

# ให้เงินทำงาน

สมบัติ วรสินทรภู่วัฒน

คณะกรรมการธุรกิจ สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น

**แนวคิด** การให้เงินทำงานหรือที่เราเรียกว่า “Passive Income” เป็นแนวคิดสำคัญอย่างหนึ่งของนักจัดการทางการเงินหรือนักวางแผนการเงิน ที่สามารถนำการประมาณการงบการเงินส่วนบุคคลมาใช้เพื่อการวางแผนทางการเงินส่วนบุคคลที่ต้องการเพิ่มมูลค่าสินทรัพย์ผ่านกาลเวลา เป็นการสร้างกระแสรายได้ให้มีกระแสเงินสดเข้ามาอย่างสม่ำเสมอ เป็นความฝันหนึ่งของคนรุ่นใหม่ที่มีใจการเงิน ใครๆ ก็อยากได้มีรายได้หลายทางเพื่อที่จะให้มี “Passive Income” เข้ามาทุกเดือน หรือไม่ต้องไปลงมือลงแรงทุกวันเพื่อให้มีรายได้ แต่ลงแรงแค่ช่วงแรกๆ แล้วสร้างรายได้ประจำให้กับเรากลับมาได้ เปรียบเสมือนมีเครื่องจักรสร้างเงิน เพื่อไปสร้างรายได้ให้กับเราต่อไป บทความนี้จะนำเสนอแนวทาง 6 วิธีที่ช่วยสร้างรายได้แบบ Passive income ที่เป็นที่ยอมรับเป็นทางเลือกต่อไป คือ

**1. การปล่อยให้เช่าอสังหาริมทรัพย์** อสังหาริมทรัพย์เป็นสินทรัพย์ที่เราทุกคนจับต้องได้ ทุกคนอยากเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในสินทรัพย์ อยากมีบ้านหรืออยากมีคอนโดมิเนียม เอาไว้พักอาศัย และหากเราสามารถสะสมให้มีความเป็นเจ้าของจำนวนมากเกินกว่าที่เอาไว้เพื่อเป็นที่พักอาศัยแล้ว เราก็สามารถนำไปต่อยอดเช่าพักอาศัยเพื่อก่อให้เกิดรายได้ในการสร้างกระแสเงินสดเข้ามาทุกเดือนได้ โดยอสังหาริมทรัพย์ที่นิยมปล่อยเช่ากันมากที่สุดในยุคสมัยนี้ได้แก่ คอนโดมิเนียม บ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม มีทั้งการปล่อยเช่าเป็นรายเดือน และปล่อยให้เช่าระยะยาวหรือบางคนมีที่ดินอยู่ก็ปล่อยให้ธุรกิจที่สนใจในการนำพื้นที่ไปก่อให้เกิดประโยชน์ โดยมีการทำสัญญาเช่าระยะยาวได้เช่นกัน

การเลือกอสังหาริมทรัพย์ เพื่อเป็นสินทรัพย์ทางการเงินที่มีมูลค่าเพิ่ม ทั้งสำหรับการอยู่อาศัยหรือปล่อยเช่าให้มีรายได้ หัวใจสำคัญอยู่ที่ทำเลที่ตั้ง (Location) ที่นิยม คือ บริเวณถนนใกล้รถไฟฟ้า ห้างสรรพสินค้า หรือมีสำนักงานออฟฟิศ หรือสถานที่สำคัญต่างๆ รวมไปถึงพื้นที่ที่จะปล่อยให้เช่า โดยเฉพาะอาคารชุดหรือคอนโดมิเนียมนั้น ยังต้องคำนึงถึงแบรนด์เจ้าของโครงการ หากเป็นแบรนด์ที่มีขนาดใหญ่ มีชื่อเสียง ก็มีโอกาที่จะซื้อขายคล่องกว่า และที่สำคัญอีกประการ คือ ประสิทธิภาพทีมงานก่อสร้าง และการบริหารโครงการที่นิติบุคคลส่วนกลางที่ดี และมีความน่าเชื่อถือ



ประโยชน์ที่ได้จากการปล่อยให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ที่เรามีอยู่จากการให้เช่า เช่น คอนโดมิเนียม จำนวน 1 ห้อง ในราคาเดือนละ 1 หมื่นบาท (แต่ก็ต้องอย่าลืมหักค่าใช้จ่าย ต้นทุนต่อเดือนที่เราเป็นเจ้าของต้องจ่ายไป เช่น ภาระดอกเบี้ยเงินกู้ที่ซื้อมา ค่าใช้จ่ายส่วนกลาง และค่าน้ำ ค่าไฟ หรืออื่นๆ) เราก็จะมีรายได้ทางอ้อมโดยที่เราไม่ต้องทำงานเองที่เรียกว่า Passive Income เดือนละ 1 หมื่นบาท จากอสังหาริมทรัพย์ที่เราปล่อยเช่าโดยเราต้องคำนึงไว้เสมอว่า การลงทุนคอนโด หรืออสังหาริมทรัพย์ ต้องมีการใช้เงินทุนจำนวนมาก อาจจะมีสภาพคล่องต่ำ และในระยะยาวอาจมีโอกาสที่ค่าเช่าจะลดลงถ้าทำเลที่ตั้งไม่ดีพอ ตลอดจนอายุการใช้งานของห้องในคอนโดมิเนียม และอาคารสิ่งปลูกสร้างมีค่าเสื่อมราคาที่ต้องซ่อมบำรุงด้วย

**2. การซื้อธุรกิจแฟรนไชส์ (Franchise) มาดำเนินการต่อ** เป็นการดำเนินธุรกิจแบบลงทุนสำเร็จรูปในระบบแฟรนไชส์ ซึ่งปัจจุบัน มีแบรนด์อยู่มากมายให้เราเลือกสรร เช่น ธุรกิจร้านอาหาร แมคโดนัลด์ KFC ร้านสะดวกซื้อ 7-11 ร้านกาแฟเมซอน หรือร้านบะหมี่ ฯลฯ เป็นต้น โดยหลักการของบุคคลที่อยากเริ่มต้นธุรกิจใหม่ด้วยการนำเงินลงทุนไปลงทุนซื้อระบบธุรกิจแล้วปล่อยให้ลูกจ้างสร้างกระแสเงินสดจากการดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์ ด้วยการซื้อระบบธุรกิจของแบรนด์ที่มีชื่อเสียง คนรู้จักกว้างขวางมาดำเนินการเอง โดยธุรกิจแฟรนไชส์ที่เราสนใจมาดำเนินการหรือระบบการควบคุมคุณภาพตามมาตรฐานของธุรกิจ ซึ่งจะเหมาะกับบุคคลที่ต้องการทำธุรกิจอย่างรวดเร็ว แต่ไม่อยากจะต้องเริ่มต้นจากการทำธุรกิจใหม่เลย และลดระยะเวลาในการหากกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และการสร้างแบรนด์ใหม่

ซึ่งการซื้อธุรกิจแฟรนไชส์มาดำเนินการเองนั้น เราจะได้ระบบบริการ การจัดการธุรกิจ จากเจ้าของแบรนด์เดิมที่จะสามารถทำให้เราสามารถหากลุ่มลูกค้าได้ง่ายกว่า ที่เราจะต้องดำเนินการทำตลาดใหม่ ที่อาจจะมีความเสี่ยงสูงกว่าในธุรกิจที่มีการผลิตอยู่แล้ว และโดยการติดต่อขอที่จะดำเนินการธุรกิจแฟรนไชส์ จะดีในเรื่องของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย แต่ในเรื่องของการลงทุน และกำไรอาจจะไม่ค่อยสูงมากนัก เพราะจะต้องมีการลงทุนในการซื้อลิขสิทธิ์ และระบบการบริหารจัดการต่างๆ ที่เป็นมาตรฐานเดิมของแบรนด์ที่เราจะนำมาทำธุรกิจต่อ และจะต้องมีการแบ่งกำไรให้กับเจ้าของธุรกิจที่เราซื้อรูปแบบ และตราสินค้ามาดำเนินการเอง

**3. การสร้างแบรนด์ การจดลิขสิทธิ์ หรือสิทธิบัตรผ่านทรัพย์สินทางปัญญา** การขอจดขึ้นทะเบียนลิขสิทธิ์หรือสิทธิบัตรเพื่อการค้าของทรัพย์สินทางปัญญา เป็นความสามารถเฉพาะบุคคล ที่ใช้ความคิดในการคิดค้นสิ่งใหม่ๆ ขึ้นมา เช่น การแต่งเพลง การเขียนหนังสือ การวิจัยคิดค้น และพัฒนานวัตกรรมใหม่ๆ และเมื่อไปขอจดสิทธิบัตรเอาไว้ เมื่อมีคนที่ต้องการใช้สิ่งที่เราสร้างสรรค์ขึ้นมา ก็ต้องมาขอกับเจ้าของสิทธิบัตร เช่น การทำคัลลิป VDO ลงใน YouTube และมียอดผู้เข้าชม และชื่นชอบ (กด like share subscribe จำนวนมาก) ทาง YouTube ก็จะช่วยส่งมอบของโฆษณามาให้กับเจ้าของคัลลิปนั้น หรือการเขียนหนังสือที่ได้รับความนิยมจากผู้อ่านก็จะมีคนมาสนใจติดต่อเพื่อนำไปแปล และจัดจำหน่ายไปยังประเทศต่างๆ รวมทั้งการนำไปผลิตหนัง ภาพยนตร์หรือละคร ก็จะทำให้เกิดรายได้ให้กับเจ้าของผลงานในระยะยาว ซึ่งจัดได้ว่าเป็นช่องทางในการสร้างกระแสเงินสดเข้ามาอย่างต่อเนื่อง

แต่อย่างไรก็ตามยังมีข้อพึงระวัง การทำลิขสิทธิ์ หรือสิทธิบัตรผ่านทรัพย์สินทางปัญญา คือ การละเมิด การปลอมแปลงหรือลอกเลียนผลงานของเจ้าของ ก็สามารถทำได้ไม่ยากในยุคแห่งโลกดิจิทัล นอกจากนี้ในบางคนที่มิธุรกิจดั้งเดิมก็สามารถทำเงินได้จากการขายตราสินค้าหรือแบรนด์ (Brand) นั้น ซึ่งการสร้างแบรนด์จึงเป็นกระบวนการ และใช้เวลา เหมือนการสะสมของพฤติกรรมของคนทีหล่อหลอมทำให้คนๆ หนึ่ง แตกต่างกับอีกคนหนึ่ง เช่น เด็กแฝดที่ภายนอกดูเหมือนกันแต่ก็ยังมีส่วนต่างกัน

ดังนั้น ในการสร้าง Building A Brand กับ Branding ความหมายต่างกันเพราะ การสร้างแบรนด์คือ ความหมายของคำแรกที่จะต้อง “สร้าง” คือ การค่อยๆ ทำ ทำสิ่งเดิมอย่างสม่ำเสมอจนลูกค้าจดจำได้ แบรนด์ที่ไม่ใช่เฉพาะตราสินค้า (โลโก้) สีหรือคำพูดแต่เพียงอย่างเดียว แต่แบรนด์ คือ สิ่งที่เป็นองค์รวมของความรู้สึกที่ลูกค้ามีต่อธุรกิจ Branding แปลว่า การทำแบรนด์ แปลว่า ทำที่ไหน กับใคร และกับธุรกิจไหนก็ได้ และไม่ว่าจะเป็นวงการใดด้วย จะขายปลีก ขายส่ง ขายตรง ขายออนไลน์ ขาย Business-to-Business คือ ธุรกิจที่คุณดำเนินงานอยู่ (Business: B ตัวแรก) ขายสินค้าหรือบริการให้กับ

ลูกค้าที่เป็นลูกค้าองค์กร ไม่ใช่คนธรรมดาเป็นรายคนที่น่าไปบริโภคเป็นผู้ซื้อเพื่อนำไปผลิตสินค้าขายส่ง หรือให้กับลูกค้าที่เป็นผู้รับจ้างผลิตสินค้า (OEM: Original Equipments Manufacturer) หรือบริษัทเอกชน บริษัทที่ปรึกษาด้านธุรกิจ ด้านกฎหมายให้องค์กร บริษัทอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ ประเภทองค์กร อาคารสำนักงานให้เช่าธุรกิจบริการด้านการท่องเที่ยว แพคเกจทัวร์สำหรับองค์กร เป็นต้น ทำให้ทุกคนสามารถ และจำเป็นต้องสร้างแบรนด์ทั้งสิ้น

สำหรับธุรกิจ SMEs หรือการขายของออนไลน์ทั่วไป แบรนด์ที่ดีที่สุด คือ การนำตัวตนของเจ้าของออกมาให้คนนึกถึงพร้อมสินค้า เนื่องจากสินค้ามีความแตกต่างกันไม่มากนัก ถ้าเป็นโรงงานหรือ OEM มุมที่น่าสนใจของการสร้างแบรนด์ คือ โรงงานที่ทันสมัย มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องไม่มีข้อจำกัด และมีการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มานำเสนอให้ลูกค้าเสมอ โดยการแข่งขันด้านราคาขาย ให้มีราคาต่ำกว่าในท้องตลาดก็ทำได้ แต่ไม่ใช่วิถีของการสร้างแบรนด์ และการสร้างแบรนด์ไม่จำเป็นต้องใช้เงินมาก แต่ใช้ความต่อเนื่องสม่ำเสมอในการส่งมอบคุณค่าให้กับลูกค้า เช่น ธุรกิจร้านอาหารร้านขนมที่ดำเนินธุรกิจมายาวนาน ธุรกิจเหล่านั้นแทบไม่เคยต้องโฆษณา แต่สิ่งเดียวที่เป็นความชัดเจนของแบรนด์ คือ รสชาติความอร่อยที่ไม่เคยเปลี่ยนแปลง และสร้างแบรนด์เพื่อลูกค้าให้เข้าใจ และทราบถึงลักษณะเฉพาะของแบรนด์ที่แตกต่างจากธุรกิจอื่นในทางสร้างสรรค์ได้ โดยสามารถให้คนหรือสินค้าใช้ความต่างที่อาจจะดูไม่เข้ากันในการสร้างแบรนด์ ซึ่งข้อพึงระวัง คือ การเสนอขายแบบใช้คำพูดที่ไม่เป็นที่คุ้นเคยหรือคำหยาบคาย ในการสื่อสารรวมทั้งการโฆษณาประชาสัมพันธ์ที่ดูล่อแหลมต่อศีลธรรมหรือกฎหมาย จารีตประเพณี ทำให้การสร้างแบรนด์จะไม่ได้รับการตอบรับในทางที่ดีในระยะต่อมา

ทั้งนี้ ความแตกต่างนั้น คือ การค้นหาแต่ละแบรนด์ให้เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละกลุ่ม โดยธุรกิจที่ยั่งยืนในระยะยาว ล้วนแต่มีการสร้างแบรนด์ ทั้งนี้ แม้บางครั้งอาจจะกำลังสร้างโดยไม่รู้ตัวแต่ในยุคปัจจุบัน การสร้างแบรนด์ต้องทำอย่างจริงจัง จะทำแบบเฉยๆ แบบธุรกิจรุ่นก่อนไม่ได้เพราะปัจจุบันคู่แข่งเข้าถึงลูกค้าได้ง่ายกว่าสมัยก่อน และการไม่ทำอะไรจึงทำให้ธุรกิจถอยหลัง ซึ่งต่างจากธุรกิจสมัยก่อนที่ชื่อเสียงของแบรนด์จะถูกสร้าง และเผยแพร่ผ่านการบอกต่อแบบปากต่อปาก จากรุ่นสู่รุ่น และใช้เวลานาน แต่ในปัจจุบันเรามีเครื่องมือมากมายที่จะสร้างแบรนด์ ให้เริ่มสร้างตั้งแต่วันนี้ โดยเริ่มต้นค้นหาสิ่งที่เป็น Heritage (มรดกด้านคุณค่า) หรือ Legacy (ความภาคภูมิใจ) เพราะเป็นสิ่งที่ไม่มีใครมีได้เหมือนเรา ถ้าอยากรู้ว่าแบรนด์ที่กำลังสร้าง ได้ผลดีชัดเจนแค่ไหน ให้ลองนึกว่า ถ้าแบรนด์ของเราที่กำลังสร้าง ในประเทศเดียวกันถ้ามีภาพให้ลูกค้านึกถึงได้ก่อน และจดจำได้ชัดๆ ได้ แปลว่า แบรนด์เรามาถูกทางแล้ว