



ข่าวประชาสัมพันธ์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

114 สุขุมวิท 23 แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110 ■ โทรศัพท์ 0-2649-5000 ภายใน 15666 ■ โทรสาร 0-259-6172

114 สุขุมวิท 23 แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 0-2649-5000 ภายใน 15666

ส่วนวิเทศสัมพันธ์และสื่อสารองค์กร ได้จัดระบบข่าวสื่อสิ่งพิมพ์ สนใจดูรายละเอียดได้ที่ <http://news.swu.ac.th/newsclips/>

ข่าวจากหนังสือพิมพ์ไทยโพสต์ ฉบับประจำวัน 14 เดือนพฤษภาคม พ.ศ.2563 หน้า 4 มูลค่าข่าว 150,030.-

การฝากร้านกับ Sharing economy

ถ้

ลองสังเกตกันดู เราจะพบว่า ท่ามกลางการหยุดชะงักของกลไกทางเศรษฐกิจแบบดั้งเดิม อันเนื่องมาจากมาตรการป้องกันการระบาดของโรคติดต่อร้ายแรงที่มีชื่อยาวเพื่อยาว โรคติดต่อไวรัสโคโรนา (โควิด-19) หรือที่เราเรียกกันสั้นๆ ว่า “โควิด” นั้น กลไกทางเศรษฐกิจแบบใหม่ได้พัฒนาสู่ขนานไปอย่างเงิบๆ แต่รวดเร็วผ่านโซเชียลมีเดีย

มันคือระบบเศรษฐกิจแบ่งปัน หรือ sharing economy หลายคนอาจนึกไม่ออกว่ามันคืออะไร

แต่ถ้าพูดถึงมาร์เก็ตเพลสบนเฟซบุ๊กอย่าง

“มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ และการฝากร้าน” อย่าง

“จุฬาฯ มาร์เก็ตเพลส” เอย “ตลาดนัด มศว” และอื่นๆ

(ขอภัยที่ไม่ได้เอ่ยนาม) ที่หลายๆ คนได้เข้าไปฝากร้านและซื้อขายของกันอย่างคึกคักในช่วงที่ผ่านมา คงร้องอ้อกันทีเดียว

ในช่วงแรกที่ทางราชการแนะนำให้ work from home นั้น เหล่าข้าราชการและพนักงานเอกชนก็หันไปทำตามกันทำงาน online โดยไม่ต้องออกไปเซ็นชื่อ ตอบัตร หรือสแกนนิ้วเข้าออกงานเหมือนโรงงานสมัยร้อยปีที่ผ่านๆ มา ไม่ต้องออกจากบ้านฝากการจราจรที่เข้าชั้นวิกฤติไปนั่งซึมอยู่ที่ทำงานสรวลศัศ์ๆ

ดีใจเสียใจกันได้พักเดียวว่าเป็นโทษเสียที ก็เริ่มจะหงุดหงิดเพราะไม่ได้ออกจากบ้าน กับต้องกินบะหมี่กึ่งสำเร็จรูป รวมทั้งสารพัดไข่ที่อุดส่าห์ไปเข้าแถวซื้ออีกด้วย (ทำไม่ไม่รู้) ได้สัปดาห์เดียว ความอยากออกจากบ้านเหมือนที่เคยเข้ามาเป็นสิบปีก็เริ่มบังเกิด ความอยากอาหารอย่างอื่นก็เข้ามาแทนที่ วันๆ นั่งผ่นหวานน้ำลายยัดว่ากินอะไรดี รู้สึกอยากกินไปเสียทุกอย่าง แต่ร้านรวงที่เคยขายแบบดั้งเดิมก็ต้องปิดชั่วคราวตามไปด้วย ร้านค้าก็เดือดร้อน ต้องหาวิธีขายใหม่โดยใช้แพลตฟอร์มเดลิเวอรี่ที่มีอยู่ก่อนหน้านี้แล้ว ที่นี้

อยากกินอะไรสั่ง อูบสงค์และอุปทานตรงกัน ก็สั่งวันๆ ไป น้ำหนักขึ้น ตัวบวม หน้าบานกันโดยไม่รู้ตัว

มีหลายธุรกิจได้รับกระทบรุนแรงมาจากโควิด ถึงขั้น

ที่ต้องหยุดประกอบกิจการทั้งชั่วคราวและถาวรเพราะไม่มี

ลูกค้า โดยเฉพาะธุรกิจท่องเที่ยว ธุรกิจการบิน และธุรกิจเกี่ยวเนื่อง กระทั่งคนหลายหมื่น พนักงานจำนวนมากตกงาน ไม่มีรายได้ ต้องหารายได้เสริมจากสภากาชาดหรือขอความช่วยเหลือ ขยายรถ ขยายคอนโดฯ ขยายบ้าน ฯลฯ แรกเริ่มก็มีหน้าร้านของตัวเองบนโซเชียลมีเดีย แต่มันก็ขายยาก เพราะฐานลูกค้าก็จำกัด เฉพาะคนรู้จักและบอกต่อกันเท่านั้น ยิ่งคนที่ทำอาหารหรือขนมขายนี่ลงทุนไปแทบไม่ได้อะไรเลยก็มาก

จุดนี้เองที่ sharing economy ก้าวเข้ามามีบทบาทในระบบเศรษฐกิจบนพื้นฐานของ “ความเป็นส่วนหนึ่งของชุมชน” เพราะแต่ละคนย่อมต้องเคยอยู่ในชุมชนแห่งใดแห่งหนึ่งมาก่อน โดยเฉพาะในช่วงที่เป็นวัยใสวัยเรียน และคนในชุมชนเดียวกันก็มักจะช่วยเหลือเกื้อกูลกัน ในยามยาก มาร์เก็ตเพลสของชุมชนของสถาบันการศึกษาดังกล่าวข้างต้นจึงเกิดขึ้นเพื่อให้ “คนในชุมชน” ได้มีโอกาส “ช่วยเหลือเกื้อกูลกัน” โดยการ “ฝากร้าน” แทนที่จะ stand alone ร้านใครร้านมันแบบเดิมๆ นอกจากนี้ มาร์เก็ตเพลสที่ว่ายตอบสนองการแสวงหา “ความแปลกใหม่” ของผู้บริโภคในชุมชนที่ธุรกิจเดลิเวอรี่แบบเดิมไม่สามารถตอบสนองความต้องการได้

พลังของมาร์เก็ตเพลสออนไลน์นี้ทำให้เรารู้ว่าวิศวกรจำนวนมากมีสติในการทำอะไรสูงๆ ธรรมดาๆ ตามร้านดังๆ เสียอีก นักบินและแอร์โฮสเตสที่ต้องหยุดบินหันมาทำขนมจีนน้ำยาได้อร่อยจังหู้ สเปกเตตเตอเรีย อาหารตามสั่งอร่อย ข้าวแช่เอ๋ย ทุเรียน มังคุด และอื่นๆ อีกมากมายสารพัด มีหมดสั่งมาแล้วชิมกันได้ ทำให้กินใหม่ฟรีๆ ก็มี หลายรายซบถมาส่งเอง เชื่อมสัมพันธ์ระหว่างผู้ขาย-ผู้ซื้อมากขึ้นไปอีก หลายรายขายดีมากจนต้องปิดรับออเดอร์เพราะทำไม่ไหว หลายรายถึงกับรำพันว่าเรียนวิชาที่เคยเรียนมาทำไมไม่รู้ ยากก็ยาก จบมาก็เป็นลูกจ้างเขา ผู้มาประกอบอาชีพตามที่ตัวเองถนัดอย่างนี้ดีกว่า เป็นเจ้าของกิจการของตัวเอง เลี้ยงตัวได้ตามฐานะรูปไปนั่นเลย

อ้อ เครื่องอุปโภคบริโภคอื่นนอกจากอาหารก็มีนะครับ

ผู้เขียนมีโอกาสสัมภาษณ์สดลูกค้าประจำของมาร์เก็ตเพลสแบบนี้ของสถาบันหนึ่ง (ขอสงวนนาม) เธอบอกว่าการซื้อของออนไลน์นั้น ปกติเราไม่ได้สนใจอยู่แล้วว่าใครเป็นผู้ขาย เรา

เพียงอยากได้ของที่เราต้องการ แต่ถ้าเป็นการซื้อจาก...(ชื่อมาร์เก็ตเพลส)... ถือว่าเป็นการอุดหนุนพี่ๆ เพื่อนๆ น้องๆ ของเรา ถ้าใน...(ชื่อมาร์เก็ตเพลส)... มีของที่เราต้องการจะซื้อ เธอจะสนับสนุนพวกเราก่อนเพราะเป็นคนในชุมชนเดียวกัน

เห็นไหมครับว่า sharing economy มีพลังมากแค่ไหน โดยเฉพาะถ้าเป็น sharing economy ของคนในชุมชนเดียวกัน

ผู้เขียนเคยดูสารคดีเรื่อง sharing economy ของญี่ปุ่น เขาก็ใช้แนวคิด sharing economy ตั้งแต่ในระดับชุมชน โดยเขาส่งเสริมให้คนในชุมชนทำ community platform มีทั้งขายสินค้าและให้บริการในชุมชน บ้านหนึ่งเป็นช่างไฟ บ้านหนึ่งเป็นช่างประปา บ้านหนึ่งขับแท็กซี่ บ้านหนึ่งปลูกหัวไชเท้า บ้านหนึ่งขายปลา บ้านหนึ่งขายผัก บ้านหนึ่งขายมิโสะ ฯลฯ เขาจะซื้อสินค้า/บริการที่มีภายในท้องถิ่นก่อน เป็นการ share ความเอื้อเพื่อให้แก่กัน ซื้อขายกันเอง เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้ระบบเศรษฐกิจระดับชุมชน และไม่ต้องถ่อเดินทางเข้าไปในเมืองให้เสียค่าใช้จ่ายในการเดินทาง สร้างมลพิษ ถ้าไม่มีในชุมชน เขาก็จะไปเชื่อมกับ platform ของชุมชนใกล้เคียงกัน และเชื่อมกันจนเป็น network ขนาดใหญ่ ไม่ได้ขายเอารายคนเดียวเหมือน platform ขนาดใหญ่ของบริษัทขนาดยักษ์

แต่ทุกคนในชุมชน “มีโอกาส” ขายได้ มีรายได้ มีกินมีใช้ มีความสุขตามอัตภาพ

ผู้เขียนเชื่อว่า new normal อย่างหนึ่งที่เกิดขึ้นและจะค่อยๆ พัฒนาไปเรื่อยๆ ในบ้านเมืองเราจากโควิดคือ sharing economy เพราะคนไทยส่วนใหญ่เป็นคนเอื้อเฟื้อ รู้จักแบ่งปัน ซึ่งเป็นพื้นฐานของความมั่นคงพอเพียงและยั่งยืน

โควิดแสดงให้เห็นแล้วว่ามันทำให้ระบบทุนนิยมที่มีมือใครยาวสาวได้สาวเอาล้มระเนนระนาดลงได้ภายในพริบตาอย่างไร

ถ้าเรายังไม่เปลี่ยน ก็แสดงว่าเราไม่รู้จักรักที่จะเรียนรู้ และคงต้องพ่ายแพ้อีกในอนาคตอย่างแน่นอน.

ปกรณ นิลประพันธ์

<http://lawdrafter.blogspot.com/2020/05/sharing-economy.html>