปทานที่เพิ่มขึ้น ตัวอย่างธุรกิจซึ่งสร้างอยู่บนแนวคิดดังกล่าวที่หลายๆคนน่าจะเคยได้ยินในปัจจุบัน เช่น Airbnb ซึ่งปัจจุบัน บริษัทมีมูลค่ากว่า 3 หมื่นล้านเหรียญฯ ซึ่งเป็นมูลค่าที่สูงกว่าโรงแรมเครือ Hilton และ Hyatt รวมกัน หรือ Uber ที่มีมูลค่า 6.8 หมื่นล้านเหรียญฯ ซึ่งมากกว่า บริษัทผลิตรถยนต์ General Motors ทั้งบริษัท



แนวคิดนี้ไม่ใช่แนวคิดใหม่เสียทีเดียว แต่ในอดีตแนวคิดดังกล่าวติดข้อจำกัดหลายประการโดยเฉพาะข้อจำกัดที่เกิดขึ้นจากการบริหารจัดการในการประสานจับคู่อุปสงค์และอุปทาน การแลกเปลี่ยนข้อมูล

¹ <http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-the-rise-of-the-sharing-economy/%24FILE/ey-the-rise-of-the-sharing-economy.pdf>

ระหว่างผู้บริโภคและเจ้าของทรัพย์สิน ซึ่งการพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารสมัยใหม่ ไม่ว่าจะเป็น Smartphone เครือข่ายอินเทอร์เน็ตไร้สายความเร็วสูง การระบุตำแหน่ง (GPS) การจ่ายเงินผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-payment) หรือ Big data ต่างส่งผลให้ข้อจำกัดดังกล่าวหมดไป หรือลดลงอย่างมาก ตัวอย่างที่เห็นได้ชัด เช่น ในกรณีของการให้บริการรถโดยสาร เช่น Uber ที่สมัยก่อน ขาดสื่อกลาง (Medium) ที่จะทำให้ทราบว่า ผู้โดยสาร (อุปสงค์) และ รถที่ว่าง (อุปทาน) อยู่ตรงตำแหน่งไหนของเมือง หรือในกรณีการให้เช่าที่พักอาศัย เช่น Airbnb ที่ในอดีต ตลาดที่พักระยะสั้นเป็นของโรงแรม ในขณะที่เจ้าของอสังหาริมทรัพย์ อย่าง คอนโด หรือบ้าน มักปล่อยเช่าในระยะยาวเท่านั้น เนื่องจากต้นทุนในการสื่อสาร การดำเนินงานด้านเอกสาร และความจำเป็นในการใช้คนกลางหรือนายหน้าในการติดต่อประสานงานกับผู้เช่า ทำให้การปล่อยเช่าที่พักอาศัยในระยะสั้นไม่มีความคุ้มค่าทางเศรษฐกิจ Airbnb จึงเข้ามาเป็นสื่อกลาง (Medium) ระหว่าง นักท่องเที่ยว (อุปสงค์) และ เจ้าของบ้าน (อุปทาน) หากปราศจากเทคโนโลยี การแลกเปลี่ยนสินค้าหรือบริการในกรณีดังกล่าวจึงไม่สามารถเกิดขึ้นได้อย่างมีประสิทธิภาพ



อย่างไรก็ดี ในทางทฤษฎีนั้น แนวคิดเศรษฐกิจแบ่งปัน จะใช้ได้ผลมากที่สุดคือในกรณีที่ทรัพย์สินที่นำมาแบ่งปันนั้น เป็นทรัพย์สินที่มีมูลค่าสูง และมีการใช้งานในระดับต่ำ ซึ่งทรัพย์สินดังกล่าว เช่น ที่พักอาศัยและห้อง

ว่างอาจนับว่าเข้าข่าย อย่างไรก็ดี สำหรับทรัพย์สินอย่าง รถยนต์และบริการรถโดยสาร ซึ่งก็คือ Uber ยังเป็นที่ถกเถียงกันว่าถือเป็นทรัพย์สินที่เหมาะสมกับแนวคิดเศรษฐกิจแบ่งปันหรือไม่ เนื่องจากการให้บริการรถโดยสารต้องคำนึงถึงต้นทุนคนขับ เชื้อเพลิง และการสึกหรอ และค่าเสื่อมราคาที่เกิดขึ้น ซึ่งการบริหารจัดการของบริษัทแท็กซี่ที่มีการประหยัดจากขนาด อาจทำให้ต้นทุนในส่วนนี้ และต้นทุนโดยรวมต่ำกว่ารถยนต์ส่วนบุคคลที่เจ้าของใช้มาขับ Uber ส่งผลให้ Uber ต้องจ่ายเงินอุดหนุนแก่เจ้าของรถ ค่าโดยสารที่ Uber ได้รับคิดเป็นสัดส่วนเพียง 41% จากต้นทุนทั้งหมดในการให้บริการแต่ละเที่ยว² ส่งผลให้บริษัทขาดทุนกว่า 2.8 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ ในปี 2016 ในขณะที่ส่วนแบ่งของอุตสาหกรรม Ride Sharing จากระยะทางที่เดินทางด้วยยานพาหนะทั้งหมด (Vehicle Miles Traveled) คิดเป็นเพียง 1% ในปีเดียวกัน³

จากตัวอย่างเรื่องบริการรถโดยสารของ Uber อาจชี้ว่าไม่ใช่ทุกธุรกิจที่จะประสบความสำเร็จภายใต้แนวคิดเศรษฐกิจแบ่งปัน ดังนั้น การยอมทุ่มทุนอุดหนุนธุรกิจของบริษัทที่สร้าง Platform ดังเช่น Uber ก็มีเป้าหมายที่จะพาธุรกิจของตนไปสู่จุด Critical mass บน Platform ของตนเองซึ่งหมายถึงการผูกขาดในที่สุด ซึ่งนั่นไม่ใช่เป้าหมายที่แท้จริงของแนวคิดเศรษฐกิจแบ่งปัน นอกจากนี้ การทุ่มเงินวิจัยรถยนต์ขับเคลื่อนอัตโนมัติของ Uber นั้นอาจนับเป็นสัญญาณที่ชี้ให้เห็นว่า บริษัทเองอาจจะไม่เห็นแนวโน้มที่จะทำกำไรได้จากบริการขนส่งภายใต้รูปแบบธุรกิจที่ดำเนินอยู่ในปัจจุบัน การตัดคนขับและต้นทุนที่เกี่ยวข้องออกจากวงจรอาจเป็นหนทางเดียวที่จะนำธุรกิจไปสู่ผลกำไร ซึ่งถ้าหากประสบความสำเร็จ เทคโนโลยีดังกล่าวจะส่งผลให้ต้นทุนของอุตสาหกรรมขนส่งลดลงอย่างมาก โดยไม่ขึ้นอยู่กับว่าจะเป็นธุรกิจการขนส่งที่อยู่บนแนวคิดเศรษฐกิจแบ่งปันหรือไม่ก็ตาม

ในประเทศไทย ผู้บริโภคเริ่มคุ้นเคยกับแนวคิดของ Sharing economy ดังจะเห็นได้จากการเติบโตอย่างรวดเร็วของ Uber ที่ถึงกับทำให้เกิดความขัดแย้งกับธุรกิจรถโดยสารดั้งเดิมอย่างแท็กซี่ หรือการเติบโตของจำนวนผู้ใช้งานชาวไทยกว่า 1.5 เท่าของ Airbnb ในปี 2016 ที่มีผู้ใช้งานกว่า 3.6 แสนคน⁴ จากนักท่องเที่ยวชาวไทยกว่า ซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้ใช้งานชาวไทย มีความตื่นตัวและสามารถใช้ประโยชน์จากแนวคิดเศรษฐกิจแบ่งปันได้เป็นอย่างดี

สำหรับการดำเนินนโยบายของภาครัฐในประเทศไทย ที่มีนโยบาย Thailand 4.0 เพื่อขับเคลื่อนเทคโนโลยี ควรสนับสนุนแนวคิดเศรษฐกิจแบ่งปันที่แท้จริง ซึ่งอาจต้องวางแผนในระยะยาว โดยให้ความรู้แก่ Stakeholders ต่างๆ และเตรียมความพร้อมด้านโครงสร้างพื้นฐาน รวมถึงการปรับปรุงกฎหมายทั้งในด้าน

² https://motherboard.vice.com/en_us/article/9a3vye/uber-true-cost-uh-oh

³ <http://www.mckinsey.com/industries/automotive-and-assembly/our-insights/cracks-in-the-ridesharing-market-and-how-to-fill-them>

⁴ http://www.bltbangkok.com/CoverStory/แอร์บีเอ็นบี_Airbnb

ภาษี และใบอนุญาตให้ครอบคลุมเศรษฐกิจแบ่งปันแต่ละอุตสาหกรรม เพื่อจำกัดผลกระทบที่อาจเกิดจากการได้เปรียบเสียเปรียบ หรือการผูกขาดของ Platform เศรษฐกิจแบ่งปันบางรูปแบบในอนาคต

เมื่อหนึ่งในเป้าหมายสำคัญ คือการสร้าง Platform เศรษฐกิจแบ่งปันที่แท้จริงและเปิดกว้าง ซึ่งจะส่งผลให้ต้นทุนและค่าใช้จ่ายสำหรับผู้บริโภคและผู้ประกอบการโดยรวมลดลงในระยะยาว เทคโนโลยี Blockchain มีโอกาสที่จะเป็น Enabler ที่มีศักยภาพมากที่สุด ถ้าหากมีโอกาสทางผู้เขียนจะพูดคุยเกี่ยวกับ Blockchain ในบทความถัดไป