



ตลาดอัญมณีไทย: ชาติพันธุ์วรรณาราคาเลื่อนไหล
ของราคาพลอยประเทศไทย

โดย

ชีวินธา บุญ-หลง

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
สังคมวิทยาและมานุษยวิทยา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
สาขาวิชามานุษยวิทยา
คณะสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ปีการศึกษา 2565

GEM MARKET IN THAILAND: AN ETHNOGRAPHY OF SLIDING PRICE
SYSTEM OF SAPPHIRE PRICE IN THAILAND

BY

CHEEWINTHA BOON-LONG



A THESIS SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT OF THE REQUIREMENTS
FOR THE DEGREE OF MASTER OF ARTS IN ANTHROPOLOGY
FACULTY OF SOCIOLOGY AND ANTHROPOLOGY
THAMMASAT UNIVERSITY
ACADEMIC YEAR 2022

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
คณะสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา

วิทยานิพนธ์

ของ

ชีวินธา บุญ-หลง

เรื่อง

ตลาดอัญมณีไทย: ชาติพันธุ์วรรณนาราคาเคลื่อนไหวของราคาพลอยประเทศไทย

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติ ให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
สังคมวิทยาและมานุษยวิทยามหาบัณฑิต สาขาวิชามานุษยวิทยา

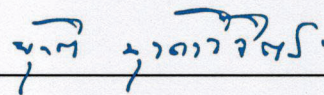
เมื่อ วันที่ 14 สิงหาคม พ.ศ. 2566

ประธานกรรมการสอบวิทยานิพนธ์



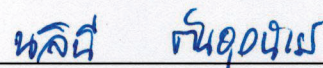
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เทียมสุรย์ สิริศรีศักดิ์)

กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์



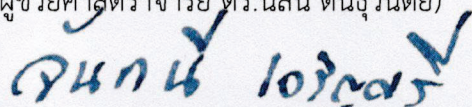
(รองศาสตราจารย์ ดร.ยุกติ มุกดาวิจิตร)

กรรมการสอบวิทยานิพนธ์



(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นลินี ต้นฐานิตย์)

คณบดี



(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จันทน์ เจริญศรี)

หัวข้อวิทยานิพนธ์	ตลาดอัญมณีไทย: ชาติพันธุ์วรรณาราคาเลื่อนไหลของ ราคาพลอยประเทศไทย
ชื่อผู้เขียน	ชีวินธา บุญ-หลง
ชื่อปริญญา	สังคมวิทยาและมานุษยวิทยามหาบัณฑิต
สาขาวิชา/คณะ/มหาวิทยาลัย	สาขาวิชามานุษยวิทยา คณะสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์	รองศาสตราจารย์ ดร.ยุกติ มุกตาวิจิตร
ปีการศึกษา	2565

บทคัดย่อ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ศึกษาการซื้อขายต่อรองราคาแซปไฟร์ของผู้ค้าพลอยชาวไทย แซปไฟร์จัดเป็นพลอยเนื้อแข็งที่มีความแข็งแรงรองจากเพชร หากแต่นั่นก็ไม่ได้หมายความว่าราคาของพลอยจะถูกกำหนดจากคุณลักษณะทางกายภาพโดยตรง พลอยเป็นสินค้าที่สามารถเคลื่อนย้ายได้ง่าย ทำการซื้อขายได้หลายครั้ง อีกทั้งยังสามารถปรับปรุงคุณภาพทางกายภาพได้ ประกอบกับการสร้างชุดมาตรฐานจากห้องปฏิบัติการทางอัญมณีที่ปรากฏในรูปแบบของใบประกาศนียบัตรอัญมณี เจื่อนไขเหล่านี้ทำให้ตลาดอัญมณีเป็นตลาดที่มีความเฉพาะและมีวิธีการซื้อขายเป็นของตนเอง ด้วยการใช้แนวคิดระบบเศรษฐกิจแบบตลาดของคลิฟฟอร์ด เกียร์ซ ผู้เขียนได้พยายามแสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้คน สิ่งของ เทคโนโลยี และชุดมาตรฐานความรู้ ที่สัมพันธ์กันอย่างสลับซับซ้อนในตลาดอัญมณีที่เป็นกลไกที่ทำให้เกิดราคาพลอยที่เลื่อนไหลในประเทศไทย

จากการศึกษาแบบชาติพันธุ์วรรณาในตลาดพลอยจันทบุรีและตลาดอัญมณีสีลม กรุงเทพฯ ตลอดจนการสะท้อนประสบการณ์ของผู้เขียนที่เคยเป็นนักอัญมณีวิทยาในห้องปฏิบัติการอัญมณี ผู้เขียนได้พรรณนาให้เห็นถึงเรื่องราวของกระบวนการต่อรองซื้อขายแซปไฟร์ในตลาดทั้งสองแห่ง และแสดงให้เห็นว่ามีเจื่อนไขในการกำหนดราคาพลอยและทำให้เกิดราคาเลื่อนไหล 3 ส่วนด้วยกันได้แก่ ชุดมาตรฐานที่กำหนดมูลค่าพลอยจากห้องปฏิบัติการอัญมณี ผู้คนในตลาด และตัวพลอยเอง ทั้งสามส่วนนี้เป็นข้อมูลที่ใช้เพื่อกำหนดราคาพลอย ที่ผู้คนในตลาดจะนำมาใช้ประกอบในช่วงเวลาแห่งการต่อรองราคา ผู้เขียนยังพบอีกว่า ตลาดอัญมณีมีวัฒนธรรมในการรับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับตลาด ผ่านการแสดงละครของผู้ค้าในตลาด ผู้เขียนเสนอว่าตลาดอัญมณีเป็นโรงละครแห่งหนึ่งที่ได้มไปด้วยนักแสดง การเล่นละครที่มีการใช้กลยุทธ์คือ รหัสเฉพาะของการค้าขาย การเล่นใหญ่

(2)

และการสร้างสถานการณ์ เป็นส่วนสำคัญที่ทำให้ราคาของแซฟไฟร์ปรากฏออกมาและสร้างความชอบธรรมให้กับผู้ค้าในการเสนอราคาออกมา ตลอดจนสร้างความชอบธรรมให้การต่อรองราคาที่กำลังเลื่อนไหลไปมาในช่วงเวลาแห่งการต่อรอง

คำสำคัญ: อัญมณี, พลอย, แซฟไฟร์, บาซาร์, ราคาเลื่อนไหล



Thesis Title	GEM MARKET IN THAILAND: AN ETHNOGRAPHY OF SLIDING PRICE SYSTEM OF SAPPHIRE PRICE IN THAILAND
Author	Cheewintha Boon-Long
Degree	Master of Arts
Major Field/Faculty/University	Anthropology Faculty of Sociology and Anthropology Thammasat University
Thesis Advisor	Associate Professor Yukti Mukdawijitra, Ph.D.
Academic Year	2022

ABSTRACT

This thesis examines the trading of sapphires in two gem markets in central Thailand. Sapphires are a type of corundum gemstone, with a hardness of 9 on the Mohs scale, but this does not mean their prices are easily determined by physical properties. Sapphires are portable stones that can be traded multiple times. Moreover, sapphire physical properties can be enhanced by heat treatment. The properties of sapphires allow traders to participate in elaborate price determinations, in addition to the confirmation of gemstone certification. I employ Clifford Geertz's notion of bazaar economy to examine the complicated relations between people, things, technology, and a bundle of standards to understand the sliding price system that is a culture of the gem market in Thailand.

I conducted ethnographic fieldwork in the gem market in Chanthaburi and Silom, Bangkok, and I also drew reflexively on my experience as a gemologist in a gemological laboratory for this work. Through the thick description of sapphire negotiations in both gem markets, I bring to light three dynamic components that come together in the market, namely: technologies for determining gemological properties, traders, and the gemstones. Additionally, traders use the information on the gem market itself in the negotiation moment. Thus, I argue that the culture of the gem

market is a theatrical performance in which each trader is an actor who uses strategies of specific coding, overacting, and simulation to create the price.

Keywords: Gemstone, Sapphire, Bazaar, Sliding Price



กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์เล่มนี้เขียนขึ้นด้วยความตั้งใจของผู้เขียนในฐานะของนักศึกษาปริญญาโท ในยุคสมัยที่การเมืองของประเทศไทยยังคงเต็มไปด้วยความไม่เท่าเทียมและความไม่แน่นอนจนถึงกระนั้นก็ตามผู้เขียนยังคงอดทนและเคี้ยวกรำตนเองให้เขียนจนมาถึงหน้ากระดาษแผ่นนี้ในที่สุด

หน้ากระดาษนี้เป็นพื้นที่ที่ว่าด้วยการกล่าวถึงบุคคลที่มีส่วนให้วิทยานิพนธ์เล่มนี้สำเร็จขึ้นมาได้ บุคคลแรกคือ อาจารย์ยุคติ มุกดาวิจิตร อาจารย์ปรึกษาวิทยานิพนธ์ที่เริ่มต้นจากบทสนทนาอันเรียบง่ายว่า “เป็นยังไงบ้าง” และได้เล่าเรื่องราวที่มาที่ไปถึงความอยากใช้ความรู้เดิมต่อยอดจนมาเป็นวิทยานิพนธ์นี้ ขอขอบคุณความอดทนและความละเอียดละออในทุกคำและประโยคที่อาจารย์ได้เมตตาอ่านและเขียนแก้ไขให้ในทุกตัวอักษรที่มีเสียงของอาจารย์ลอยมากับมาด้วยเสมอ

ขอขอบคุณอาจารย์นิติ ภาวิครพันธุ์ที่ได้ให้ความเห็นที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาหัวข้อวิทยานิพนธ์ ขอขอบคุณอาจารย์เพ็ญสุรีย์ สิริศรีศักดิ์ และอาจารย์ณิณี ต้นธุนิตย์ที่ได้กรุณารับเป็นกรรมการที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์และได้กรุณาอ่านพร้อมให้คำแนะนำเพื่อทำให้วิทยานิพนธ์เล่มนี้สมบูรณ์ดังที่ปรากฏ

ขอขอบคุณอาจารย์ในคณะทุกท่านที่ได้ส่งสอนในทุกชั้นเรียนและได้พบเจอกันนอกห้องเรียน ขอขอบคุณอาจารย์สายพิณ ที่แนะนำให้ต่อยอดความรู้เดิมและพัฒนามาเป็นวิทยานิพนธ์ได้

ขอขอบคุณพี่หนึ่งและพี่วิชัยที่ดูแลด้วยความเมตตาตั้งแต่วันที่สมัครเข้าเรียนแรกจนถึงวันสุดท้าย และช่วยตรวจพ่อแม่ให้กับวิทยานิพนธ์เล่มนี้อย่างละเอียด

ขอขอบคุณอาจารย์ป้อม อาจารย์ผู้ใจดีที่สุดของผู้เขียน และอาจารย์ภาควิชาธรณีวิทยา มช.ทุกท่านที่อบรมสั่งสอนให้ความรู้เกี่ยวกับอัญมณีวิทยาจนผู้เขียนสามารถพัฒนาความรู้มาประกอบในการอธิบายเนื้อหาในบทที่ 3 และขอขอบคุณห้องสมุดสถาบัน GIT และเจ้าหน้าที่ห้องสมุด ที่ความช่วยเหลือ อำนวยความสะดวกในการใช้ห้องสมุดตลอดช่วงเวลาการเขียนวิทยานิพนธ์

ขอขอบคุณผู้คนในตลาดอัญมณีทั้งสองแห่งที่ได้กรุณาให้เก้าอี้ผู้ซื้อพลอยกับผู้เขียน และอนุญาตให้ติดต่อดูเป็นลูกเด็ก รวมถึงได้ร่วมให้บทสนทนาที่เป็นประโยชน์ต่อวิทยานิพนธ์เล่มนี้ ผู้เขียนหวังว่าจะได้นำข้อมูลเหล่านั้นมาใช้เป็นอย่างดีที่สุด

ขอขอบคุณกำลังใจจากพี่ชินดี้ เจมส์ ตะวันวาด เบส เดช และกิต ที่ร่วมแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันทั้งในห้องเรียนและนอกห้องเรียน และทำให้การเรียนปริญญาโทสำหรับผู้เขียนไม่รู้สึกร่าเริงเลาอย่างโดดเดี่ยวจนเกินไป และขอขอบคุณเพื่อน ๆ ในชั้นปีอื่น ๆ รวมทั้งปรม มุก นก หนู่ม ฟีนิก พี่เต็น และเพื่อนทุกท่านในคณะที่ร่วมแบ่งปันชีวิตนักศึกษาด้วยกัน

ขอขอบคุณ Felicity Aulino บุคคลที่ผลักดันให้ผู้เขียนก้าวเข้าสู่เส้นทางแห่งมานุษยวิทยาตั้งแต่เมื่อ 7 ปีที่แล้ว และได้ฝึกฝนวิธีทำงานภาคสนามในแบบมานุษยวิทยาอย่างเข้มข้นมาโดยตลอด ตลอดจนกำลังใจตั้งแต่วันแรกที่สนับสนุนในการเรียนต่อ และช่วยเตรียมความพร้อมทั้งกาย ใจ สติปัญญา รวมถึงทุกข้อเสนอนแนะและร่วมทบทวนความคิดเกี่ยวกับเนื้อหาในวิทยานิพนธ์

ขอขอบคุณลูกแมวจรทุกตัวที่ได้อาศัยชายคาของบ้านยายในซอยพหลฯสามห้า ที่อยู่รอบผู้เขียนกลับบ้านเพื่อเทข้าวและอนุญาตให้ผู้เขียนได้จกฟุง และด้วยความคิดถึงสุดหล่อแมวทักซิด้ผู้ล่วงลับ

ขอขอบคุณกำลังใจและความห่วงใยจากปุก ปัท เป้ บุ่ม เล็ก ผู้คอยซักถามถึงชีวิตนักศึกษาปริญญาโทอย่างต่อเนื่องมาตลอด และรับสายโทรศัพท์พร้อมอดทนฟังเรื่องชิงช้าไร้สาระขอขอบคุณแม่ผู้ถือสายและฟังเสียงร้องให้ผู้เขียนอย่างสม่ำเสมอตลอดมา

ขอขอบคุณครอบครัวของผู้เขียน พี่ยีนส์แม่ของน้องมีเงิน โชคดี และข้าวปุ้นมา ณ ที่นี้ขอขอบคุณเบจิด้าหลานคนเดียวของอา และพี่เต้พี่บุ่ม อาปัท คุณพ่อของผู้เขียนและสุดท้ายขอขอบคุณความรักที่ไม่สิ้นสุดของบุคคลที่เป็นทุกสิ่งทุกอย่างของผู้เขียนคือ คุณแม่ของผู้เขียนเอง รักแม่ที่สุดเหมือนเดิม

ชีวินธา บุญ-หลง

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	(1)
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	(3)
กิตติกรรมประกาศ	(5)
สารบัญตาราง	(12)
สารบัญภาพ	(13)
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญ	1
1.2 คำถามวิจัย	3
1.3 วัตถุประสงค์	3
1.4 ทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	3
1.4.1 มานุษยวิทยาเกี่ยวกับอัญมณีในบริบทประเทศไทย	4
1.4.2 มานุษยวิทยาแรมี่ค่า	7
1.4.3 มานุษยวิทยาตลาด	12
1.4.4 การศึกษาระบบตลาดบazaar (Bazaar economy)	14
1.5 วิธีการวิจัย	15
1.5.1 สนามตลาดอัญมณีสีลม	15
1.5.2 สนามตลาดพลอยจันทบุรี	15
1.6 เนื้อหาของวิทยานิพนธ์โดยสังเขป	16

บทที่ 2 จากแหล่งพลอยสู่ตลาดอัญมณีในระดับโลก	18
2.1 หินมีค่า	18
2.1.1 คุณสมบัติของอัญมณี	19
2.1.2 การเกิดสีในทับทิมและแซปไฟร์	20
2.1.3 แหล่งพลอย	20
2.1.4 แหล่งพลอยในประเทศไทย	21
2.2 ประวัติศาสตร์พลอยเมืองจันทบุรีเริ่มจากรัชกาลที่ 5	22
2.2.1 การทำเหมืองในจังหวัดจันทบุรี	22
2.2.2 การค้าขายพลอยในอดีต	23
2.2.3 วิฤตการณ์ร.ศ.112 และสงครามเย็น ผู้พลิกโฉมพลอยไทย	25
2.3 ช่วงต้นพลอยถึงตลาดพลอยจันทบุรี	26
2.3.1 การปรากฏตัวของพลอยเผาในเชิงวิชาการ และจุดเริ่มต้นของ การซื้อขายแบบชาวไทย	26
2.3.2 สารคดีชุมชนทางพลอยแดง: นาฏกรรมของผองผู้คนผู้ซัดค้นความจริง ของรงค์ วงษ์สวรรค์	29
2.4 ย่านบางรักและตลาดอัญมณี สีลม	30
2.5 รัฐกับอัญมณีไทย	31
2.6 ระบบนิเวศของพลอยในโลกโดยสังเขป	33
2.7 สรุปท้ายบท: จากเมืองเขลยสู่ศูนย์กลางทางการค้าอัญมณี	35
บทที่ 3 ห้องปฏิบัติการอัญมณี	37
3.1 อัญมณีวิทยา	37
3.1.1 ภาครัฐ	37
3.1.2 ภาคเอกชน	38
3.1.3 ราคาตรวจสอบอัญมณี	41
3.2 วัตถุประสงค์การศึกษาทางวิทยาศาสตร์	41
3.3 ห้องปฏิบัติการตรวจสอบอัญมณี	42
3.3.1 พื้นที่ห้องปฏิบัติการอัญมณี	42
3.3.2 การตรวจสอบอัญมณีโดยทั่วไป	44

3.3.2.1 เครื่องมือขั้นพื้นฐาน	44
3.3.2.2 เครื่องมือขั้นสูง	45
3.4 การไหลเวียนของตัวอย่างอัญมณีในห้องปฏิบัติการอัญมณี	46
3.4.1 กระบวนการวิเคราะห์	47
3.4.1.1 การสังเกตคุณสมบัติทางกายภาพ	47
3.4.1.2 การตรวจสอบคุณสมบัติทางแสง	48
3.4.2 การได้มาซึ่ง “สีพิเศษ”	50
3.5 ห้องปฏิบัติการอัญมณีและชุดมาตรฐานที่แตกต่าง	52
3.5.1 ห้องปฏิบัติการ Wiseman Gemological Laboratory	52
3.5.2 ห้องปฏิบัติการอัญมณี Euro Gemological Laboratory	54
3.5.3 ความแตกต่างทางวัตถุวิสัย	56
3.5.4 ความน่าเชื่อถือของห้องปฏิบัติการในตลาดพลอย	57
3.6 ไบร่รับรองประกาศนียบัตรอัญมณี: วัตถุเปลี่ยนเกม	57
3.7 สรุปท้ายบท: มูลค่าไบ่ประกาศนียบัตรอัญมณี	63
บทที่ 4 ตลาดพลอยจันทบุรี	65
4.1 ความรู้ที่ไม่จำเป็น	65
4.2 ความรู้ที่จำเป็น	70
4.2.1 พลอย: สินค้าในตลาด	71
4.2.2 คำในตลาดพลอย(คำทางการค้า)	71
4.2.3 หน้าพลอย	75
4.3 เข้าสู่ตลาดพลอย	76
4.3.1 ถนนอัญมณี: ลักษณะทางกายภาพ สิ่งของในตลาด แสง เสียง	78
4.3.2 การซื้อขายพลอย	84
4.3.3 ราคาสินค้าหรือราคาพลอย	84
4.3.4 การพันกา	86
4.3.5 การเงิน วิธีการจ่ายเงิน วิธีการวางเครดิต การหักเปอร์เซ็นต์ของ พ่อค้าอินเดียและปากีสถาน	87
4.3.6 กฎระเบียบในตลาดพลอย	88

	(10)
4.4 ผู้คนในตลาด	89
4.4.1 คนเดินพลอย	90
4.4.2 อาซัย เจ้าของโต๊ะพลอยตรอกกระจ่าง	92
4.4.3 อาแหลม ใครต่างเรียกเขาว่า “ป่า”	93
4.4.4 พี่ต้อม ผู้เคยทำมาทุกอย่าง	94
4.4.5 เจ ชาวปากีสถาน	97
4.5 สรุปท้ายบท: สังคมและวัฒนธรรมของตลาดพลอยจันทบุรี	99
บทที่ 5 ตลาดอัญมณี สีลม	101
5.1 ตลาดอัญมณี ย่านสีลม	101
5.1.1 พื้นที่ตลาดอัญมณีย่านสีลม	102
5.1.2 สินค้าในตลาดอัญมณี สีลม	102
5.2 คนเดินพลอย ทำหน้าที่เร่ขายหรือเดินไปหาลูกค้า	103
5.2.1 โบว์: ถนัดพลอยกาญฯ	104
5.2.2 น้อย: ผู้เชื่อมตลาดพลอยจันทบุรี และตลาดอัญมณี สีลม	105
5.3 ผู้ค้าพลอย: เป็นผู้ค้าที่อยู่ติดกับจะไม่เดินเร่ขายพลอย	107
5.3.1 นานา	107
5.3.2 เมย์	109
5.3.3 สายชล	112
5.4 สรุปท้ายบท: ระบบการไหลเวียนของทับทิมและแซปไฟร์ในตลาดอัญมณี	118
บทที่ 6 บทสรุป	119
6.1 ระบบเศรษฐกิจแบบตลาดอัญมณี	119
6.2 ระบบราคาเลื่อนไหล	121
6.2.1 ชุดมาตรฐานจากห้องปฏิบัติการอัญมณี	121
6.2.2 พลอย	122
6.2.3 ผู้คน	124
6.3 โรงละครตลาดอัญมณี	126

(11)

รายการอ้างอิง

128

ประวัติผู้เขียน

133



สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
3.1 แสดงการบ่งชี้ถึงการปรับปรุงคุณภาพที่จะระบุลงในใบรับรองประกาศนียบัตร ลักษณะทางสีและแสง	55



สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
3.1 GIA Gemset	39
3.2 ภาพจำลองพื้นที่ห้องปฏิบัติการอัญมณีแห่งหนึ่ง	44
3.3 ลักษณะมลทินแร่ไมก้าและแผ่นฟิล์มล้อมรอบ	48
3.4 กราฟสามเหลี่ยมเปรียบเทียบธาตुर่องรอยสามชนิด	49
3.5 วิธีการเปรียบเทียบสีพลอยกับชุดสีมาตรฐาน	53
3.6 รูปภาพตัวอย่างใบรับรองประกาศนียบัตรอัญมณี	58
4.1 ชุดพลอยที่ผู้ชายเสนอขายให้กับผู้เขียน	69
4.2 ผู้ให้ข้อมูลแบ่งพลอยออกเป็นกลุ่มย่อย ๆ ตามคุณภาพและขนาดของพลอย	73
4.3 พลอยเจียบนมือของผู้เขียน	74
4.4 ผู้ค้าพลอยใช้แว่นขยายกำลังขยาย 10 เท่าดูพลอยในถุงซิปล	76
4.5 ห่วงโซ่อุปทานของตลาดพลอยจันทบุรี	78
4.6 แผนที่แสดงถนนอัญมณี บริเวณตรอกกระแจ่ง ถนนศรีจันทร์ ถนนบรมราชูทิศ และถนนตรีรัตน์	79
4.7 โต๊ะพลอยในพื้นที่ตรอกกระแจ่ง	81
4.8 ภาพอุณหภูมิสีตามระบบของสคาเคลวิน	82
4.9 บรรยากาศภายในตึกจันทเจมส์	83
4.10 ป้ายกระดาษพร้อมชื่อชนิดพลอยที่รับซื้อ	85
4.11 การพันกา	87
4.12 ป้ายประกาศอย่างไม่เป็นทางการ	89
5.1 แผนที่ตลาดอัญมณี สีลม	102
5.2 ผู้เขียนและนอຍในขณะเดินลงบันไดเลื่อนในอาคารจิวเวอรี่เทรดฯ	106
5.3 ตลับพลาสติกที่บรรจุพลอย พร้อมระบุรหัสที่หมายถึงราคา ขนาด และชนิดของพลอย	113
6.1 ผู้เขียนกำลังดูพลอยผ่านแว่นขยายแบบพกพา	123

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญ

อัญมณี รัตนชาติ และเพชรพลอย เป็นคำที่ใช้ในความหมายเดียวกัน ต่างกันเล็กน้อย ตรงที่อัญมณีหมายถึงรัตนชาติที่เจียรระไนแล้ว ส่วนรัตนชาติหมายถึงหินหรือแร่ที่มีค่านำไปเจียรระไนทำเป็นเครื่องประดับได้ อัญมณีและรัตนชาติจะเป็นคำที่ใช้เรียกอย่างเป็นทางการ ส่วนเพชรพลอยเป็นคำเรียกโดยทั่วไป อัญมณีเป็นแร่ที่มีค่า โดยประเมินความมีค่าด้วยสามปัจจัยคือ ความหายาก ความคงทน ประเมินจากความแข็งตามโมห์สเกล¹ (Mohs' scale) ระดับ 1 ถึง 10 และความสวยงาม ประเมินจากประกายแวววาว ความคงทนที่ สีของพลอยจะไม่เปลี่ยนแปลงไปตามกาลเวลา ในวิทยานิพนธ์นี้ พลอยหมายถึงแซปไฟร์ เป็นแร่ในตระกูลคอร์ันดัม มีความแข็งเท่ากับ 9 รองจากเพชรตามโมห์สเกลแล้ว แซปไฟร์ไม่ใช่อัญมณีที่แข็งที่สุด แต่เป็นพลอยที่แข็งที่สุดนั่นเอง (ปัญจวรรณ ธนสุทธิพิทักษ์, 2552) จากคุณสมบัติพลอยที่มีความเฉพาะตัวดังที่กล่าวมาข้างต้น พลอยทุกชิ้นล้วนมีมูลค่าของตัวเอง ในทุกขั้นตอนการผลิตผ่านการคัดสรร ขัดเกลา เจียรระไนมาอย่างประณีตงดงามจนปรากฏออกมาให้เห็นภายใต้ชุดรูปแบบมาตรฐาน ไม่ว่าจะเป็ช่่างเจียรระไน พ่อค้า หรือนักตรวจสอบอัญมณีที่ออกใบรับรองประกาศนียบัตรอัญมณีและลักษณะให้กับพลอยแต่ละเม็ดแล้ว ในปัจจุบันทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย หรือเรียกว่าผู้ใช้ตลาด จำเป็นที่จะต้องมีความรู้เกี่ยวกับอัญมณี สถานะของอัญมณีสังเคราะห์หรืออัญมณีเลียนแบบไม่ได้ถูกควบคุมให้เป็นสินค้าที่ผิดกฎหมาย

ผู้เขียนเริ่มต้นจากความรู้เดิมเกี่ยวกับอัญมณีวิทยา ที่เป็นความรู้ทางวิทยาศาสตร์ ประกอบกับผู้เขียนเคยเป็นนักอัญมณีวิทยาทดสอบคุณสมบัติของอัญมณี ณ ห้องปฏิบัติการแห่งหนึ่งในอาคารจิวเวลรี่เทรตเซ็นเตอร์ ซึ่งตั้งอยู่ในย่านการค้าตลาดอัญมณีสีลม ที่ประกอบด้วยห้างร้านค้าที่เปิดให้ทำการค้าอัญมณีแทบทุกชนิด ย่านสีลมเป็นแหล่งรวมผู้ค้าอัญมณี ให้บริการทั้งผู้ต้องการสะสม ร้านผลิตเครื่องประดับ และผู้ที่มองหาอัญมณีสำหรับการลงทุน รวมถึงเครื่องประดับสำเร็จรูป เครื่องมืออุปกรณ์สำหรับการผลิตเครื่องประดับ ห้องปฏิบัติการอัญมณีสำหรับตรวจสอบคุณสมบัติและชนิดของอัญมณี ร้านค้าขายปลีกและขายส่ง ตลาดอัญมณีสีลมมีทั้งอัญมณีจาก

¹มาตราความแข็งแร่ของโมห์ส เป็นมาตราความแข็งของแร่ตามที่นักวิทยาศาสตร์ชาวเยอรมัน ชื่อ ฟรีดริช โมห์ส (Friedrich Mohs) กำหนดขึ้นเมื่อ ค.ศ. 1812 ประกอบด้วยแร่มาตรฐาน 10 ชนิด

ธรรมชาติ อัญมณีสังเคราะห์ อัญมณีเลียนแบบ เครื่องมืออุปกรณ์เบื้องต้น เช่น แวนชยาย ที่คิบบลอย กล้องจุลทรรศน์

แม้ผู้เขียนจะอยู่ในพื้นที่เดียวกันกับพื้นที่ของการซื้อขายพลอย แต่สำหรับผู้เขียนแล้ว พลอยในพื้นที่ห้องปฏิบัติการนั้นแตกต่างออกไปจากพื้นที่การค้าอัญมณีอย่างฉงน โดยเฉพาะกับตัวของผู้เขียนเองที่ไม่สามารถรู้สึกได้ถึงมูลค่าของพลอยใด ๆ ได้เลย ความไม่รู้สึกถึงมูลค่าแม้จะอยู่ในพื้นที่เดียวกันนี้เองเป็นสิ่งกระตุ้นที่ผู้เขียนพยายามจะหาคำตอบในแรกเริ่ม ผู้เขียนเริ่มจากการสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับวิธีการซื้อขายพลอยกับเพื่อนนักอัญมณีวิทยาด้วยกันที่ได้ผันตัวไปเป็นผู้ค้าพลอย เพื่อจะพยายามเข้าใจสิ่งที่เรียกว่า “ราคา” ของพลอย

จากเรื่องเล่าประสบการณ์ของเพื่อน “ผู้ค้าพลอย” ในตอนที่ผู้เขียนสำรวจตลาดอัญมณีในเบื้องต้น ด้วยคำถามที่ว่า “เขาขายพลอยกันอย่างไร” คนขายพลอย เล่าว่า

วันนั้นไปขายพลอยที่ฮ่องกง ที่งานฮ่องกงแฟร์ มีลูกค้าผู้หญิงคนจีนสามคน เดินเข้ามาถามหา แซปไฟร์น้ำเงินไซส์ 5 กะรัต เราเลยยื่นพลอยที่มีให้พวกเขาดู แต่เขากลับตะโกนเสียงดังโวยวายว่า EXPENSIVEEE! และเริ่มถามหาเจ้านายเรา แต่เมื่อไม่ได้ ก็เดินหายไป แต่ในวันสุดท้ายของงานแฟร์ พวกเขา ก็กลับมาซื้อในราคาใกล้เคียงเดิมที่เราเปิดไว้

สายชล (สัมภาษณ์, 12 ตุลาคม 2564)

หนึ่งในเรื่องราวที่เราขอให้เล่าให้ฟังถึงเหตุการณ์ที่เขาจำได้ดีถึงช่วงเวลาที่เขาเผชิญหน้ากับคนขายพลอยที่ค้าขายพลอยกันอยู่เป็นประจำ “กลยุทธ์” เป็นคำที่คนขายพลอยสรุปในตอนท้ายที่เป็นความเข้าใจถึงสถานการณ์ที่เกิดขึ้นข้างต้น บทสนทนากับคนขายพลอยกระตุ้นให้ผู้เขียนหันมาตั้งคำถามว่า ทำไมผู้คนต่างเชื้อชาติต่างวัฒนธรรมถึงให้ราคาพลอยอย่างที่มีนัยเป็น และผู้คนเหล่านั้นมีความเข้าใจ “ราคา” ของพลอยเหมือนหรือต่างกันอย่างไร

ลักษณะสำคัญของตลาดอัญมณีที่ผู้เขียนสังเกตเห็นในเบื้องต้นมีทั้งหมด สามประการ ประการแรก คือ ลักษณะตลาดพลอยอัญมณีทั้งที่จันทบุรี และสีลมเป็นตลาดที่วางอยู่บน ระบบเศรษฐกิจแบบบาซาร์ ตลอดจนการก่อรูปทางวัฒนธรรมการต่อรองราคาด้วยเงื่อนไขทางวัตถุประสงค์ของอัญมณีอันได้แก่ ศักยภาพวัตถุของความเป็นวัตถุทางธรรมชาติ ประวัติศาสตร์ การกำเนิดแซปไฟร์สีที่คงทนไม่เปลี่ยนแปลงไปตามธรรมชาติ การปรับปรุงแซปไฟร์ ล้วนเปิดโอกาสให้มนุษย์เข้าไปมีบทบาทแทรกแซงในกระบวนการกำหนดราคา ก่อให้เกิดระบบเศรษฐกิจแบบตลาดอัญมณีที่มีระเบียบวัฒนธรรมเฉพาะ ซึ่งจะสัมพันธ์กับข้อสังเกตประการต่อไป

ประการที่สอง การไหลเวียนของสินค้า ในตลาดจะแตกต่างจากตลาดทั่วไป เนื่องจากคุณสมบัติของพลอยเอง และระบบการผลิตซึ่ง คือ การทำเหมืองไม่สามารถสร้างพลอยที่ลักษณะ

เหมือนเดิมทุกประการได้ จึงเอื้อให้พลอยเม็ดเดิมสามารถกลับเข้ามาสู่ตลาด ถูกแลกเปลี่ยนด้วยราคาใหม่ ๆ ที่ถูกกำหนดด้วยระเบียบวัฒนธรรมเฉพาะ และการเปลี่ยนมือของผู้ถือครองพลอยเม็ดดังกล่าว ก็อาจจะไม่ตกไปอยู่ในมือของนักสะสม หรือผู้บริโภคนเลยก็ได้ การจะเข้าใจลักษณะเฉพาะนี้ทำให้ผู้เขียนต้องเข้าไปเรียนรู้ อยู่ร่วมประสบการณ์ภายในสังคม-วัฒนธรรมผู้ค้าอัญมณี

ประการสุดท้าย จากมุมมองของเขียนแล้ว แชนไพร์เป็นวัตถุที่มีศักยภาพและธรรมชาติของตัวเอง เมื่อผู้คนที่หลากหลายและวัตถุประสมกันในพื้นที่การค้า ก่อให้เกิดปฏิบัติการที่สลับซับซ้อน เปิดโอกาสให้การสืบเสาะหากิจกรรมทางเศรษฐกิจ การทำความเข้าใจทั้งอัญมณีที่ดี หรือตลาดการค้าอัญมณีที่ดี โดยใช้มุมมองทางมานุษยวิทยาตลาด จะช่วยให้เราได้ทำความเข้าใจมากไปกว่าแค่ความสัมพันธ์ระหว่างผู้คนที่กับผู้คน แต่จะทำให้เราเข้าใจเรื่องราวระหว่างผู้คน สิ่งของ เทคโนโลยี และชุดมาตรฐานความรู้ ที่สัมพันธ์กันอย่างสลับซับซ้อนได้ ความสัมพันธ์นี้ก่อให้เกิดรูปแบบวิถีปฏิบัติ ระบบระเบียบทางสังคมวัฒนธรรมรูปแบบหนึ่ง

1.2 คำถามวิจัย

ผู้คน อัญมณี เทคโนโลยี และชุดมาตรฐานความรู้ทางวิทยาศาสตร์มีความสัมพันธ์กันอย่างไร และก่อให้เกิด “ราคา” อันมีความเฉพาะตัวอย่างไร

1.3 วัตถุประสงค์

- 1.3.1 เพื่อทำความเข้าใจการเกิดขึ้นของตลาดพลอยจันทบุรีและตลาดอัญมณีสีลม
- 1.3.2 เพื่อทำความเข้าใจวิธีการต่อรองราคาพลอยของผู้ค้าพลอยชาวไทย
- 1.3.3 เพื่อศึกษาระบบเศรษฐกิจแบบตลาดอัญมณีผ่านแนวคิดวิธีทางมานุษยวิทยาตลาดของคลิฟฟอร์ด เกียร์ซ

1.4 ทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

งานศึกษาทางมานุษยวิทยาเกี่ยวกับอัญมณีและตลาดการค้าอัญมณีในบริบทประเทศไทยยังขาดการศึกษาอยู่มาก ผู้เขียนจึงเลือกทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องเพื่อที่จะบรรยายให้เห็นภาพแร่มีค่าในตลาดการค้าอัญมณี ทั้งในบริบทประเทศไทยและในบริบทโลก โดยแบ่งออกเป็นสามส่วน ส่วนที่หนึ่ง ทบทวนงานศึกษาทางมานุษยวิทยาเกี่ยวกับอัญมณีในบริบทประเทศไทย ส่วนที่สอง

ทบทวนวรรณกรรมเกี่ยวกับมานุษยวิทยาแร่มีค่าสองกลุ่ม กลุ่มแรงงานศึกษาตัวแร่มีค่า และสองกลุ่มที่ศึกษาตลาดของแร่มีค่า ส่วนที่สาม ทบทวนวรรณกรรมงานศึกษาเกี่ยวกับตลาดในทางมานุษยวิทยา

1.4.1 มานุษยวิทยาเกี่ยวกับอัญมณีในบริบทประเทศไทย

งานศึกษาเกี่ยวกับอัญมณีในทางมานุษยวิทยาทั้งพื้นที่และบริบทสังคมวัฒนธรรมไทย ถือว่ามีไม่มากนัก แอนนาเบล วัลลาร์ด (Annabel Vallard), *When Stone Become Gems: Valuations of minerals in Thailand* ในหนังสือ *The Anthropology of Precious mineral* (Vallard, 2020) เป็นหนึ่งในงานศึกษาที่ช่วยให้เราเห็นชุดมูลค่าของแร่มีค่าในบริบทความสัมพันธ์ระหว่างแร่มีค่ากับอาณาจักรสยาม ที่สัมพันธ์กันผ่านร่างแหของการเปลี่ยนรูปลักษณ์แร่ดิบเป็นแร่มีค่า บทความนำเสนอชุดความสัมพันธ์ระหว่างคนกับแร่สามชุด กล่าวคือชุดแรก ผู้เขียนเริ่มจากการทบทวนประวัติศาสตร์ชีวิตและพิธีกรรมที่เกี่ยวข้องกับไอบอล้อมพระแก้วมรกตและราชวงศ์ไทยเอาไว้ เพื่อแสดงให้เห็นชุดมูลค่าของแร่มีค่าเหล่านั้น ประกอบรวมกันขึ้นมาได้อย่างไร มีผู้กระทำการที่ผูกโยงเข้ากับเครือข่ายความสัมพันธ์ กษัตริย์ราชวงศ์จักรีของประเทศไทย ความศักดิ์สิทธิ์ของแร่บางชนิด ที่เชื่อมโยงเข้ากับชนชั้นและผูกโยงกับอำนาจบารมี เกียรติของราชวงศ์ไทย และแร่มีค่าให้พื้นที่จังหวัดชุมพร งานเขียนพยายามจะเล่าให้เห็นถึงทั้งความเป็นผู้กระทำการของพระแก้วมรกตด้วยตนเอง จากประวัติศาสตร์ความเป็นมาตั้งแต่ครั้งเมื่อยังอยู่ในประเทศลาว ภายใต้อาณาจักรไต (Tai) และเมื่อถูกย้ายเปลี่ยนเข้ามาโดยรัชกาลที่ 1 ผู้ก่อตั้งราชวงศ์จักรีได้สถาปนาพระแก้วมรกตให้มีสถานะเป็นพระคู่บ้านปกครองเมือง และสร้างพิธีกรรมอันศักดิ์สิทธิ์ที่ยึดโยงอยู่กับเพียงกษัตริย์คือราชสมบัติอยู่ในแต่ละช่วงรัชกาลเป็นผู้เปลี่ยนเครื่องแต่งกายตามฤดู (Vallard, 2020, pp.120-125)

ชุดความสัมพันธ์ที่สองคือ ชุดแต่งกายตามฤดูกาลทั้งสามฤดูของพระแก้วมรกต เป็นการประกอบรวม (assemblage) กันของ ช่างทอง ช่างฝีมือ แร่มีค่า (เพชร พลอย ทอง) ช่างทองที่มีความสามารถเชี่ยวชาญเฉพาะในการทำเครื่องทองโบราณ (antique) รวมถึงเทคโนโลยีสมัยใหม่ในแต่ละชิ้นของแร่มีค่านั้นเต็มด้วยความหมายทางประวัติศาสตร์และศาสนาที่ยึดโยงเข้ากับจักรวาลวิทยาของพุทธเถรวาทที่ราชวงศ์จักรีนับถือ ทำให้เห็นความสัมพันธ์ระหว่างกษัตริย์กับการยึดโยงเข้ากับอำนาจ (authority) และบารมี (Barami) บทความบรรยายให้เห็นถึงความเชื่อมโยงของชุดความสัมพันธ์ที่ไอบอล้อมพระแก้วมรกตและกษัตริย์ไว้ด้วยกัน (Vallard, 2020, pp.125-131)

ชุดความสัมพันธ์ที่สาม ถูกเล่าผ่านการทำงานภาคสนามในอำเภอสวี จังหวัดชุมพร สะท้อนให้เห็นความสัมพันธ์ของคนในท้องถิ่นกับลูกปัดโบราณ เป็นการบรรยายผ่านเรื่องเล่าการปะทะกันระหว่างนักโบราณคดีชาวฝรั่งเศสที่ต้องการสำรวจถ้ำในยุคก่อนประวัติศาสตร์ กับผู้คนที่ท้องถิ่นที่ห้อยลูกปัดโบราณไว้กับคอ ลูกปัดเหล่านั้นทำมาจากคานีเลียน อะเกต อเมทิส และคริสตัล คนท้องถิ่นเชื่อมโยงเรื่องราวของลูกปัดกับประวัติศาสตร์ท้องถิ่น อ้างอิงจากเรื่องเล่าในความฝันและมี

ความรู้สึกเชื่อมโยงอย่างเหนียวแน่นกับผู้คนในยุคก่อนประวัติศาสตร์ เป็นที่น่าสนใจ ในขณะที่นักโบราณคดีสนใจเพียงกับวัตถุโบราณคดีนั้น บ่งชี้ถึงความเป็นท้องถิ่นหรือความเป็นชาติอย่างไรบ้างในเชิงของหลักฐาน แต่ผู้คนที่ท้องถิ่นสะท้อนความเข้าใจของพวกเขาด้วยเรื่องเล่าและเรื่องราวที่พวกเขาประสบพบกันและมีประสบการณ์ในพื้นที่ท้องถิ่นและวัตถุในท้องถิ่น ที่ให้ความแตกต่างกันอย่างสิ้นเชิง (Vallard, 2020, pp.131-138)

สิ่งที่งานเขียนของวัลลาร์ดชี้ให้เราเห็นความสัมพันธ์ระหว่างผู้คนที่ล้อมรอบตัวพระแก้วมรกต ผู้เขียนชวนให้เราทบทวนประวัติศาสตร์ ชีวิตทางพิธีกรรมของพระแก้วมรกต ในบริบทประเทศไทย จากเหมืองสู่ร้านเครื่องประดับสู่พ่อค้าคนกลาง ที่เข้ามาจัดเรียงจัดการกับแร่ ผู้กระทำการที่เกี่ยวข้องเหล่านี้เน้นชัดถึง มูลค่าของแร่เป็นสิ่งที่มีความ มีกระบวนการหลายด้านไม่ใช่เพียงยึดกับสัญญาและจารีต แต่ยึดโยงกับปฏิบัติการ ประสบการณ์ทางผัสสะและอารมณ์ของผู้คนที่เข้ามาด้วย จึงเกิดเป็นมูลค่าของอัญมณี (Vallard, 2020) ภายใต้บริบทสังคม-วัฒนธรรมไทย วัลลาร์ดบรรยายให้เราเห็นภาพความสัมพันธ์ของผู้คน แร่มีค่า (ทอง, แขนงไฟร์, เพชร) พิธีกรรม ราชวงศ์ พลังอำนาจ และบารมี

ผู้เขียนเลือกพูดถึงงานชิ้นนี้เพื่อนำมาสนทนากับงานของผู้เขียน ที่สนใจมูลค่าของพลอยภายใต้บริบทสังคม-วัฒนธรรมไทย ที่ประสบการณ์ทางผัสสะและอารมณ์ ประวัติศาสตร์กับแร่มีค่า และตัวแทนของบารมี สิ่งที่คนไทยรับรู้ร่วมกันอย่างน้อยที่สุดคือ การรับรู้ร่วมกันว่าพระแก้วมรกตเป็นพระคู่บ้านคู่เมืองปกป้องรักษาบ้านเมืองในพินักษัตรา ในเส้นทางคู่ขนานกันเรื่องราวทางประวัติศาสตร์และพิธีกรรมที่โอบล้อมเป็นผู้กระทำการในข่ายเดียวกันของการสร้างมูลค่าชุดหนึ่งขึ้นมา ในทุกขั้นตอน การค้าแร่คอร์รัมตีเกี่ยวข้องกับสัมพันธ์กับการต่อรองที่เข้มข้น(intense negotiations) ที่ต้องพิจารณาคุณสมบัติของแร่ร่วมกับความพยายามของผู้ค้าที่จะทำให้มูลค่าการค้า นั้นคงที่อยู่ในช่วงขณะหนึ่ง (Vallard, 2020, p.128) ประเด็นเหล่านี้เป็นประเด็นที่ผู้เขียนจะนำมาพิจารณาในการศึกษามูลค่าของแร่มีค่าในบริบทสังคม-วัฒนธรรมไทย

จากงานศึกษาของวัลลาร์ด แสดงให้เห็นผู้กระทำการในเครือข่ายที่ร่วมกันสร้างมูลค่าแร่มีค่าด้วยประสบการณ์ความเชี่ยวชาญ ชำนาญการเฉพาะเพื่อดึงเอาลักษณะทางกายภาพของแร่มีค่าให้ปรากฏออกมาสู่สายตาของผู้พบเห็น ช่างเจียรระไนพลอยถือเป็นหนึ่งในตัวการที่สำคัญในการเพิ่มมูลค่าให้กับแร่มีค่า พวกเขาต่างต้องใช้ความเชี่ยวชาญ ภูมิปัญญาความรู้ที่สั่งสม เป็นประสบการณ์ที่ปัจเจกที่ถ่ายทอดออกมาให้เห็นบนรูปร่างของแร่มีค่า

ในงานวิจัยของ ธิติ มงคลศิริภักธา (2560) เรื่อง ภูมิปัญญาการทำพลอยกับกระแสรักโลกาภิวัตน์ กรณีศึกษา ช่างเจียรระไนพลอยและช่างเผาปรับปรุงคุณภาพสีพลอยในจังหวัดจันทบุรี งานนี้เล่าถึงประวัติศาสตร์ทางพัฒนาการของช่างเจียรระไน และช่างเผาพลอยตั้งแต่ต้น

ศตวรรษที่ 20 ในงานศึกษาชี้ให้เห็นถึงการมีอยู่ของช่างเจียรระโนพลอยและช่างเผาพลอยจากอดีตจนถึงปัจจุบันที่การปรับตัวเข้ากับการไหลของเงิน เทคโนโลยี ผู้คน

งานชิ้นนี้ใช้กรอบแนวคิดโลกาภิวัตน์ (globalization) ช่วยในการอธิบายการไหลของผู้คน สิ่งของ เทคโนโลยี เงิน และความรู้ ข้ามพรมแดน อธิบายให้เห็นว่าเมื่อโลกาภิวัตน์มาถึง ผู้คนและสิ่งของเคลื่อนไหลได้ง่ายและเร็วขึ้น ภูมิทัศน์ของการทำพลอยในจังหวัดจันทบุรียังคงอยู่เช่นเดิม กล่าวคือ ผู้คนยังไม่ได้นำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้มากนัก ภูมิปัญญาความรู้เกี่ยวกับการทำอัญมณีหรือพลอยจันทบุรี ยังคงอยู่กับกลุ่มคนเดิมเพียงแต่ถ่ายทอดจากรุ่นสู่รุ่นเท่านั้น

ในงานชิ้นนี้ อิติไม่ได้วิเคราะห์ให้เห็นถึงบทบาทของช่างเจียรระโนและช่างเผาพลอยหรือผู้ค้าพลอยโดยตรงไปตรงมา แต่งานอิติช่วยให้เรามองเห็นถึงบทบาทของช่างเจียรระโนและช่างเผาพลอย ที่เป็นผู้กระทำการสำคัญที่ช่วยเพิ่มมูลค่าโดยการทำให้ก้อนหินธรรมดาที่มาจากพื้นดินกลายเป็นแร่มีค่าขึ้นมาได้ และชี้ให้เห็นว่า ช่างเผาพลอยและช่างเจียรระโนพลอย รวมทั้งองค์ความรู้เกี่ยวกับการปรับปรุงคุณภาพพลอยด้วยวิธีเฉพาะที่คงอยู่ในประเทศไทยกับคนไทย มาอย่างช้านาน จากประสบการณ์ของภูมิปัญญาที่สั่งสมสืบทอดต่อกัน อย่างน้อยที่สุดคืองานศึกษาช่วยทำให้เห็นภาพว่า ในบริบทประเทศไทยผู้คนและอัญมณี มีพัฒนาการสืบเนื่องมาตั้งแต่อดีตจนถึงในปัจจุบันอย่างต่อเนื่องและเฟื่องฟูเสมอมา สิ่งที่ชวนให้น่าศึกษาต่อมาก็คือ สถานะของทั้งพลอยจันทบุรีและคนไทยในตลาดอัญมณีโลกในปัจจุบันเป็นอย่างไร พ่อค้าพลอยเป็นผู้เล่นสำคัญในตลาดการค้าอัญมณี เป็นผู้ที่เกี่ยวข้องผู้คนในท้องถิ่นจันทบุรีเข้ากับผู้คนในระดับโลกนั้นได้อย่างไร และเมื่ออัญมณีไทยเมื่ออยู่ในมือของพ่อค้าอัญมณีมีมูลค่าเป็นอย่างไร นั่นเป็นส่วนหนึ่งของคำถามที่ผู้เขียนเองจะตอบในวิทยานิพนธ์

บทความของ อาหนับ รอย ชาวดรี และอาเม็ด เอบิต (Arnab Roy Chowdhury and Ahmed Abid) เรื่อง Hill of Gems, Gems of Labour – Mining in the Borderlands (Chowdhury & Abid, 2018) ในเว็บไซต์ Kyotoreview อธิบายให้เราเห็นภาพเหมือนแร่แซปไฟร์ในจังหวัดจันทบุรี ที่ตั้งอยู่ในภาคตะวันออกของประเทศไทย ซึ่งติดกับชายแดนประเทศกัมพูชา อำเภอเขาพลอยแหวน เป็นชื่อที่สอดคล้องกับภาพเหมือนแร่พลอยได้อย่างชัดเจน ในปัจจุบันแหล่งสะสมตัวของแซปไฟร์อยู่ในพื้นที่ป่าดิบชื้นของจังหวัด คนงานเหมืองท้องถิ่นและคนต่างถิ่น เข้ามาเป็นแรงงานในเหมืองพลอยในจันทบุรี สภาพการทำงานที่เนื้อตัวเปรอะเปื้อนโคลนดิน อากาศที่ร้อนระอุ เครื่องจักรขนาดใหญ่ขุดดินแล้วเทลงในอีกเครื่องเพื่อจะสกัดล้างเอาเฉพาะพลอยออกมา การตามหาอัญมณีนั่นคือการคาดเดา คือการทำงานหนักและการแสวงหาโชค ไม่มีทางรู้ว่าจะได้พลอยมากน้อยแค่ไหน เป็นสิ่งที่คาดหวังไม่ได้ บทความสะท้อนให้เห็นเสียงของแรงงานเหมืองแร่ ที่ทำงานหนักเพื่อแลกกับโชคชะตาและเงินเพียงน้อยนิด มองเห็นว่าตัวพวกเขาไม่เหมาะสมกับพลอยมูลค่าแพง พวกเขาทำงานแบบไม่ถูกกฎหมาย แต่พวกเขาต่างฝันถึงพลอยบุษราคัมเม็ดใหญ่สักเม็ด เพื่อที่จะได้เงินกลับมาอย่างมหาศาล สภาพการทำงานที่เต็มไปด้วยความไม่แน่นอน ทั้งทรัพยากรและ

ความมั่นคงในหน้าที่การงาน เมื่อหมดฤดูกาลแห่งการแสวงหาพลอยแล้ว เหมืองพลอยจะกลายเป็นเพียงพื้นที่ร้างไปเท่านั้น

อย่างน้อยที่สุดบทความชิ้นนี้ชี้ให้เราเห็นถึงที่มาที่ไปของพลอยจากแหล่งแร่ดั้งเดิมของประเทศไทยอย่างจังหวัดจันทบุรี อำเภอเขาพลอยแหวน ทั้งยังมีประวัติศาสตร์เรื่องเล่าการขุดพบแร่แซปไฟร์และทำให้ประเทศไทยได้กลายมาเป็นแหล่งซื้อขายแลกเปลี่ยนอัญมณีในระดับโลกในปัจจุบัน อย่างไรก็ตาม ในขณะที่ตลาดอัญมณีต่างเป็นไปอย่างคึกคัก เพื่องู ร่มรวยด้วยทั้งเงินและผู้คนที่หลั่งไหลเข้ามาเพื่อแสวงหากำไรและแร่ที่ดีที่สุด ในทางตรงข้ามแรงงานเองก็เป็นส่วนที่ถูกหลงลืม มองไม่เห็นจมปลักไปกับโคลนดินในเหมืองที่แห้งร้างไป

งานศึกษาทั้งสามชิ้นข้างต้น แสดงให้เห็นถึงแนวทางการศึกษาเกี่ยวกับแร่มีค่าในบริบทสังคมวัฒนธรรมไทยในเบื้องต้น ไม่ว่าจะ เป็นบทบาทความสำคัญของผู้อยู่ในเครือข่ายความสัมพันธ์กับสิ่งของที่มีมูลค่าอย่างเครื่องแต่งกายของพระแก้วมรกต หรือ ในส่วนบทบาทหน้าที่ของผู้คนที่มีส่วนในการสร้างมูลค่าในทุกขั้นตอนการผลิตเครื่องประดับอย่างช่างเจียรระโน หรือช่างทองชำนาญการ ทำให้เราเห็นว่าแร่มีค่า ที่ถูกขุดค้นจากใต้ดินพื้นพิภพ เมื่อมนุษย์เข้าไปยุ่งเกี่ยวสัมพันธ์ด้วยแล้ว เกิดกระบวนการขั้นตอนสร้างมูลค่าและราคาขึ้นมานั้น ต่างเชื่อมโยงเข้าด้วยกันอย่างมีนัยสำคัญ กล่าวโดยสรุปงานศึกษาเกี่ยวกับแร่มีค่าในประเทศไทยอาจจะยังขาดการศึกษาอีกมากอย่างน้อยที่สุด เพื่อที่จะขยายการศึกษาเกี่ยวกับแร่มีค่าในทางมานุษยวิทยา ผู้เขียนเห็นว่ามิช้องว่างให้ งานของผู้เขียนช่วยเติมเสริมให้มากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในมิติของวัฒนธรรมของราคาและการต่อรองราคาดังที่จะได้เสนอต่อไปนอกเหนือจากบริบทประเทศไทยที่ทำการศึกษเกี่ยวกับแร่มีค่าแล้ว ผู้เขียนได้เรียบเรียงงานศึกษาเกี่ยวกับแร่มีค่าในทางมานุษยวิทยาในอีกส่วนหนึ่งเพื่อจะขยายขอบเขตประเด็นการศึกษาแร่มีค่าออกไป

ทั้งนี้ คำว่า “มูลค่า” หมายถึง คุณสมบัติทางวัตถุของอัญมณี ได้แก่ ความแวววาว ประกาย ความคงทนและความหายาก ซึ่งเป็นคุณสมบัติพื้นฐานของอัญมณีทุกชนิด ส่วน คำว่า “ราคา” หมายถึง มูลค่าของอัญมณีที่ถูกถอดออกมาให้อยู่ในรูปแบบของเงินตราที่กำกับโดยวัฒนธรรมและสังคมของผู้ค้าในตลาดอัญมณี

1.4.2 มานุษยวิทยาแร่มีค่า

งานศึกษาแร่มีค่าทางมานุษยวิทยาแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม กลุ่มแรกเป็นงานศึกษาตัวแร่มีค่า แซปไฟร์ (Walsh, 2004) ทอง (Luning, 2013) และกลุ่มที่สองคือ งานศึกษาตลาดของแร่มีค่า แซปไฟร์ (Walsh, 2010) มรกต (emerald) (Brazeal, 2017) เพชร (Fall, 2014)

ผู้เขียนจะกล่าวถึงงานเหล่านี้เพื่อหาแนวทางในการขยายการศึกษาที่ยังมีอยู่จำกัดในประเทศไทย แอนดรูว์ วอลซ์ (Andrew Walsh) เป็นนักมานุษยวิทยาที่ศึกษาเกี่ยวกับแซปไฟร์ ผลงานนี้มีคุณูปการต่อการทบทวนวรรณกรรมเกี่ยวกับการศึกษาแซปไฟร์ วอลซ์บรรยายให้เห็น

ถึงความเกี่ยวพันของความสัมพันธ์ระหว่างผู้คน พื้นที่เมือง ระบบเศรษฐกิจทุนนิยมโลก การค้าแซปไฟร์ระดับโลก และตำแหน่งแห่งที่ของประเทศไทยและคนไทยในบริบทการค้าแซปไฟร์ระดับโลก (Walsh, 2010) ผู้เขียนเลือกพูดถึงงานศึกษาสองชิ้น เพื่อเชื่อมโยงให้เห็นการศึกษาจากพื้นที่เหมืองจนมาสู่พื้นที่ตลาด ความสัมพันธ์ระหว่างคนกับวัตถุที่ไม่สามารถแยกขาดออกจากกันได้ และยังคงเต็มไปด้วยแง่มุมทางสังคมวัฒนธรรม การปะทะสังสรรค์ต่อรองกัน

วอลซ์ทำให้เราเห็นภาพการศึกษาแร่มมีค่าในทางมานุษยวิทยาว่า มีหลากหลายแง่มุมที่เราสามารถศึกษาได้ อย่างเห็นได้ชัด วอลซ์พุ่งความสนใจไปที่แซปไฟร์จากประเทศมาดากัสการ์ เขาแสดงให้เห็นถึงกระบวนการสร้างห่วงโซ่มูลค่าของแซปไฟร์จากเหมืองสู่มือของผู้บริโภค ในบทความเรื่อง *In the Wake of Things: Speculating in and about Sapphire in Madagascar* (Walsh, 2004) วอลซ์ศึกษาและฉายภาพความแตกต่างระหว่างผู้ค้าชาวไทยและคนเหมืองแซปไฟร์ชนพื้นเมืองชาวมาดากัสการ์ เขาเข้าไปศึกษาในพื้นที่เหมืองในเมือง แอมบอนโตรมิเฟฮี แล้วชี้ให้เห็นถึงความแตกต่างระหว่างสิ่งที่คนงานเหมืองแซปไฟร์ชนพื้นเมืองคาดเดา และการเก็งกำไรของพ่อค้าพลอย กล่าวคือ ผู้คนในเมืองแอมบอนโตรมิเฟฮี พบเจอแซปไฟร์เยอะแยะมากมายจนเปรียบเป็นของเล่นเด็ก เหมือนก้อนหินทั่วไปโยนเล่นเป็นหมากเก็บ พวกเขาไม่เห็นมูลค่าใช้สอยของแซปไฟร์ และคาดเดาว่าแซปไฟร์ถูกใช้ทำอะไรกันแน่ คนงานเหมืองต่างคิดว่าแซปไฟร์ถูกนำไปใช้ในกิจกรรมทางทหาร เช่น ชิ้นส่วนอุปกรณ์นำทางของเฮลิคอปเตอร์หรือใช้ในระบบนำทางนิวเคลียร์ ในทางตรงข้ามเหล่าพ่อค้าต่างชาติผู้เดินทางมาแสวงหาแซปไฟร์ที่พวกเขาต้องการเพื่อนำกลับไปเจียระไน เพิ่มคุณภาพ ขัดแต่งให้สวยงาม ถูกนำไปใช้เป็นเครื่องประดับ

วอลซ์เล่าว่าในกระบวนการเก็งกำไรแซปไฟร์ ตั้งแต่กระบวนการที่คนงานเหมืองชนพื้นเมืองเสนอขายแซปไฟร์ดิบให้กับ “พ่อค้าชาวไทย” ที่นั่งอยู่ตามบูธที่ถนนเลียบบเหมือง บ้างก็มีเสนอขายให้ราคาที่สูงกว่าปกติ พร้อมกับคำกล่าวอ้างว่าเสนอขายให้กับเขาเป็นคนแรก คนเสนอขายนั้นเป็นคนงานเหมืองที่สวมเสื้อผ้าที่เลอะไปด้วยโคลนที่เขาป้ายใส่ตัวเองเมื่อครู่เดียวก่อนหน้ามาพบผู้ซื้อ ในขั้นตอนการซื้อขายแซปไฟร์ตั้งแต่หน้าเหมือง วอลซ์ชี้ให้เห็นว่าในบริบทการค้าการปิดบังหรือบิดเบือนข้อมูลเป็นกลยุทธ์ในความสำเร็จสำหรับการค้า ความเป็นไปได้ในการต่อรองระหว่างคู่ต่อสู้ต่างชาติคือ การโกหกพวกเขา อย่างน้อยก็โกหกให้มันเท่ากับราคาจริงไม่มากเกินไป แม้ว่าจะไม่ได้เห็นช่วงเวลารายละเอียดคบสนทนาทุกจังหวะช่วงเวลา วอลซ์ชี้ว่าตลาดอัญมณีหน้าเหมืองแซปไฟร์ดึงเข้าผู้คนจากต่างมุมโลกมาเจอกัน เกิดการปะทะสังสรรค์ ต่อรอง การต่อรองระหว่างคนเหมืองเองที่พยายามทำเนื้อตัวเปรอะเปื้อนดินโคลนเพื่อทำให้เห็นว่าแซปไฟร์ที่อยู่ในมือนั้นมาจากธรรมชาติพื้นดินตรงหน้าพ่อค้าเพียงข้ามถนนไปเท่านั้น ดังพ่อค้าเองที่รู้อยู่แล้วว่านี่คือวิธีการที่คนเหมืองใช้แสดงให้พวกเขาเชื่อ คำถามที่น่าสนใจคือ คนงานเหมืองแซปไฟร์ไม่รู้ข้อมูลเกี่ยวกับพ่อค้าแซปไฟร์เลย ได้เพียงแต่คาดเดาไปเท่านั้นว่า พ่อค้าพลอยต้องการแซปไฟร์ไปใช้ประโยชน์อย่างใดอย่างหนึ่ง ท้ายที่สุด

คนที่แตกต่างกันทางวัฒนธรรมสังคม สนใจในมูลค่าของสิ่งเดียวกัน แตกต่างกันด้วยเป้าหมาย มีปฏิบัติการและกระบวนการในการต่อรองซื้อขายแลกเปลี่ยนกันอย่างใด มีปัจจัยอะไรบ้างที่เข้ามาเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจที่จะซื้อหรือไม่ซื้อแซปไฟร์นั้น งานชิ้นนี้ให้เราเห็นบทบาทของ “พ่อค้าชาวไทย” ที่มีชื่อเสียงในเรื่องของ เป็นคนช่างเลือก (being picky) ซื้อเฉพาะแซปไฟร์ที่ตนต้องการเท่านั้น ทำให้เราเห็นลักษณะเฉพาะของพ่อค้าไทยในบริบทการค้าแซปไฟร์ระดับโลก คำถามที่ผู้เขียนสนใจต่อมาคือ บทบาทและลักษณะของพ่อค้าคนไทยในตลาดการค้าอัญมณีในประเทศไทยเป็นอย่างไร เหมือนหรือแตกต่างกันในพื้นที่ประเทศมาดากัสการ์อย่างไร แซปไฟร์ในมาดากัสการ์ สำหรับคนท้องถิ่น ไม่มีมูลค่าใช้สอย ไม่เหมือนกับพืชพันธุ์ธัญญาหารอย่าง ข้าว น้ำตาล หรือแม้แต่จะแปรรูปให้คนในท้องถิ่นบริโภคได้ ทางเดียวที่จะใช้ประโยชน์จากแซปไฟร์คือการขาย พ่อค้าแซปไฟร์คนไทยเป็น “อันตราย” กับพ่อค้าท้องถิ่น เนื่องจากพวกเขา รู้ความลับของผู้คนในเมือง แอมบอนโดรมิเฟอี ที่ไม่ต้องการใช้แซปไฟร์ พ่อค้าไทยยังรู้ดีกว่าการค้าในเมืองมีอยู่ได้เพราะพวกเขา

วอลซ์ชี้ให้เห็นระบบการไหลเวียนของแซปไฟร์จากมือคนงานเหมืองสู่พ่อค้าพลอยคนไทย เดินทางข้ามภูมิภาค เพื่อแสดงให้เห็นถึงการไหลเวียนของสินค้าในระบบการค้าแซปไฟร์ระดับโลก และชี้ให้เห็นถึงภาพของการซื้อขายต่อรองแซปไฟร์ในตลาดอัญมณี ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายที่มีความแตกต่างทางวัฒนธรรม ปรากฏภาพของการค้าที่สอดคล้องกับแนวคิดระบบตลาดการค้าแบบบาชาร์ (Geertz, 1978) กล่าวคือ การค้าระหว่างคนเหมือง และพ่อค้า กฎเกณฑ์สำคัญของการค้าในตลาดแซปไฟร์คือข้อมูลความรู้เกี่ยวกับตลาด สินค้า (แซปไฟร์) และคู่ค้า ในบริบทของเมืองแอมบอนโดรมิเฟอี ที่คนเหมืองสามารถยื่นขายแซปไฟร์ให้กับพ่อค้าได้ตามร้านค้าแซปไฟร์บนถนนกลางเมือง สามารถเลือกที่จะขายให้กับใครก็ได้ การค้าแซปไฟร์ในพื้นที่มีสองส่วนสำคัญคือ ต้องยอมรับเงื่อนไขความเป็นธุรกิจ และการโก่ง การไม่บอกราคาที่แท้จริง หรือการไม่บอกข้อมูลที่แท้จริงให้กับคู่ค้า เป็นสิ่งที่เรียกว่า การโกหก วอลซ์คิดว่านี่ไม่ใช่สิ่งผิดหรือถูก แต่การโกหกเป็นเพียงหนึ่งในกลยุทธ์ของผู้ค้าในตลาดการค้าอัญมณี เมื่อฝ่ายหนึ่งถือชุดข้อมูลความรู้มากกว่าอีกฝ่าย ถือว่าเป็นฝ่ายที่ได้เปรียบในตลาด และการโกหกเป็นเรื่องที่เกิดขึ้นได้ในตลาดอัญมณี ในการค้าแซปไฟร์หน้าเหมืองระหว่างคนงานเหมืองและพ่อค้าพลอย ที่ฝ่ายหนึ่งมีชุดข้อมูลความรู้ที่มากกว่า เพราะทุกครั้งของการเดินเข้าไปในตลาด พ่อค้าพลอยรู้ตำแหน่งแห่งที่ของแซปไฟร์ในการค้าแซปไฟร์ระดับโลก นอกจากแซปไฟร์ที่มีมูลค่าเป็นของตัวเองจากใต้ผิวโลก ข้อมูลข่าวสารที่อยู่ในตลาดแซปไฟร์นั้นมีมูลค่าไม่น้อยไปกว่ากัน ในตลาดการค้าอัญมณี ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายต้องอยู่ในบริบทเงื่อนไขของการต่อรองที่ทั้งสองฝ่ายรับได้ในท้ายที่สุด

นอกจากตลาดที่หน้าเหมืองแล้ว วอลซ์เป็นนักมานุษยวิทยาที่ศึกษาแซปไฟร์ผ่านเส้นทางชีวิตของแซปไฟร์จากเหมืองสู่ตลาด ในบทความ The commodification of fetishes: Telling the differences between natural and synthetic sapphire (Walsh, 2010) เขาเริ่มต้น

จากคำถามที่ว่าแซปไฟร์ถูกนำไปใช้ประโยชน์อะไร และทำไมชาวต่างชาติจากทุกมุมโลกเดินทางมายังเมืองที่ประเทศมาดากัสการ์ พวกเขาให้มูลค่ากับแซปไฟร์อย่างไรที่ปรากฏผ่านเรื่องเล่า เพื่อที่จะชี้ให้เห็นถึงการใช้แซปไฟร์ที่หลากหลาย และความเชื่อมโยงระหว่างคนที่นำแซปไฟร์ไปใช้แตกต่างกัน งานชี้ให้เห็นข้อสังเกต 5 ประการ

ประการแรก เขาเริ่มจากความแตกต่างระหว่างแซปไฟร์ธรรมชาติและแซปไฟร์สังเคราะห์ ที่แตกต่างกันด้วยแหล่งกำเนิด กล่าวคือ แซปไฟร์ธรรมชาติมีแหล่งกำเนิดมาจากท้องถื่นใต้ผิวโลก และถูกทำให้ปรากฏชัดด้วยกระบวนการระบุชี้ในห้องปฏิบัติการตรวจสอบอัญมณี ในทางตรงข้ามที่แซปไฟร์สังเคราะห์ถูกผลิตมาจากห้องปฏิบัติการที่เดียวกัน (Walsh, 2010, pp.98-102)

ประการที่สอง แซปไฟร์ที่มีฐานะเป็นวัตถุจัดแสดงในพิพิธภัณฑ์เต็มไปด้วยเรื่องราวตั้งแต่หน้าเหมืองจนถึงบนแท่นแสดงวัตถุในพิพิธภัณฑ์ หรือมีอาจเป็นเพียงก้อนหินที่อยู่ข้างประตูบ้าน (Walsh, 2010, pp.103-105)

ประการที่สาม วอลซ์นำเสนอเรื่องราวการเดินทางของนักอัญมณีวิทยา ที่เดินทางสู่เหมืองในประเทศมาดากัสการ์ เพื่อไปให้เห็นแหล่งที่มาของแซปไฟร์ที่เขาศึกษาในห้องปฏิบัติการ การที่พ่อค้าเอาตัวเองไปอยู่ในพื้นที่เหมืองและสามารถแสดงหลักฐานภาพถ่ายของตนให้กับลูกค้านั้นเพิ่มราศีของความเชี่ยวชาญ (an aura of expertise) นี้เองที่ทำให้พ่อค้านั้นแตกต่างออกไปจากผู้ค้าคนอื่น ๆ ในตลาดแซปไฟร์ (Walsh, 2010, pp. 106-107)

ประการที่สี่ แซปไฟร์เป็นความพึงพอใจ และเป็นวัตถุแห่งความพึงพอใจ การเลือกซื้อหรือมีแซปไฟร์ไว้ในครอบครองเป็นเหมือนรักแรกพบ เป็นประสบการณ์ที่จะเหนียวแน่นทำให้ผู้ซื้อต้องการเกิดความอยากได้ อยากนำมาครอบครอง อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ผู้เขียนยกตัวอย่างเรื่องเล่าที่เปิดเผยให้เห็นเหตุการณ์ที่ผู้ซื้อแซปไฟร์ท่านหนึ่งไม่สามารถสัมผัสเล่นแซปไฟร์ชิ้นหนึ่ง ครั้นเมื่อเขาเดินทางมาเยือนประเทศไทย แต่ไม่อาจได้มาครอบครอง และเมื่อเขากลับมาอีกครั้งเขาไม่พบเจอแซปไฟร์ชิ้นนั้นอีกแล้ว เหตุการณ์นั้นยังสร้างประสบการณ์ให้กับผู้ซื้อต่อเนื่องมาถึงปัจจุบัน ถ้าเมื่อใดเขาเจอแซปไฟร์ที่ถูกตาต้องใจ เขาจะไม่ลังเลที่จะจ่ายเงินเพื่อเอามาครอบครอง (Walsh, 2010, pp.108-110)

ประการสุดท้าย ผู้คนที่เลือกซื้อแซปไฟร์ธรรมชาติและยินดีที่จะจ่ายเงินสำหรับแซปไฟร์ธรรมชาติที่มาจากพื้นดินเพราะถือว่ามีเป็นมูลค่าของสิ่งที่พระเจ้าสร้าง (work of god) (Walsh, 2010, p.110) และผู้คนให้คุณค่ากับแซปไฟร์ธรรมชาติ ไม่ใช่เพียงคุณภาพทางวัตถุ แต่เพราะคุณสมบัติบางอย่างของแซปไฟร์นั้นเป็นผลลัพธ์ของพลังแห่งความศักดิ์สิทธิ์ ที่นำพาให้แซปไฟร์เหล่านี้ปรากฏขึ้นมา (Walsh, 2010, p.110-111)

สิ่งที่ปรากฏชัดในงานชิ้นนี้ คือการกลายมาเป็นสินค้าแห่งความคลั่งไคล้และนำหลงใหลของผู้คนที่มีความแตกต่างหลากหลายทางวัฒนธรรม ผู้คนให้มูลค่าและมองเห็นมูลค่าของ

แซปไฟร์แตกต่างกัน ถึงแม้งานไม่ได้นำเสนอแง่มุมมูลค่าในเชิงเศรษฐกิจมากนัก อย่างน้อยที่สุดในงานชิ้นนี้ชี้ให้เห็นว่ามูลค่าของแซปไฟร์นั้นไม่อาจจะถูกแยกออกจากเจตนาธรรมณ์ ธรรมเนียม ความพึงพอใจ หรือ ความประหลาดใจของผู้คนที่ถึงแม้จะมีความเข้าใจหรือประสบการณ์ที่แตกต่างกัน แต่ผู้คนเหล่านั้นกลับมีเรื่องราวที่แตกต่างกัน ในการใช้และให้มูลค่าหรือสร้างมูลค่าให้กับแซปไฟร์

งานทั้งสองชิ้นเป็นงานศึกษาแซปไฟร์ที่บรรยายให้เราตั้งแต่ต้นทางจากหน้าเหมืองจนมาถึงมือของผู้บริโภคและกลายเป็นของสะสมที่มีมูลค่า ทำให้เห็นส่วนสำคัญของงานชิ้นนี้คือ ประการแรกแซปไฟร์ในฐานะของสินค้าสองระดับคือ ในการค้าระดับโลก และระดับท้องถิ่น ประการที่สองคือ อุปทานของตลาดโลกที่มีต่อแซปไฟร์ทำให้อุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับในประเทศไทยดำเนินไปได้อย่างต่อเนื่อง และทำให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางทางการค้าอัญมณี ในระดับโลก ตลาดอัญมณีทั้งจังหวัดจันทบุรี และย่านสีลมของกรุงเทพมหานคร ดึงเอาผู้ค้าอัญมณีจากทั่วโลกให้เดินทางมา สิ่งที่น่าสนใจว่าทำไมประเทศไทยถึงเป็นศูนย์กลางการค้าอัญมณีในระดับโลก ถึงแม้ว่าประเทศไทยไม่ใช่ส่วนต้นน้ำของอุตสาหกรรมนี้ เครื่องขายการค้าอัญมณีที่มีอยู่ในประเทศไทยหน้าตาเป็นอย่างไร ชุมชนหรือสถาบันใดบ้างที่เชื่อมโยง ปฏิบัติการแลกเปลี่ยนทางการค้าและข้อมูลที่ไหลเวียนอยู่ในตลาดการค้าแห่งนี้เป็นอย่างไรร

งานศึกษาเกี่ยวกับตลาดการค้าแร่มีค่า ที่ทำให้เห็นบทบาทของความสัมพันธ์ทางสังคมและครอบครัวของพ่อค้าแร่มีค่าว่าที่มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการทำการค้าแร่มีค่าขาย โดยเฉพาะการค้าข้ามชายแดนประเทศที่มีกฎระเบียบข้อบังคับที่แตกต่างกัน ได้แก่งานศึกษาของเหวิน-ชิน จาง (Wen-Chin Chang) ในบทความเรื่อง *Guanxi and Regulation in Networks: The Yunnanese Jade Trade between Burma and Thailand. 1962-88* (Chang, 2004) งานชิ้นนี้ชี้ให้เห็นถึงระเบียบข้อบังคับที่กำหนดเงื่อนไขการค้าหยกข้ามแดนเอาไว้ แต่สิ่งที่ทำให้กิจกรรมการค้าขายหยกข้ามชายแดนไทย-เมียนมา เป็นไปในช่วงปี 1962 ถึง 1988 ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่ประเทศเมียนมาถูกปกครองด้วยระบอบสังคมนิยม รัฐก็กีดกันการค้าบางอย่าง หนึ่งในนั้นคือ หยกจากเมียนมาร์ คนยูนนานซึ่งเป็นพ่อค้าหยกอาศัยเครือข่ายความสัมพันธ์ในครอบครัวของคนยูนนานด้วยกันที่ถือเอาความเชื่อจากลัทธิขงจื๊อ ที่เรียกว่ากวงซี (Guanxi) ที่ให้ความสัมพันธ์ภายในเครือญาติ ครอบครัวเป็นส่วนเชื่อมต่อ และสามารถดำเนินกิจการการค้าได้อย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นการติดต่อซื้อขายทำธุรกรรมทางการเงิน การไหลของหยกจากเมียนมาข้ามชายแดนมาสู่อำเภอแม่สายจังหวัดเชียงราย ของประเทศไทย

ศาสนาและความเชื่อที่ผู้คนยึดถือในการดำเนินชีวิต เป็นกลไกที่หมุนเคลื่อนให้การค้าหยกนั้นหมุนต่อไปได้ ดังเช่นจะเห็นได้อย่างชัดเจนในงานศึกษาของ ไบรอัน บราซัล (Brian Brazeal) ในบทความเรื่อง *Austerity, luxury and uncertainty in the Indian emerald trade* (Brian, 2017) บราซัลชี้ให้เราเห็นถึงลักษณะตัวตนของพ่อค้ามรกต ที่เป็นผู้เชื่อศาสนาเซน ที่มีวิถี

ปฏิบัติอย่างเคร่งครัดตามความเชื่อของศาสนาเซนที่ว่า จะต้องอดอาหาร บำเพ็ญตบะ ถือเอาหลักพื้นฐานอย่างอหิงสาและเวรกรรม ความเชื่อของพ่อค้ามรกดที่ปฏิบัติบำเพ็ญตบะอย่างเคร่งครัดถูกแฝงฝังเข้าไปในร่างกายของพ่อค้า ทั้งยังถ่ายทอดออกมาให้เห็นในช่วงขณะที่พวกเขาทำงานอย่าง การคัดเลือกแยกแยะลักษณะมรกดออกเป็นสัดส่วน เนื่องด้วยลักษณะทางกายภาพทั้งภายนอกและภายในของมรกด ที่เป็นผลมาจากลักษณะการเกิดของแรมมรกดเอง ที่มีต้นกำเนิดจากสายแร่ความร้อน ที่คนเหมืองไม่อาจจะคาดเดาได้ว่า สายแร่ความร้อนที่เป็นแหล่งสะสมตัวของแรมมรกดจะปรากฏที่ใด ความเข้มของสีมรกดอย่างสีเขียวที่แตกต่างออกไปได้อย่างหลากหลาย ลักษณะภายในที่สามารถมองผ่านทะลุให้เห็นรอยแร่ภายในได้ ทำให้บทบาทหน้าที่ของพ่อค้าที่จะต้องคัดสรรเลือกเอามรกดแต่ละชิ้นเพื่อจะนำไปเจียรระไนนั้น จำเป็นจะต้องใช้ความอดทนอดกลั้น และความชำนาญอย่างยิ่งในการทำงานนี้ บราซิลชี้ให้เราเห็นว่าความเชื่อของศาสนา หลักวิถีปฏิบัติของผู้เชื่อเองเป็นสิ่งสำคัญขับเคลื่อนตั้งแต่การคัดเลือกคัดสรรมรกด ต่อเนื่องไปจนการเจียรระไนมรกด ก่อนจะปรากฏมาสู่ผู้ซื้อและผู้ขาย จนกระทั่งในช่วงเวลาบแห่งการต่อรองซื้อขายมรกด ตัวตนของความเป็นผู้เชื่อและปฏิบัติบำเพ็ญมาอย่างเคร่งครัด ได้ถูกใช้เป็นส่วนหนึ่งในการพิจารณาราคาซื้อขายมรกด

งานศึกษาเกี่ยวกับแรมมีค่าทั้งสองกลุ่ม ชี้ให้เห็นว่าการศึกษาแรมมีค่าในทางมานุษยวิทยามุ่งความสนใจไปที่ ผู้กระทำการทั้งสิ่งที่เป็นมนุษย์และสิ่งที่ไม่ใช่มนุษย์อย่างแรมมีค่ามรกด แซปไฟร์ ต่างมีลักษณะเฉพาะเริ่มต้นเป็นเงื่อนไขกำหนดและควบคุมการไหลเวียนของแรมมีค่าในตลาดการค้าอัญมณีทั้งในระดับประเทศไทยและระดับนานาชาติ ผู้เขียนเห็นว่า ตลาดการค้าอัญมณีเป็นเวทีสำคัญที่เปิดเผยให้เราเห็นถึงลักษณะของสังคมวัฒนธรรมและการไหลเวียนของสินค้า กลไกที่เข้ามามีบทบาทอย่างพ่อค้า วัฒนธรรม ความเชื่อ และสังคมที่แฝงฝังอยู่ในอัญมณี เพราะฉะนั้นแล้วการเข้าไปศึกษาตลาดอัญมณี ในพื้นที่จริงและให้เห็นถึงความสลับซับซ้อนภายในตลาดจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่ง กรอบแนวคิดที่จะช่วยให้ผู้เขียนสามารถเข้าไปทำการศึกษาพื้นที่สนามอย่าง ตลาด ได้อย่างละเอียดยิ่งขึ้น คือการเอากรอบแนวคิดทฤษฎีที่จะช่วยให้การอธิบายตลาดได้ตั้งจะกล่าวในส่วนถัดไป

1.4.3 มานุษยวิทยาตลาด

ตลาดเป็นสถาบันทางเศรษฐกิจพื้นฐานที่มี ผู้คนที่แตกต่างกันหลากหลายทั้งขนาดของกลุ่มคน เชื้อชาติ ลำดับชั้นทางสังคม การศึกษาทางมานุษยวิทยาเกี่ยวกับตลาดวิเคราะห์ตลาดเป็นจุดรวมกระบวนการความสลับซับซ้อนทางสังคมและเป็นแหล่งกำเนิดกิจกรรมทางวัฒนธรรมและตลาดเป็นสิ่งที่ทำให้เกิดกิจกรรมทางวัฒนธรรมอย่างพื้นที่ การแลกเปลี่ยนทางเศรษฐกิจ นักมานุษยวิทยาศึกษาตลาดในหลากหลายแง่มุม

งานศึกษาเกี่ยวกับตลาดทางมานุษยวิทยาแบ่งออกเป็น 5 กลุ่ม (Bestor, 2001) กลุ่มแรกคืองานศึกษาตลาดในมุมที่เป็นพื้นที่เฉพาะและกรอบแนวคิดทางสังคมที่ถูกก่อรูปโดยการ

แลกเปลี่ยนทางเศรษฐกิจเพียงอย่างเดียว แต่เป็นพื้นที่เวทีของการแสดงกิจกรรมทางวัฒนธรรมและการแสดงออกทางการเมือง เป็นจุดรวมการไหลของข้อมูล ส่วนสำคัญของทางประวัติศาสตร์และพิธีกรรม เป็นศูนย์กลางของการมีส่วนร่วมของภาคประชาชน เป็นที่ซึ่งมีความหลากหลายทางสังคม วัฒนธรรม ชชาติพันธุ์ วัฒนธรรมมาปะทะสังสรรค์กัน

กลุ่มที่สองคือ งานศึกษาตลาดในฐานะที่เป็นพื้นที่ทางชาติพันธุ์วรรณนา (marketplace as ethnographic sites) นักมานุษยวิทยาสนใจศึกษาว่าตลาดแต่ละชุมชนนั้นมีรูปแบบ ตัวตน ที่แตกต่างกัน จำเป็นจะต้องเข้าใจตลาดเป็นเฉพาะที่ไป งานศึกษากลุ่มนี้สนใจลักษณะภายในของตลาดว่ามีวัฒนธรรมรูปแบบ ความปกติและไม่ปกติอย่างไร รวมไปถึงรูปแบบการซื้อขายแลกเปลี่ยนภายในตลาด และระหว่างตลาดกับตลาดที่อยู่ไกลออกไปด้วยเช่นกัน

งานศึกษากลุ่มที่สามคืองานศึกษาตลาดในฐานะที่เป็นสถาบัน (markets as institutions) ตลาดเป็นสถาบันที่ค้ำจุนรูปแบบทางสังคมและวัฒนธรรมผ่านแนวคิดต่าง ๆ เช่น กรอบแนวคิดเรื่องระเบียบของตัวเอง การจัดการทรัพย์สินทั่วไป ความสัมพันธ์ทางโครงสร้างระหว่างผู้ผลิตและผู้ซื้อ หรือกลไกทางการเมืองของชุมชนการค้า

กลุ่มที่สี่งานศึกษาตลาดกับชีวิตในเมือง (market and urban life) กล่าวได้ว่าเมืองกับตลาดเป็นสิ่งสร้างคู่กัน ระบบตลาดเป็นศูนย์กลางของเศรษฐกิจและชีวิตทางสังคมและเป็นสถาบัน ตลาดเชื่อมต่อเครือข่ายและความขัดแย้งท่ามกลางส่วนที่มีความแตกต่างกันอย่างมากของเศรษฐกิจหรือสังคม ข้ามลำดับชั้นระหว่างชนบทกับเมือง ชาวนากับนายทุน ก่อนสมัยใหม่และสมัยใหม่ ส่วนที่เป็นปกติกับส่วนที่ไม่ปกติ

และงานศึกษากลุ่มที่ห้า คือ ตลาดและกระแสโลกาภิวัตน์ (markets and globalization) ตลาดและโลกาภิวัตน์ กลุ่มงานศึกษาตลาดในยุคโลกาภิวัตน์ขยายอาณาบริเวณของตลาด ดึงรวมเอาทั้งภาคส่วนของสังคมและชุมชนและสินค้าที่ไม่เคยถูกรวมมาก่อน เข้ามาสนใจมากขึ้น กลุ่มงานศึกษานี้จะเป็นการศึกษาห่วงโซ่สินค้าในบริบทของโลก โลกาภิวัตน์ ที่มีการเคลื่อนของทั้งผู้คน เทคโนโลยี เงิน สื่อ และคติ ต่างเลื่อนไหลข้ามพรมแดนได้ มันทลายเส้นแบ่งเขตแดนลงแล้วทำให้สิ่งต่าง ๆ ไหลได้ง่ายขึ้น การศึกษาตลาดในทางมานุษยวิทยาอาจจะคาบเกี่ยวกันกับงานศึกษาของนักเศรษฐศาสตร์ได้ (Bestor, 2001)

เมื่อได้เริ่มสนใจประเด็นการศึกษาเกี่ยวกับตลาดอัญมณี ผู้เขียนได้สำรวจตลาดการค้าอัญมณีในเบื้องต้นแล้วพบว่า แง่มุมที่น่าสนใจและเป็นลักษณะเด่นของตลาดการค้าอัญมณีคือ “ราคาที่เลื่อนไหล” กล่าวคือ ราคาของอัญมณี ไม่มีราคามาตรฐานควบคุมกำกับดูแล ราคาแซปไฟร์แต่ละเม็ด นั้นขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายอย่าง และมีความสลับซับซ้อนอย่างยิ่ง ทำให้ผู้เขียนเห็นว่า แนวคิดที่จะมาช่วยในการวิเคราะห์และอธิบายทั้งระบบตลาดอัญมณีและอธิบายให้เห็นมูลค่าของอัญมณีได้ดี คือ ระบบตลาดบazaar ในวิทยานิพนธ์เล่มนี้ผู้เขียนมุ่งความสนใจที่จะศึกษาตลาดในฐานะ

สนามชาติพันธุ์วรรณา เพื่อที่จะชี้ให้เห็นถึงความสลับซับซ้อนของความสัมพันธ์ระหว่างผู้คน สิ่งของ เทคโนโลยี และชุดมาตรฐานความรู้ทางวิทยาศาสตร์ ทั้งหมดล้วนเป็นส่วนสำคัญที่ก่อให้เกิดระบบราคาเลื่อนไหลในตลาดอัญมณี

1.4.4 การศึกษาระบบตลาดบazaar (Bazaar economy)

งานศึกษาเกี่ยวกับตลาดของ คลิฟฟอร์ด เกียร์ซ (Clifford Geertz) ให้ข้อสังเกตความแตกต่างระหว่างระบบเศรษฐกิจสมัยใหม่และระบบเศรษฐกิจแบบบazaar ไว้ว่า

ระบบเศรษฐกิจแบบสมัยใหม่ประกอบด้วยระบบราคาตายตัว (fixed price system) ที่บนพื้นฐานของการทำให้เป็นมาตรฐาน เครื่องหมายการค้าโฆษณา และธรรมเนียมปฏิบัติทางเศรษฐกิจอื่น ๆ ช่วยลดความกดดันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ทำให้การซื้อขายเป็นสิ่งที่คาดเดาได้ ผู้ซื้อและผู้ขายไม่ต้องต่อรองราคา ในขณะที่ระบบบazaar นั้นสินค้าจะมีลักษณะที่เคลื่อนย้ายง่าย ง่ายต่อการจัดเก็บเป็นของชิ้นเล็ก ๆ ที่ไม่ได้ขายเป็นจำนวนมาก และมีการหมุนเวียนของสินค้าสูง ส่วนในแง่ของราคาจะเป็นระบบราคาที่เลื่อนไหล (sliding prices system) ผู้ซื้อและผู้ขายต้องตั้งราคาต่อรองราคาตัวเอง ความกดดันในการแข่งขันระหว่างสองฝ่ายจึงมีสูง ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายต่างก็ต้องมีชุดความรู้เกี่ยวกับตลาดของตนเพื่อนำมายืนยันประกอบการต่อรองของแต่ละฝ่าย ผลก็คือในการซื้อขายครั้งหนึ่ง ๆ ทั้งสองฝ่ายต้องใช้พลังงานมหาศาลในการถกเถียงต่อรอง เพื่อที่จะให้ได้ผลประโยชน์มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ในช่วงขณะนั้น ๆ ผู้ขายไม่พยายามที่จะหาลูกค้าถาวร แต่จะพยายามทำกำไรให้มากที่สุดเมื่อมีโอกาส (Geertz, 1967 อ้างใน ชัยสรุ ขมสุวรรณ มุกดาวิจิตร, 2546)

ในการศึกษาทำความเข้าใจระบบตลาดบazaar เกียร์ซเสนอให้ผู้ที่จะศึกษามองตลาดบazaar ในสามมุม ซึ่งเป็นลักษณะสำคัญของระบบตลาดแบบบazaar *แ่งมุมแรก* คือ มองตลาดเป็นการไหลของสินค้าและบริการทางเศรษฐกิจที่มีรูปแบบ ผู้เขียนต้องเข้าไปมองหาสินค้าที่มีลักษณะเล็กเคลื่อนย้ายได้ง่าย เก็บรักษาได้นาน สามารถลดเพิ่มปริมาณได้ตลอด สินค้าอาจจะเกิดการไหลเวียนไปมาระหว่างผู้ค้าหลายคนได้ *แ่งมุมที่สอง* คือ มองหาชุดของกลไกทางเศรษฐกิจที่กำกับดูแลการไหลของสินค้าและบริการ มีส่วนย่อยสำคัญ คือ ระบบราคาเลื่อนไหล, ความสลับซับซ้อนของการจัดการธุรกรรมทางการเงินระหว่างผู้ซื้อผู้ขาย และการแบ่งแยกย่อยสัดส่วนของกำไร *แ่งมุมที่สาม* คือ ระบบทางสังคม-วัฒนธรรมโลกที่ชุดกลไกทางเศรษฐกิจคอยกำกับดูแลการไหลของสินค้าและบริการแฝงฝังอยู่ (Geertz, 1963, p.30)

ผู้เขียนเห็นว่า ลักษณะสำคัญที่พบจากการศึกษาสนามชาติพันธุ์วรรณาในเบื้องต้น คือ ระบบราคาเลื่อนไหล (sliding price system) เป็นกลไกสำคัญในการคอยขับเคลื่อนและกำกับดูแลให้เกิดมูลค่าแซปไฟร์ในตลาดการค้าอัญมณี ผู้คนในตลาดอัญมณีมีชีวิตอยู่กับกลไก กลยุทธ์ รูปแบบวิธีการ ธรรมเนียม และต่างยอมรับและรับรู้ร่วมกัน มากไปกว่านั้นการศึกษาตลาดที่เกียร์ซนำเสนอและเป็นสิ่งสำคัญสำหรับผู้ที่จะใช้ตลาดบazaar คือ การเสาะแสวงหาข้อมูลและ การต่อรอง

(bargaining) (Geertz, 1978, p.97) ผู้ที่ต้องการเข้าไปใช้ตลาดบazaar จำเป็นจะต้องมีทั้งความรู้เกี่ยวกับตลาด สินค้า และระบบวัฒนธรรมสังคมของตลาดบazaar ที่มีทั้งการไหลเวียนของผู้คน สินค้า และการบริการในตลาดบazaar การศึกษาแบบนี้เรียกร้องให้ผู้เขียนต้องเข้าไปอยู่ในพื้นที่ตลาดและใช้งานตลาดบazaar เข้าไปเข้ามา เพื่อที่จะตอบคำถามวิจัยว่า ความสัมพันธ์อันสลับซับซ้อนของผู้ค้าพลอยพลอยและชุดมาตรฐานความรู้วิทยาศาสตร์ ล้วนแต่เป็นข้อมูลและความรู้เกี่ยวกับตลาดที่ผู้ใช้ตลาดทุกคนจำเป็นต้องรู้ รวมไปถึงผู้ที่ต้องการศึกษาตลาดที่มีลักษณะเฉพาะตัวอย่าง ตลาดอัญมณี รวมถึงเพื่อที่จะทำความเข้าใจการเกิดระบบราคาที่มีความเฉพาะตัวที่พบได้ในตลาดอัญมณีที่ราคาของสินค้ามีความเลื่อนไหลเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลาซึ่งวางอยู่บนข้อมูลเกี่ยวกับตลาดเช่นกัน ผู้เขียนเห็นว่าการนำกรอบแนวคิด ระบบตลาดบazaar จะช่วยให้เราสามารถที่จะตอบคำถามดังกล่าวได้

กล่าวโดยสรุป ผู้เขียนจะทำความเข้าใจมิติทางสังคม-วัฒนธรรมของแชปไฟร์ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การต่อรองราคาในลักษณะของตลาดบazaar ด้วยการสังเกตการณ์อย่างมีส่วนร่วมในตลาดอัญมณีไทย ทั้งในระดับก่อนการเจียรระไนและระดับหลังการเจียรระไนแล้ว

1.5 วิธีกรวิจัย

ผู้เขียนใช้วิธีการศึกษาภาคสนามเป็นตลาดซื้อขายอัญมณีสองแห่ง โดยไม่ได้เป็นการศึกษาเชิงเปรียบเทียบ แต่ด้วยลักษณะที่เชื่อมโยงกันอย่างแนบแน่นของตลาดทั้งสองจึงเป็นเรื่องสำคัญที่ผู้เขียนจะต้องเข้าไปสู่ทั้งสองตลาดอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ได้แก่

1.5.1 สนามตลาดอัญมณีสีลม

ตลาดอัญมณีสีลม เป็นศูนย์กลางการค้าอัญมณีในระดับโลก เนื่องด้วยเป็นพื้นที่ที่อุดมไปด้วยช่างเจียรระไน ผู้ค้าอัญมณีที่มีประสบการณ์ นักอัญมณีวิทยา ทำให้ตลาดแห่งนี้มีหน้าที่สำคัญในส่วนหลังกระบวนการชุดพลอย คือ กระบวนการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงที่เป็นส่วนเพิ่มมูลค่าอัญมณี อัญมณีจากแหล่งต่างๆ ทั่วทุกมุมโลกและผู้คนที่หลากหลายจึงเดินทางหลังไหลเข้ามาสู่ตลาดแห่งนี้ ภายในพื้นที่ตลาดอัญมณีที่มีความเฉพาะตัวนั้น ยังเต็มไปด้วยความสัมพันธ์ระหว่างผู้คนที่กล่าวไปข้างต้น ที่ส่งผลทำให้กระบวนการซื้อขายต่อรองราคาอัญมณีแบบราคาเลื่อนไหลโดยวางอยู่บนฐานของระบบสังคมวัฒนธรรมที่คนในสังคมวัฒนธรรมยอมรับจารีตข้อกำหนดกฎเกณฑ์ร่วมกันด้วย

1.5.2 สนามตลาดพลอยจันทบุรี

ตลาดพลอยจันทบุรี เป็นตลาดนัดพลอย ที่เปิดเฉพาะวันศุกร์ วันเสาร์และวันอาทิตย์ เป็นพื้นที่ซื้อขายแลกเปลี่ยนพลอยที่มีพัฒนาการมาจากการกระจุกตัวของแหล่งพลอยในภูมิภาคตะวันออกของประเทศไทย บริเวณชายแดนประเทศไทยและประเทศกัมพูชา

การเก็บข้อมูลผู้เขียนใช้เวลาในการเก็บข้อมูล 2-3 เดือน โดยผู้เขียนจะอาศัยวิธีการดังต่อไปนี้ในการเก็บข้อมูล 1) การสังเกตการณ์อย่างมีส่วนร่วม แบ่งเป็น 1.1) พื้นที่ตลาดอัญมณีสีลม กรุงเทพมหานคร เนื่องจากเป็นศูนย์กลางการค้าอัญมณีในประเทศไทย ที่มีความหลากหลายของกลุ่มคนและอัญมณีสูง และ 1.2) ตลาดพลอย ถนนศรีจันทร์ (ถนนอัญมณี) ในจังหวัดจันทบุรี ในฐานะของตลาดค้าส่งพลอยที่ยังไม่เจียรไน และศูนย์กลางทางการค้าพลอยจากอดีตจนถึงปัจจุบัน

2) การสัมภาษณ์ ผู้เขียนเลือกสัมภาษณ์ผู้ค้าอัญมณี 9 คน และขอติดตามการเดินทางของผู้ค้าเพื่อศึกษาปฏิบัติการของผู้ค้าในกระบวนการซื้อค้าขายต่อรองอัญมณีทั้งก่อนการเจียรไนและหลังเจียรไน และเพื่อเชื่อมต่อกความสัมพันธ์ระหว่างตลาดทั้งสอง โดยให้เห็นการไหลเวียนอัญมณีระหว่างทั้งสองตลาด และสัมภาษณ์นักอัญมณีในห้องปฏิบัติการอัญมณีเพื่อที่จะทำความเข้าใจปฏิบัติการของนักอัญมณีพร้อมสะท้อนย้อนคิดกับความรับรู้กับตัวผู้เขียน

3) วิจัยเอกสารต่าง ๆ เช่น เอกสารวิชาการมานุษยวิทยาอัญมณี แนวทฤษฎีมานุษยวิทยาตลาด ตลอดจนกฎหมายที่เกี่ยวกับการค้าอัญมณี

ทั้งนี้ผู้เขียนเองเคยทำงานในธุรกิจการค้าอัญมณี จึงมีความคุ้นเคยกับผู้คนที่อยู่ในแวดวง ตั้งแต่ระดับผู้ค้าอัญมณี ช่างเจียรไน ตลอดจนนักปฏิบัติการตรวจสอบอัญมณี เรียกได้ว่ามีทั้งประสบการณ์และข้อมูลเกี่ยวกับตลาดอัญมณีในเบื้องต้น จึงช่วยลดข้อจำกัดในการเข้าถึงข้อมูล รวมถึงมีโอกาสในการเข้าถึงข้อมูลเชิงลึกได้เป็นอย่างดี

1.6 เนื้อหาของวิทยานิพนธ์โดยสังเขป

เนื้อหาของวิทยานิพนธ์นี้ใช้ชื่อสมมุติทั้งชื่อบุคคลและชื่อห้องปฏิบัติการอัญมณีเพื่อรักษาความเป็นส่วนตัวของผู้ให้ข้อมูล วิทยานิพนธ์ประกอบด้วยเนื้อหา 6 บทดังนี้

บทที่ 1 – บทนำ แสดงให้เห็นถึงที่มาและความสำคัญของคำถามวิจัย วัตถุประสงค์ของการวิจัย รวบรวมวรรณกรรมที่เกี่ยวกับมานุษยวิทยาเกี่ยวกับอัญมณีในบริบทประเทศไทย งานศึกษาเกี่ยวกับมานุษยวิทยาแรมมีค่า เพื่อชี้ให้เห็นโอกาสและข้อจำกัดเกี่ยวกับงานศึกษามานุษยวิทยาแรมมีค่าในประเทศไทยที่มีอยู่อย่างจำกัด และทบทวนงานศึกษาเกี่ยวกับมานุษยวิทยาตลาด โดยเน้นไปที่งานศึกษาระบบเศรษฐกิจแบบบazaar ของคลิฟฟอร์ด เกียซซึ่งจะนำมาใช้เป็นแนวทางในการศึกษาตลาดอัญมณี

บทที่ 2 - จากแหล่งอัญมณีสู่ตลาดอัญมณีระดับโลก ในบทนี้เป็นการแสดงให้เห็นประวัติศาสตร์ และการเชื่อมต่อกันระหว่างตลาดพลอยจันทบุรี และตลาดอัญมณีสีลม ผ่านบริบททางสังคม การเมือง ทั้งสองแห่ง และภูมิศาสตร์บริเวณชายแดนประเทศไทยและประเทศกัมพูชา ที่ล้วนเป็นสิ่งที่ก่อให้เกิดการสร้างตลาดอัญมณีของประเทศไทย รวมถึงให้ภาพของระบบนิเวศพลอยในโลก

โดยสังเขป รวมถึงบทบาทของประเทศไทยที่เข้ามาส่งเสริมให้ประเทศไทยกลายเป็นศูนย์กลางทางการค้าอัญมณีและเครื่องประดับของโลก

บทที่ 3 - ห้องปฏิบัติการอัญมณี เป็นการเปิดเผยเรื่องราวการเดินทางของพลอยในห้องปฏิบัติการตรวจสอบอัญมณี ที่มีนักอัญมณีผู้ที่มีความรู้ทางด้านอัญมณีวิทยาและนำมาใช้ในการตรวจสอบอัญมณี การได้มาซึ่งใบรับรองประกาศนียบัตรทางสีและแสงของอัญมณี และเป็นการชี้ให้เห็นถึงความแตกต่างทางวัตถุวิสัยของห้องปฏิบัติการอัญมณีสองแห่งที่อยู่คนละระดับกัน

บทที่ 4 - ตลาดพลอยจันทบุรี ในบทนี้เป็นการบรรยายถึงพื้นที่ตลาดพลอยจันทบุรี บริเวณตรอกกระจำง ถนนศรีจันทร์ และอาคารจันทร์เจมส์ ที่เป็นแหล่งรวมผู้ค้าพลอย โดยมีคนเดินพลอยเป็นผู้เชื่อมต่อระหว่างผู้ค้าพลอยกับผู้ค้าพลอยเข้าด้วยกัน รวมถึงเปิดเผยประสบการณ์ของผู้ค้าพลอยชาวไทยและชาวต่างชาติในตลาดพลอยจันทบุรี

บทที่ 5 - ตลาดอัญมณีสีลม กรุงเทพมหานคร เป็นการฉายภาพตลาดอัญมณีสีลม โดยเน้นไปที่บริเวณอาคารจิวเวอรี่เทรดเซ็นเตอร์ เส้นทางเดินของคนเดินพลอยและวิธีการซื้อขายพลอยของคนเดินพลอย ผู้ค้าพลอยในตลาดอัญมณี ที่แสดงให้เห็นถึงระบบราคาเลือนไหลซึ่งเป็นลักษณะสำคัญของตลาดอัญมณี

บทที่ 6 - สรุป ในบทนี้เป็นการสรุปรูปแบบของระบบเศรษฐกิจของตลาดอัญมณีชาติพันธุ์วรรณานาราคาเลือนไหล ชี้ให้เห็นถึงกลไกที่ทำให้เกิดระบบราคาเลือนไหล ที่เป็นส่วนสำคัญของระบบเศรษฐกิจตลาดอัญมณี รวมถึงเสนอสิ่งที่เรียกว่าเป็นโรงละครตลาดอัญมณี ซึ่งพื้นที่แห่งนาฏกรรมของผู้ค้าอัญมณีสำหรับการทำให้ราคาของอัญมณีปรากฏขึ้นมา

บทที่ 2

จากแหล่งอัญมณีสู่ตลาดอัญมณีระดับโลก

ก่อนที่จะทำการศึกษาเกี่ยวกับตลาดอัญมณีในประเทศไทย ความรู้ที่ควรจะทำ ความเข้าใจเป็นอันดับแรกคือ การก่อตัวขึ้นของตลาดและสินค้า ที่มีบริบททางประวัติศาสตร์ การเมือง และ ภูมิศาสตร์ เนื้อหาในบทนี้ผู้เขียนจะทำการบรรยายถึงคุณสมบัติทางอัญมณีวิทยาในเบื้องต้นของแร่มีค่า โดยเฉพาะทับทิมและแซปไฟร์ ประวัติศาสตร์การทำเหมืองในบริเวณชายแดนประเทศไทยและประเทศกัมพูชา ระบบนิเวศของอัญมณีในโลก เพื่อที่จะชี้ให้เห็นภาพของความสัมพันธ์ระหว่างพื้นที่ และปฏิบัติการจากอดีตที่ส่งผลมาถึงปัจจุบัน

2.1 หินมีค่า

อัญมณี คือ แร่หรือหินที่มีคุณสมบัติ สวยงาม คงทนถาวรและหายาก แบ่งออกเป็นสองกลุ่มใหญ่คือ เพชรและพลอย ซึ่งเพชรเป็นอัญมณีชนิดเดียวที่มีความแข็งสูงที่สุดตามโมลสเกล (Moh's scale) อัญมณีชนิดอื่น ๆ ที่มีความแข็งตั้งแต่ 9 ลงมาจะถูกเรียกว่า “พลอย” ในวิทยานิพนธ์เล่มนี้ หากผู้เขียนใช้คำว่า “อัญมณี” หมายถึง อัญมณีทุกชนิดในฐานะของสินค้าในตลาด และหากใช้คำว่า “พลอย” จะหมายถึงอัญมณีที่ไม่นับรวม “เพชร” เมื่อกกล่าวถึงพลอย จะแบ่งออกเป็น 2 ประเภทด้วยกัน คือ พลอยเนื้อแข็งที่มีความแข็งตามโมลสเกลเท่ากับ 9 และพลอยเนื้ออ่อนคือพลอยที่มีความแข็งตามโมลสเกลน้อยกว่า 9 ในวิทยานิพนธ์เล่มนี้ให้ความสนใจเฉพาะพลอยเนื้อแข็งซึ่งเป็นแร่กลุ่มคอร์ันดัม ประกอบด้วย รูบี้ หรือ ทับทิม (ruby) แซปไฟร์สีน้ำเงินหรือไพลิน (blue sapphire) แซปไฟร์สีเหลือง (yellow sapphire) หรือบุษราคัม แซปไฟร์สีชมพู (pink sapphire) และแพดพาดราชา (padpadradcha) เพียงเท่านั้น

ทับทิมและแซปไฟร์ เป็นอัญมณีที่มีความแข็งเท่ากับ 9 ซึ่งเป็นพลอยที่มีความแข็งรองลงมาจากเพชร เพราะฉะนั้นทับทิมและแซปไฟร์จึงมีมูลค่าทั้งมิติทางเศรษฐกิจและวัฒนธรรม สังคม ประกอบกับคุณสมบัติของแร่มีค่าคือ ความหายาก พลอยชิ้นใดที่สามารถพบได้ในธรรมชาติ เมื่อปรากฏขึ้นในตลาดการค้าอัญมณีหรือปรากฏในสังคมจึงทำให้พลอยที่มีความสวยงาม ความคงทน และความหายาก กลายเป็นพลอยที่มีมูลค่าสูงในตลาด ในอดีตนั้นพลอยเมียนมา หรือทับทิมเมียนมาเป็นพลอยที่มีคุณสมบัติของแร่มีค่าที่ครบทั้งสามองค์ประกอบ และเป็นทับทิมที่ยังเป็นที่นิยมในหมู่ นักสะสมพลอยอีกด้วย จึงทำให้ราคาของทับทิมพม่าในปัจจุบันสูงมากจนเรียกได้ว่า “ซื้อไม่ได้” ประเทศเมียนมาเป็นแหล่งสะสมตัวของทับทิมตั้งแต่ทศวรรษที่ 17 ตามบันทึก และต่อมามีชาวภูเขาซึ่งเป็นกลุ่ม

ชาติพันธุ์ในประเทศเมียนมาเดินทางตามแสงของพลอย ได้เข้ามาขุดค้นพบทับทิมสยาม จนเป็นที่เลื่องลือในระดับโลกต่อมา กล่าวได้ว่า การค้นพบพลอยไทย รวมถึงทับทิมสยามนั้นเป็นการค้นพบจากผู้คนซึ่งแสวงหาพลอย และรู้ถึงมูลค่าของพลอยเหล่านั้น จึงทำให้จันทบุรีเป็นที่มาของการกลายเป็นพื้นที่แห่งประวัติศาสตร์แหล่งสะสมตัวทับทิมตั้งแต่สมัยรัชกาลที่ 5

2.1.1 คุณสมบัติของอัญมณี

โดยทั่วไปแล้วจะจำแนก หินมีค่า หรือ อัญมณี ตามความหมายตรงไปตรงมา หมายถึง หิน ที่มีค่า การจำแนกแร่ที่หรือหินมีค่าแยกด้วยคุณสมบัติ 3 ประการ ได้แก่ ประการแรก ความสวยงาม จะพิจารณาจาก 3 องค์ประกอบได้ สี (color) ประกายแวววาว (brilliancy) และความใสสะอาด (transparency) ประการที่สอง คือ ความคงทน โดยประเมินจาก 3 องค์ประกอบ ได้แก่ ความแข็ง ความเหนียว และความมีเสถียรภาพคือมีความคงทนต่อการขีดจางของสี แสงสว่างหรือสารเคมี และประการที่สาม คือ ความหายาก ซึ่งเป็นส่วนสำคัญในแง่ของมูลค่าทางเศรษฐกิจด้วย

วิธีการตรวจสอบหรือจำแนกประเภทแร่ต่าง ๆ ในธรรมชาติ หากไม่มีอุปกรณ์วิทยาศาสตร์ขั้นสูง วิธีการตรวจสอบแยกชนิดของแร่อย่างง่ายที่สุดคือ การดูลักษณะปรากฏภายนอกที่สามารถสังเกตเห็นได้ด้วยตาเปล่าหรือทดสอบด้วยวิธีอย่างง่าย ได้แก่ สี รอยแตก รูปผลึกและความแข็งตามโมลสเกล (Moh's scale) ใช้หลักการจากการเปรียบเทียบความแข็งของแร่ เช่น เล็บมือ มีความแข็งประมาณ 2.5 มัดและแก้วมีความแข็งประมาณ 5.5 และเหล็กกล้ามีความแข็งประมาณ 6.5 ยกตัวอย่างวิธีการตรวจสอบแร่ที่พบ เช่น หากพบแร่ในธรรมชาติเพื่อที่จะระบุว่าเป็นแร่ชนิดใดระหว่าง ฟลูออไรต์ ที่มีความแข็งเท่ากับ 4 และแซปไฟร์สีชมพูที่มีความแข็งเท่ากับ 9 หากใช้มีดที่มีความแข็งประมาณ 5.5 ขูดลงที่เนื้อของแร่ทั้งสอง แร่ฟลูออไรต์ จะมีรอยและมีเนื้อแร่ติดออกมาในทางตรงกันข้ามแซปไฟร์สีชมพูจะไม่ถูกขูดเป็นรอย แต่อย่างไรก็ตาม การตรวจสอบด้วยวิธีนี้ไม่เป็นที่นิยมในตลาดการค้าอัญมณี เพราะอาจจะทำให้เกิดร่องรอยขีดข่วนเสียหายกับอัญมณีได้ เพราะฉะนั้นวิธีจำแนกแร่ชนิดต่าง ๆ ในตลาดการค้าอัญมณีจึงนิยมใช้การตรวจสอบผ่านห้องปฏิบัติการอัญมณีที่มีเครื่องมือวิทยาศาสตร์ขั้นสูงในการตรวจสอบและแม่นยำยิ่งกว่า โดยเป็นการทดสอบคุณสมบัติทางสีและแสง ซึ่งมีข้อดีคือไม่ทำลายตัวอย่างหรือไม่ทำลายเนื้ออัญมณี ซึ่งถือเป็นพื้นที่ที่มีส่วนสำคัญในการขับเคลื่อนราคาอัญมณีและตลาดการค้าอัญมณี ดังจะกล่าวถึงรายละเอียดในบทถัดไป

2.1.2 การเกิดสีในทับทิมและแซปไฟร์

ทับทิมและแซปไฟร์จัดอยู่ในกลุ่มแร่คอร์ันดัม ที่เป็นแร่ในกลุ่มฮีมาไทต์ (hematite group) ประกอบด้วยออกซิเจนอะตอมอัดตัวกันแน่นแบบหกเหลี่ยมและมีอะลูมิเนียมที่มีขนาดเล็กกว่าแทรกอยู่ในตำแหน่งที่ล้อมรอบด้วยออกซิเจน 6 อะตอม การเกิดสีในคอร์ันดัมเกิดจากธาตุทรานซิชันจำนวน 1 ชนิดหรือหลายชนิดเข้าแทนที่อะตอมของอะลูมิเนียมดังนี้

- สีแดงในทับทิม เกิดจากการเข้าแทนที่ของธาตุโครเมียม (Cr^{3+}) ในปริมาณเล็กน้อย 1-3% ซึ่งสีจะเข้มขึ้นตามปริมาณโครเมียม ทับทิมที่มีสีอมน้ำตาลเกิดจากมีธาตุเหล็กเข้าแทนที่ร่วมด้วย และถ้ามีสีแดงอมม่วงเกิดจากมีทั้งเหล็กและไทเทเนียมเข้าแทนที่อะลูมิเนียม หรืออาจเกิดจากวาเนเดียม

- สีชมพู เกิดจากโครเมียมเช่นกัน แต่เข้าไปแทนที่ในปริมาณน้อยมากไม่เกิน 1%

- สีน้ำเงินในพลอยน้ำเงิน มีสาเหตุการเกิดสี 2 ประการคือ 1) ธาตุเหล็ก (Fe^{2+}) และไทเทเนียม (Ti^{4+}) เข้าแทนที่พร้อมกันในตำแหน่งใกล้เคียงกันจนเกิดการเคลื่อนย้ายประจุซึ่งกันและกัน เรียกว่า กระบวนการ $Fe^{2+} - O - Ti^{4+}$ Intervalence Charge Transfer (IVCT)

ดังสมการ $Fe^{2+} + Ti^{4+} \longrightarrow Fe^{3+} + Ti^{3+}$ ปริมาณของไทเทเนียมที่ทำให้เกิดสีน้ำเงินมีน้อยมากเพียง 0.01-0.03% เท่านั้น 2) การเข้าแทนที่ของธาตุเหล็กเพียงอย่างเดียว ในรูปของเหล็กเฟอร์ริก (Fe^{3+}) และ เหล็กเฟอร์รัส (Fe^{2+}) ที่เข้ามาอยู่ใกล้กันในโครงสร้างของคอร์ันดัม จึงเกิดการเคลื่อนย้ายอิเล็กตรอนเรียกว่า $Fe^{2+} - O - Fe^{3+}$ Intervalence Charge Transfer

สีน้ำเงินส่วนใหญ่เกิดจากกระบวนการแรก แต่อาจพบได้ทั้ง 2 กระบวนการในเม็ดเดียวกัน

- สีเหลืองและสีส้ม มีสาเหตุการเกิดสี 2 ประการคือ 1) การเข้าแทนที่ของเหล็กเฟอร์ริก (Fe^{3+}) และจับกันเป็นคู่ เรียกว่า Fe^{3+}/Fe^{3+} 2) ความผิดปกติของโครงสร้างจากการเข้าแทนที่ของธาตุแมกนีเซียม (Mg^{2+}) (ดูเพิ่มเติมใน ปัญจวรรณ ธนสุทธิพิทักษ์, 2552)

ในทางวิทยาศาสตร์แล้วการปรับปรุงคุณภาพทับทิมและแซปไฟร์นั้นสามารถทำได้ในห้องปฏิบัติการที่มีการควบคุมอุณหภูมิและความดัน การปรับปรุงคุณภาพทับทิมและแซปไฟร์บางประเภทไม่เป็นที่ยอมรับหรือมีราคาถูกมากเมื่อเปรียบเทียบกับราคาของทับทิมและแซปไฟร์ที่ไม่ผ่านปรับปรุงคุณภาพ

2.1.3 แหล่งพลอย

พลอยกำเนิดจากการจับกันของอนุภาคอะตอมในโครงสร้างของแร่ธาตุ โดยการกระทำของความร้อนและความดันสูงภายใต้ผิวโลก และพลอยถูกนำพาขึ้นมาสู่ชั้นผิวโลกจากการระเบิดของหินภูเขาไฟชนิดแอลคาไลน์บะซอลต์ เรียกหินที่อัฒมณีขึ้นมาสู่ชั้นผิวโลก หินต้นกำเนิดแร่กลุ่มคอร์ันดัมมี 2 ชนิดคือ หินอัครินและหินแปร

พลาซงที่ขึ้นมายุ่ชั้นผิวโลกจะสามารถแบ่งการเกิดแหล่งพลาซงตัวออกเป็นสองประเภทด้วยกันได้แก่ แหล่งปฐมภูมิ เป็นแหล่งพลาซงที่พบพลาซงอยู่ติดกับหินต้นกำเนิด และแหล่งพลาซงทุติยภูมิ เกิดจากการผุพังสลายตัวของหินต้นกำเนิด และการพัดพาของแร่ออกไปจากแหล่งต้นกำเนิดไปสะสมตัวเป็นแหล่งแร่แหล่งใหม่ ซึ่งแหล่งแร่ทุติยภูมินี้สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 แบบ คือ แหล่งพลาซงที่สะสมตัวอยู่กับที่หรือใกล้กับหินต้นกำเนิด (eluvial) แหล่งพลาซงแบบแร่พัดตามไหลเขาและเชิงเขา (colluvial) และแหล่งพลาซงแบบลานแร่ (placer) (กองเศรษฐธรณีวิทยา กรมทรัพยากรธรณี, 2543 น.3)

แหล่งพลาซงทับทิมและแซปไฟร์ในประเทศไทยเป็นแบบทุติยภูมิ คือพลาซงจะสะสมตัวอยู่กับที่ในดินและเศษหินบะซอลต์ แบบแร่พัดตามไหลเขาและเชิงเขา และแบบลานแร่ การสะสมตัวของพลาซงตามแหล่งพลาซงนั้นมีผลต่อวิธีการทำเหมือง ในอดีตการทำเหมืองพลาซงเป็นการร่อนเลียงพลาซงจากบริเวณทางน้ำ ต่อมามีการขุดพลาซงในลักษณะการขุดบ่อ เพื่อนำดินในชั้นกะสะ หรือชั้นที่มีการสะสมตัวของพลาซง ขึ้นมาล้างและคัดพลาซง ต่อมาจึงมีการใช้เครื่องมือหนักและเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาทำเหมือง การทำเหมืองอัญมณีสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทใหญ่คือ การทำเหมืองสูบและการทำเหมืองหอบ

2.1.4 แหล่งพลาซงในประเทศไทย

แหล่งพลาซงหรือแหล่งสะสมพลาซงบนผิวดินในประเทศไทยสามารถพบได้ในภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคกลาง และภาคตะวันออก ยกเว้นภาคใต้

ภาคเหนือ ในจังหวัดแพร่และสุโขทัย พบแซปไฟร์สีน้ำเงิน สีฟ้า สีน้ำเงินอมเขียว สีเขียว สีเหลือง และพลาซงสาแทรก เพื่อนแร่¹ ได้แก่ เพทาย นิลตะโก นิลเสียน โกเมน แหล่งพลาซงที่มีชื่อเสียงในภาคเหนือ คือ แซปไฟร์สีน้ำเงินจากจังหวัดแพร่ จากแหล่งพลาซงบริเวณบ้านบ่อแก้ว อำเภอเด่นชัย พลาซงส่วนใหญ่มีขนาดเล็กน้ำหนักไม่เกิน 10 กะรัต

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ พบที่จังหวัดศรีสะเกษ และอุบลราชธานี พบทั้งพลาซงทับทิมและแซปไฟร์สีน้ำเงิน น้ำเงินอมเขียว สีเขียว สีเขียวอมเหลือง สีน้ำตาล เพื่อนแร่ที่พบได้ เพทาย

ภาคกลาง พบที่จังหวัดเพชรบูรณ์ “พื้นที่วิเชียรบุรี” อยู่ในเขตติดต่อระหว่าง 3 อำเภอคือ อำเภอวิเชียรบุรี อำเภอบึงสามพัน และอำเภอหนองไผ่

ภาคตะวันตก พบที่จังหวัดกาญจนบุรี เป็นแหล่งพลาซงแซปไฟร์สีน้ำเงินที่สำคัญ พลาซงแซปไฟร์ที่พบส่วนใหญ่มีสีน้ำตาล และสีน้ำเงิน ส่วนพลาซงสีเหลืองพบน้อยมาก เพื่อนแร่ได้แก่ นิลตะโก นิลเสียน นิลติดเหล็ก

¹ เพื่อนแร่ หมายถึง แร่ชนิดอื่น ๆ ที่สามารถพบรวมกันกับแร่หลัก

ภาคตะวันออก ทั้งจังหวัดจันทบุรีและจังหวัดตราดเป็นแหล่งพลอยทับทิมและ แชปไฟร์สีน้ำเงิน สีเหลือง เพื่อนแร่ได้แก่ นิลติดเหล็ก อิลเมไนต์ แร่ไพรอกซีนสีเขียว-น้ำตาลดำ เพทาย โกลเมน

2.2 ประวัติศาสตร์พลอยเมืองจันทบุรีเริ่มจากรัชกาลที่ 5

จันทบูรณ ชื่อเดิมของจังหวัดจันทบุรี ที่มีการบันทึกว่าเมืองนี้มีอายุมานานกว่าพันปี กลุ่มชาติพันธุ์เดิมคือ ชาวชอง มีหลักฐานการอาศัยของชาวชองที่เก่าแก่ที่สุดในจังหวัดจันทบุรีคือ ที่ราบเชิงเขาสระบาป โดยเรียกว่า ควนคราบุรี ต่อมาในสมัยพระเจ้าอยู่ทงได้ย้ายตัวเมืองจากเชิงเขาสระบาปมาที่ บ้านหัววังฝั่งตะวันออกของแม่น้ำจันทบุรี กระทั่งปี พ.ศ.2200 สมเด็จพระนารายณ์ได้ย้ายจากบ้านหัววังมาที่บ้านลุ่มฝั่งตะวันตกของแม่น้ำจันทบุรี ในรัชกาลที่ 3 ย้ายไปอยู่ที่บ้านเนินวงชั่วคราว เนื่องจากมีการทำสงครามกับชาวญวน หลังจากจบสงครามจึงย้ายกลับมาอยู่ที่บ้านลุ่มจนถึงปัจจุบัน

สภาพภูมิประเทศของจังหวัดจันทบุรีเป็นแหล่งทรัพยากรป่าไม้และสมุนไพรที่อุดมสมบูรณ์ ซึ่งในสมัยก่อนถือว่าเป็นแหล่งไม้สำหรับไว้ทำเรือ มีเรือกลไฟที่คอยขนไม้จากจังหวัดจันทบุรีเข้าสู่บางกอก

2.2.1 การทำเหมืองในจังหวัดจันทบุรี

การบันทึกเรื่องการทำเหมืองอัญมณีบริเวณรอยต่อระหว่างภาคตะวันออกของประเทศไทยและภาคตะวันตกของประเทศกัมพูชา (จันทบุรี ตราด พูลิน) อาจมีมานาน ในบันทึกของมานูเอล เดอ ฟาเรีย ปีพ.ศ2160 – 2183 บรรยายไว้ว่า “มีเหมืองแชปไฟร์และทับทิม” ในสยาม (Ball, 1931) ซึ่งคาดว่าเป็นการทำเหมืองกันเองของคนในบริเวณดังกล่าว แต่การทำเหมืองบริเวณจันทบุรี และตราดอย่างเป็นทางการ ถูกบันทึกไว้ในสมัยรัชกาลที่ 5 โดยเป็นการทำในแหล่งพลอยทุติยภูมิของชาวบ้านทั่วไป แหล่งพลอยที่สำคัญของจันทบุรี จากบันทึกเรื่องราวการเดินทางของเฮอริเบิร์ต วาริงตัน สมิธ (Herbert Warington Smyth) ในชื่อหนังสือ ห้าปีในสยามเล่ม 2 (สมิธ, 1898/2559) ซึ่งต่อมาได้ดำรงตำแหน่ง หัวหน้ากรมราชโลหกิจ ได้เดินทางไปสำรวจพื้นที่จังหวัดจันทบุรีในปีพ.ศ.2437 พื้นที่ทำเหมืองพลอยในอดีตไม่ได้ถูกแบ่งออกเป็นจังหวัดอย่างที่เข้าใจในปัจจุบัน พื้นที่แหล่งพลอยในอดีตที่มีปรากฏในหนังสือ ห้าปีในสยามเล่ม 2 คือ

เขาเล็ก ๆ ที่เรียกว่า เขาพลอยแหวน (Kao Ploi Wen) หรือเขาแห่งอัญมณีเป็นบริเวณที่น่าสนใจยิ่งมันเป็นเขาที่มีชั้นหินบะซอลต์ไหลขึ้นมา น่าจะมีลักษณะเป็นชั้นหินที่

พังทลายแล้ว และมีการพบเปลือกแก้วขนาดใหญ่ของโครันต์ม สีเขียวเข้มพาดขวางอยู่โดยมีความกว้าง สองนิ้วครึ่งถึงสามนิ้ว และมีลักษณะของแร่โอไกต์ ปรากฏเห็นเด่นชัด

(สมิธ, 1898/2559, น.219)

การทำเหมืองบริเวณนี้จากบันทึกได้คาดคะเนไว้ในช่วงประมาณปี พ.ศ.2407 โดยนักไล่ล่าพลอยชาวฉาน โดยเฉพาะคนกลุ่มที่มีทักษะการสังเกต และจำแนกพลอยที่ดีกว่าคนสยาม ลาว และจีน แต่ทั้งนี้ด้วยสภาพป่ารกชัฏ และคนตายกันจำนวนมากจากไข้ป่า จึงทำให้คนที่จะทนอยู่กับสภาพดังกล่าวได้มีเพียงชาวกลุ่มเท่านั้น แต่ทั้งนี้จากการเข้ามาของอังกฤษผ่านบริษัทบอเนียว คาดว่าในราวปี พ.ศ.2434 – 2437 หลังประกาศให้ตั้งกรมโลหกิจและภูมิวิทยา ซึ่งเข้ามาดูแลเรื่องใบอนุญาตทำเหมืองและการสำรวจทรัพยากรในดินโดยเฉพาะ ที่เข้ามาบังคับให้คนทำเหมืองขายพลอยให้กับพวกเขาเท่านั้นจึงเป็นเหตุให้ชาวกลุ่มออกจากเหมืองในจันทบุรี ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นของการทำเหมืองเพื่อการค้าของอังกฤษในประเทศไทย และตามมาด้วยการขออนุญาตต่าง ๆ ตามมา (สมิธ, 1898/2559, น.225 - 227)

ในช่วงเวลาเดียวกันจากวิกฤติ ร.ศ.112 เรื่องการเก็บภาษีเบ็ดเสร็จและภาษีสัตว์พาหนะเพื่อเข้าบ่อพลอยที่อังกฤษได้รับข้อยกเว้น ยังเป็นหนึ่งในข้อพิพาทที่ฝรั่งเศสขุ่นเคืองใจเล็กน้อยด้วยเช่นกัน ทั้งนี้เพราะฝรั่งเศสเองก็ไม่ได้ยึดครองจันทบุรีทั้งจังหวัด แต่หากเป็นเพียงบางส่วนของตัวเมืองจันทบุรีเพียงเท่านั้น รวมทั้งไม่ได้มีความต้องการจะยึดครองจันทบุรีไปมากกว่าฝั่งซ้ายของแม่น้ำโขง (ณัฐพร ไทยจงรักษ์, 2561) จึงกล่าวได้ว่าแม้จะมีข้อพิพาทดังกล่าว และการถูกยึดครองไปราว 11 ปี (2436 -2447) ก็ไม่ได้ส่งผลต่อกิจการเหมืองพลอยมากนัก รวมทั้งช่วงเวลาดังกล่าว ในปี พ.ศ. 2438 ประเทศไทยได้ออกใบอนุญาตแก่บริษัทอังกฤษ ชื่อ The Sapphire and Rubies of Siam Ltd., เป็นบริษัทที่เป็นความร่วมมือกันระหว่างเจ้าของร้านจิวเวลรี่ชาวอังกฤษ และนักทำเหมืองชาวเมียนมาที่มีชื่อเสียงจากบริษัท Burma Ruby Mines Ltd. แต่บริษัทไม่ประสบความสำเร็จในการทำเหมืองที่จันทบุรี และตราด และต่อมาในปี พ.ศ. 2444 บริษัทคลาร์ก (Messrs Clarke&Co.) ได้รับพระราชทานอนุญาตให้ทำเหมืองพลอย 25 ปี ต่อมาได้โอนกิจการให้บริษัทสยามซินดิเกต ลิมิเตด (Siam Syndicate Ltd.) ดำเนินการต่อในปีพ.ศ. 2449 (Keller, 1982, p.188)

2.2.2 การค้าขายพลอยในอดีต

บันทึกเรื่องราวการเดินทางของ เฮอร์เบิร์ต วาริงตัน สมิธ ในชื่อหนังสือ ห้าปีในสยามเล่ม 2 นอกไปจากการบันทึกเรื่องราวเกี่ยวกับภูมิศาสตร์และธรณีวิทยาของภาคตะวันออกแล้ว ยังมีการบรรยายถึงบรรยากาศชีวิตทางเศรษฐกิจของผู้คนที่ทำการค้าขายแลกเปลี่ยนพลอย ระหว่างผู้ค้าชาวอังกฤษและชาวจีน ชาวอินเดีย

ชาวจีนซึ่งอยู่ที่นั่นจะนั่งอยู่หน้าร้านค้าของพวกเขา ตองสู (Tongsu) และกูลา (Gula) ชาวเหมืองขุดพลอยเดินวางท่าเชื่องโดยสพายดาบของพวกเขาไว้ที่บนป่า พ่อค้าเพชรพลอยชาวพม่าที่คล้ายคนซีโอ้กระแทกสนรองเท้าเสียงอึกที่ตามมาตามทางเท้า ส่วนชาวอินเดียเชื้อสายอังกฤษก็กำลังทำ *สงครามปาก* ใช้คำพูดต่อรองสินค้าต่าง ๆ (สมิธ, 1898/2559, น.216)

นอกจากบรรยายการค้าขายจากสายตาตนเองแล้ว สมิธยังได้พูดคุยกับพ่อค้าพลอยชาวยุโรปที่เข้าไปซื้อพลอยหน้าเหมืองว่า

ในการซื้อแร่ที่คุณต้องจำไว้อย่างหนึ่งว่า คุณกำลังเข้าไปอยู่ในสนามประลองความรู้ที่คุณต่อสู้กับคนอื่น ๆ สำหรับเขามันเป็นเสมือนการแข่งขันกีฬา ส่วนหนึ่งของการแข่งขันอาจทำให้เขาต้องหลอกลวงหรือทำลายเพื่อนรักที่สุดของเขาก็ได้ หากว่าเพื่อนรักคนนั้นจะโง่งพอที่จะปล่อยให้เขาทำเช่นนั้นได้ ในขณะที่คุณต่อรองราคาอัญมณี ท่าทีของความเข้มแข็ง (หรือภูมิความรู้) จะเกิดขึ้นได้ในตัวคุณเองและให้ได้ของกลับบ้านก่อนฝ่ายตรงข้าม ดวงตาของคุณจะต้องถูกฝึกฝนด้วย หากว่าคุณไม่ได้ดูอัญมณีมาเลยร่วม 6 เดือนก็ให้หาคือคนอื่นมาช่วยซื้อให้คุณ มิเช่นนั้นแล้วคุณก็จะโดนเล่นงานจนอ่วมแน่ ๆ (สมิธ, 1898/2559, น.240)

นอกจากสมิธจะชี้ให้เห็นถึงการค้าขายที่กระทำกันหน้าเหมือง หรือแม้ในตลาดก็ตาม สมิธยังชี้ให้เห็นถึงความต้องการของคนที่นี่เมือง ที่ต้องการให้

ยุติการใช้กฎข้อบังคับที่หยาบหยาบกับพวกเขาเพื่อให้เขายอมขายอัญมณีให้ พวกเขาคงแสดงออกถึงความตั้งใจจริงในการค้าขายกับลูกค้าของบริษัทโดยมุ่งให้เกิดการซื้อขายให้ได้ในทุกวิถีทาง หากบริษัทยังไม่วางมือเพื่อที่จะเข้ามากว้านซื้อให้ได้ในปริมาณมาก ๆ ด้วยการส่งนายหน้าในท้องถิ่นของตนเอง ซึ่งตอนนั้นมีอยู่ในมือเป็นจำนวนมากไปจนทั่วเมือง พวกเขาก็คงมีพื้นที่หรือโอกาสน้อยมากในการยื้อแย่งสิทธิในการซื้อจากพวกพ่อค้าคนกลาง ซึ่งขณะนี้เข้ามาทำการซื้ออยู่ตามเหมืองต่าง ๆ และเกือบจะยึดครองธุรกิจนี้ไว้ในกำมือได้แล้วทั้งหมด (สมิธ, 1898/2559, น.235)

ในบทที่ 21 ของห้าปีในสยามเล่ม 2 ยังแสดงให้เห็นถึงบทบาทของพ่อค้าคนกลาง ที่มีส่วนทำให้พ่อค้าหน้าเหมืองได้ประโยชน์น้อยลงจากการทำการค้า หรือเรียกว่า ทำให้พ่อค้า

หน้าเมืองเสียเปรียบพวกพ่อค้าคนกลาง และเข้ามาทำให้อัญมณีจากหน้าเมืองเมื่อเข้าสู่มือพ่อค้าคนกลางแล้ว “อัญมณีก็จะถูกเปลี่ยนมือกันไปมาหลายครั้งหลายครา” (สมิธ, 1898/2559, น.236)

การบรรยายให้เห็นถึงวิธีการของพ่อค้าคนกลางในระดับท้องถิ่นที่มีเครือข่ายร่วมกันอย่างมหาศาลในท้องที่ระหว่างเมืองนั้น แสดงให้เห็นถึงพ่อค้าคนกลางที่เข้ามาเอาไรต์เอาเปรียบผู้ซูด “ผู้ซื้อท้องถิ่นที่คอยขย้าพวกนักซูดจะกดราคาพวกเขาให้น้อยอย่างไม่น่าเชื่อ ส่วนนักซูดที่มักจะเป็นคนง่าย ๆ และเป็นพวกมักน้อยเสมอมา ก็ดูเหมือนจะไม่ได้มีความแค้นเคืองแม้แต่น้อย ถึงจะรู้ว่าพ่อค้าจะได้รับผลตอบแทนอย่างมหาศาล เมื่อเขาได้นำอัญมณีไปยังจันทบูรณ” ซึ่งอัญมณีที่ขายกันที่หน้าเมืองในราคา 150 รูปีมักจะขายได้ถึง 250 รูปี ในจันทบูรณและได้ราคาถึง 400 รูปีในกัลกัตตา (สมิธ, 1898/2559, น.236)

นอกจากนั้นก็ยังมียพ่อค้าอีกแบบหนึ่งเป็นพวกที่อาศัยอยู่ในบ้านอันแสนสะดวกสบายในเมือง แล้วคอยเปลี่ยนเวรกับพ่อค้าคนที่เข้าไปซื้อในชนบทตอนที่เขากลับออกมาพร้อมกับผลงานที่ได้จากการเดินทางครั้งหลังสุด และนี่ก็คือคนที่เข้ามาทำเรื่องการส่งออกและเป็นคนที่ทำผลประโยชน์ได้มหาศาล (สมิธ, 1898/2559, น.236)

ในบทที่ 21 ของห้าปีแห่งสยามเล่ม 2 เปิดเผยให้เห็นถึงกิจกรรมเกี่ยวกับพลอยตั้งแต่การซูดพลอยทำเหมือง พ่อค้าคนกลาง วิธีการซื้อขายแลกเปลี่ยนระหว่างคนซูดพลอยและพ่อค้าคนกลาง ซึ่งเราจะพบวิธีการค้าขายพลอยในปัจจุบันที่คล้ายกับการค้าในช่วงเวลานี้ได้เช่นเดียวกัน ซึ่งผู้เขียนจะบรรยายในบทที่ 4

2.2.3 วิกฤตการณ์ร.ศ. 112 และ สงครามเย็น ผู้พลิกโฉมการค้าพลอยไทย

การค้าและการทำเหมืองในอดีต คือช่วงรัชกาลที่ 5 จนกระทั่งถึงช่วงสงครามเย็นอย่างที่คุณเขียนแสดงให้เห็นในเรื่องการทำเหมืองด้านบนว่า วิกฤติ ร.ศ. 112 ไม่ได้ส่งผลต่อการทำเหมืองอย่างจริงจัง แต่จะเป็นเรื่องของการค้ามากกว่า โดยเฉพาะหลังจบวิกฤติ.ศ 112 ที่มีการแบ่งเขตแดนอย่างชัดเจน การเข้าถึงเส้นทางการค้าสามารถเข้าถึงพื้นที่บริเวณดังกล่าวได้สองทางคือ ทางน้ำจากปากแม่น้ำจันทบูรณ และทางป่าจากเมืองพระตะบอง เพราะฉะนั้นหลังวิกฤติเส้นทางการค้าสามารถเข้าถึงจันทบูรณและตราดจำเป็นต้องผ่านจังหวัดจันทบูรณเท่านั้น จึงทำให้การค้าหน้าเมืองและเมืองที่มีบ่อพลอยเป็นจำนวนมาก จึงมีตลาดพลอยที่มีขนาดใหญ่ โดยมีศูนย์กลางอยู่ที่ตลาดพลอยจันทบูรณ ซึ่งสามารถเดินทางจากจังหวัดกรุงเทพมหานครได้ง่ายที่สุด

อย่างไรก็ตามในภาพรวมระดับโลก การค้าพลอยและการทำเหมืองพลอยยังคงอยู่ในประเทศเมียนมาจนกระทั่งหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 ปี 1962 การรัฐประหารในประเทศเมียนมาส่งผลให้การค้าอัญมณีในเมียนมาล่มสลายลง ในขณะที่ฝั่งกัมพูชาในแหล่งเมืองไพลิน และซมิลัก ก็ถูก

ใช้เป็นฐานที่มั่นของกลุ่มเขมรแดง ตั้งแต่ปี 1970 – 1999 ในช่วงสงครามกลางเมือง จึงเป็นโอกาสให้ประเทศไทยก้าวขึ้นมาเป็นศูนย์กลางการผลิตในภูมิภาค และในขณะเดียวกันรัฐบาลเขมรแดงก็ยังอนุญาตให้คนทำเหมืองสัญชาติไทยสามารถเข้าไปทำเหมืองในโพลินและซัมโบ๊กได้ตั้งแต่ปี 1990 เพื่อที่จะหาเงินไว้สู้รบการประเทศเวียดนาม (Supharat Sangsawong et al, 2017, p.4)

กล่าวโดยสรุปได้ว่า การก่อสร้างตลาดการค้าอัญมณีในจังหวัดจันทบุรีนั้นประกอบด้วยบริบททางการเมืองการปกครองของทั้งประเทศไทยและประเทศเพื่อนบ้าน อย่างเช่น เมียนมา กัมพูชา และประเทศเจ้าอาณานิคมคือ โปรตุเกส อังกฤษ ฝรั่งเศส อเมริกา และบริบททางภูมิศาสตร์ของจังหวัดจันทบุรีและจังหวัดตราด ที่เป็นแหล่งกำเนิดพลอยและแหล่งสะสมตัวของแร่ทับทิมและแซปไฟร์ การเข้ามาของผู้คนที่หลากหลายที่ทั้งผู้ที่เดินตามแหล่งพลอยอย่างชาวภูเขาชาวตะวันตกที่แสวงหาแหล่งทรัพยากร ผู้ค้าชาวจีนที่มีความสามารถในการค้าขาย พ่อค้าคนกลางจากบริษัทต่างชาติที่เข้ามากว้านซื้อและขุดเหมืองแร่ทับทิมและแซปไฟร์ทั้งในจังหวัดจันทบุรีและจังหวัดตราด ต่างมีส่วนทำให้จันทบุรีกลายมาเป็นพื้นที่ของประเทศไทย และเป็นกิจกรรมการค้าอัญมณีที่สำคัญจนถึงในปัจจุบัน เพราะฉะนั้นการจะศึกษาพื้นที่ของตลาดการค้าอัญมณีในประเทศไทย จะต้องไม่ละเลยเรื่องราวทางประวัติศาสตร์ ตลอดจนบทบาทของผู้คน และปฏิบัติการที่เกิดขึ้นในอดีตว่าสิ่งเหล่านั้นส่งผลมาสู่ตลาดการค้าอัญมณีในปัจจุบันได้อย่างไร ส่วนข้อมูลทางประวัติศาสตร์ทั้งบันทึกทางสังคมศาสตร์และวิทยาศาสตร์ได้ช่วยฉายภาพในอดีตถึงการมีอยู่ของทั้งอัญมณีและผู้คนได้อย่างชัดเจนและบ่งชี้ลักษณะสภาพทั้งทางภูมิศาสตร์ธรรมชาติ สิ่งในธรรมชาติอย่างอัญมณี และลักษณะนิสัยใจคอ ท่าทางบุคลิกภาพของผู้คนได้อย่างละเอียด

2.3 ช่วงตื่นพลอยถึงตลาดพลอยจันทบุรี

พ.ศ.2510 เรียกได้ว่าเป็น “ช่วงตื่นพลอย” จากหนังสือ ตามรอยพลอยจันทน์ ของ พิศพงษ์ ชินอุดมพงษ์ (2551) และหนังสือขุมทางพลอยแดง สารคดีโดย รงค์ วงษ์สวรรค์ ที่ฉายภาพการเดินทางและการซื้อขายพลอยของทั้งเหมืองพลอยและตลาดพลอย เรียกได้ว่าเป็นความคึกคักในช่วงปีพ.ศ.2516

2.3.1 การปรากฏตัวของพลอยเผาในเชิงวิชาการ และจุดเริ่มต้นของการซื้อพลอยแบบชาวไทย

สามเมือง แก้วแหวน ในฐานะผู้ที่พัฒนาวิธีการเผาพลอยน้ำเงินแล้วทำให้เนื้อพลอยใสขึ้นเป็นคนแรก และถูกเรียกว่าดร.ธรรมชาติ (พิศพงษ์ ชินอุดมพงษ์, 2551, น.119) การพัฒนาเตาเผาพลอยตั้งแต่ เตาเผาน้ำมัน เตาไฟฟ้า ทั้งนี้การเผาของสามเมืองแก้วแหวนอาจจะไม่ได้เป็นคน

แรก และคนเดียวที่ค้นพบการเผาไหม้ การเผาพลอยครั้งแรกเกิดจากความบังเอิญที่กลุ่มนักขุดพลอยเมมา และโยนพลอยแดงคุณภาพต่ำลงไปในกองไฟ แต่ครั้งเมื่อกลับไปหาพลอยที่เคยโยนเข้าไปเพื่อจะมาขายนั้น พลอยที่โยนเข้าไปกลับมีคุณภาพดีขึ้น ซึ่งคาดว่าเรื่องราวนี้ทำให้ คนในวงการพลอยในจันทบุรี ต่างหันมาหาวิธี เผาพลอย เพื่อเพิ่มคุณภาพจนแต่ละคนต่างก็มีวิธีการของตนเอง แต่สำหรับสามเมืองแล้ว การที่เขาได้รู้จักกับพัศพงค์ และพัฒนาเผาเผาด้วยกันจนสามารถเผาได้ทั้ง ทับทิม ไพลิน บุษราคัม ในเวลาต่อมา (คนอื่น ๆ ในจันทบุรีก็อาจทำได้) นอกจากนี้พัศพงค์ยังกล่าวถึงการเผาพลอยด้วยบอแรกซ์เพื่อเชื่อมประสานพลอยที่แตกร้าว เผาใส่สารเบริเรียมเพื่อเปลี่ยนสี และเผาด้วยสารตะกั่วที่เรียกว่า “พลอยลายไทย” (พัศพงค์ ชินอุดมพงค์, 2551) ซึ่งทำให้ทับทิมไทยที่ผ่านการปรับปรุงคุณภาพด้วยความร้อนเป็นที่นิยมของตลาดโลก

จนกระทั่งในปี พ.ศ.2523 เหล่านักอัญมณีวิทยาเข้ามาตรวจสอบ และพบว่ามีการเปลี่ยนแปลงปลอมอดแก้ว โดยเฉพาะพลอยที่แตกร้าว จนทำให้ราคาพลอยตกลงมาจากราคากระจัดหลักแสน มาเหลือ 30,000 บาท ในขณะที่พลอยแซปไฟร์สีเหลืองหรือบุษราคัม แม้จะปรับปรุงคุณภาพและสีสวยงามขึ้นแต่ราคาไม่ได้ดีเท่าที่ควร และมีเพียงแซปไฟร์สีน้ำเงินที่ไม่มีปัญหา จนกระทั่งปี พ.ศ.2525 พุศพงค์ได้นำพลอยบุษราคัมไปเปิดตัวที่งาน Tucson Show ซึ่งส่งผลให้ ปีเตอร์ เคลเลอร์ (Peter Keller) นักอัญมณีวิทยา และผู้อำนวยการวารสาร Gem & Gemology เดินทางมาหาข้อมูลเรื่องเผาเพื่อลงนิตยสาร และปีถัดมา ด้วยความสัมพันธ์อันดีระหว่างพัศพงค์ และ เฮนรี โฮ (Henri Ho) เจ้าของธุรกิจพลอยในตลาดสีลม เจ้าของห้องปฏิบัติการ AGIS และผู้ริเริ่มการสร้างอาคารจิวเวลรี่เทรตเซนเตอร์ ร่วมกับ เซ็นทรัลกรุ๊ปทำให้ เฮนรี ได้เชิญ เอ็ดวาร์ด โจเซฟ กือเบลลิน (Eduard Josef Gubelin) มาหาพัศพงค์ถึงบ้าน พร้อมกับ ฮ็องรี อาร์ ฮันนี (Henri A Hanni) จากห้องปฏิบัติการ SSEF ผู้นำพลอยบุษราคัมไปตรวจจนได้รับการยอมรับว่า สีของพลอยที่เกิดจากการปรับปรุงคุณภาพมีคงทนและไม่เปลี่ยนแปลง (พัศพงค์ ชินอุดมพงค์, 2551)

นับตั้งแต่ค้นพบการเผาพลอยแดงโดยบังเอิญจนกระทั่งพ่อค้าพลอยและคนอื่น ๆ ภายในตลาดพยายามพัฒนาการเผาขึ้นมา ในปัจจุบันมีเทคนิคการเพิ่มคุณภาพพลอยที่สามารถพบเห็นได้ในประเทศไทยคือ 1) การเผาแบบดั้งเดิม หรือเผาเก่า คือไม่มีเพิ่มเติมสารเคมีชนิดใดลงไป แต่อาจมีการใส่น้ำประสานทองหรือเรียกว่าบอแรกซ์ (borax) หรือผงอะลูมินาออกไซด์หุ้มตัวพลอยไว้เพื่อป้องกันการแตกร้าวจากการใช้ความร้อนสูงและเย็นตัวอย่างรวดเร็ว 2) การเผาอุดรอยแตกในเนื้อพลอยหรือหลุมบนผิวพลอย แบ่งออกเป็นสองแบบ คือ แบบมีสารบอแรกซ์แห้งอยู่ตามรอยแตก และแบบที่ใส่แก้วที่มีส่วนผสมของตะกั่ว (Pb) 3) การเผาโดยใช้ธาตุเบริเรียมหรือเผาใหม่ 4) การเผาข่านสี หรือเคลือบสีเป็นการเปลี่ยนสีอัญมณีโดยใช้สารเคมีที่ให้สีร่วมกับการเผาปกติ แต่สีเกิดขึ้นเฉพาะบริเวณผิวพลอยเป็นชั้นบางมากไม่เกิน 0.5 มิลลิเมตร (ปัญจวรรณ ธนสุทธิพิทักษ์, 2552)

การเผาพลอยในเมืองจันทน์นั้น “เป็นสิ่งมหัศจรรย์” เพราะไม่มีสถานศึกษาระดับใด ๆ ของไทย มีการสอนการเผาพลอยมาก่อนกระทั่งเมื่อ พ.ศ.2535 มีการเริ่มต้นการสอนอัญมณีจากมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรจน์ (ประสานมิตร) หลังจากนั้นเมืองจันทน์ได้ ดัง...เรื่องเผาพลอย และเป็นที่รู้จักเป็นที่ยอมรับของวงการค้าชาวต่างประเทศ เมืองจันทบุรีได้กลายเป็น Brand ของพลอยไทยอย่างอัตโนมัติ (พิศพงษ์ ชินอุดมพงศ์, 2553, น.50)

การปรากฏขึ้นของการเผาพลอยที่ผ่านการเพิ่มคุณภาพ โดยเฉพาะเทคนิคการเผา ไม่ได้นำไปสู่เพียงการถกเถียงระหว่างวงวิชาการด้านอัญมณีกับผู้ผลิตอย่างคนเผาพลอยเพื่อจะหาที่ทางและยอมรับด้านเทคนิคเพียงเท่านั้น แต่ยังรวมไปถึงเป็นการสร้างรูปแบบการค้าพลอยของพ่อค้าพลอยชาวไทยด้วยเช่นกัน นั่นคือ เรื่องการซื้อพลอยดิบ พลอยไม่สวย เพื่อมาปรับปรุงคุณภาพ ต่าง ๆ ซึ่งนี่เป็นจุดเด่นของผู้ค้าชาวไทยที่มีทักษะตั้งแต่การเจียรระไน การหุงหรือเผาพลอย เรียกได้ว่า ผู้ค้าชาวไทยนั้นมีวิธีการเพิ่มมูลค่าของอัญมณีในทางเศรษฐกิจและสังคม

การเพิ่มคุณภาพพลอยด้วยความร้อนถูกบันทึกไว้ว่า มีความพยายามพัฒนาวิธีการตั้งแต่ศตวรรษที่ 11 ย้อนกลับไปเก่าแก่ที่สุดคือบันทึกของ อัล บิรูนี (al-Biruni) เป็นนักวิทยาศาสตร์ชาวอาหรับ ผู้บันทึกการเพิ่มคุณภาพพลอยด้วยความร้อนในพลอยสปิเนลสีแดง (Themelis, 1992) 200 ปีหลังจากนั้น ในช่วงศตวรรษที่ 13 มีการบรรยายถึงการเพิ่มคุณภาพทับทิมด้วยความร้อนในประเทศศรีลังกาอีกด้วย และต่อมาช่วงยุควิคตอเรียน ในปีค.ศ.1860 มีบันทึกของเซอร์ เจมส์ เทนเน็น (Sir James Tennent) ถึงวิธีการกำจัดสีน้ำเงินออกจากทับทิมของชาวสิงหล ซึ่งเป็นกลุ่มคนส่วนใหญ่ในประเทศศรีลังกา ซึ่งเทคนิคการใช้ความร้อนนี้เองเป็นเทคนิคที่ถูกใช้เพื่อปรับปรุงคุณภาพแซปไฟร์สีชมพูและทับทิม และเทคนิคนี้ยังเรียกว่าเป็นเทคนิคดั้งเดิมของการเผาพลอยทั้งในประเทศศรีลังกาและประเทศไทย แต่อย่างไรก็ดีถึงแม้ว่าการใช้ความร้อนเพื่อปรับปรุงคุณภาพทับทิมและแซปไฟร์มีมาอย่างยาวนาน แต่สิ่งที่ทำให้ประเทศไทยมีชื่อเสียงคือ การค้นพบการเผาพลอยแล้วไม่เกิดการเปลี่ยนแปลง หลังจากการค้นพบวิธีเผาดังกล่าวคนเผาพลอยบางส่วนของประเทศศรีลังกา ได้เข้ามาร่วมทุนกับพ่อค้าชาวไทยเพื่อเข้ามาเรียนรู้วิธีเผาพลอยกับคนเผาพลอยในประเทศไทย และก่อให้เกิดอุตสาหกรรมเผาพลอย ไม่ว่าจะเป็นการตั้งบริษัท การสนับสนุนจากนักวิชาการและมหาวิทยาลัยท้องถิ่น การเผาพลอยในประเทศศรีลังกาจึงไม่ใช่เรื่องลึกลับหรือต้องปิดบังแต่อย่างใด ในทางตรงกันข้ามเทคนิคการเผาพลอยของประเทศไทยไม่ได้ถูกเผยแพร่อย่างจริงจัง และมีความพยายามปิดบังอยู่ตลอดเวลา เทคนิคการเผาจึงเป็นความรู้ที่ถ่ายทอดสืบต่อกันมาของแต่ละโรงงานเผาพลอย การเผาพลอยในไทยจึงเป็นเรื่องลึกลับที่ไม่รู้วามายาคติสิ้นสุดตรงไหน และความจริงจะเริ่มต้นที่ใด (Themelis, 1992, pp.11-13)

2.3.2 สารคดีขุมทางพลอยแดง: นาฏกรรมของผองผู้คนผู้ซัดค้นความจริง ของรงค์ วงษ์สวรรค์

สารคดีขุมทางพลอยแดง เป็นสารคดีการเดินทางสู่พื้นที่เหมืองพลอยแดง ตำบลหนองบอน อำเภอบ่อไร่ จังหวัดตราด บางตอนในหนังสือดังกล่าว เป็นภาพที่ฉายให้เห็นถึงปฏิบัติการของผู้คนในพื้นที่ตำบลหนองบอน อำเภอบ่อไร่ จังหวัดตราด

การเดินทางของรงค์ วงษ์สวรรค์จากกรุงเทพถึงเมืองขลุง ในคืนแรกเขาพักในโรงแรมในอำเภอขลุงที่มีพนักงานต้อนรับที่คอยอำนวยความสะดวก และเป็นพื้นที่ที่มีการดื่มเบียร์ดีวี.เอส.โอ.พี ซึ่งเป็นเหล้าอู่นุ่ สัญชาติฝรั่งเศส จากเมืองบรันดี ประเทศฝรั่งเศส ผู้เขียนเองได้เดินทางไปพักอยู่ที่บ้านของอาหนอม อำเภอขลุง ซึ่งเป็นเมืองที่ห่างจากตัวเมืองจันทบุรีเพียง 30 กิโลเมตร หากเดินทางด้วยรถยนต์ใช้เวลาเพียง 20 นาทีในช่วงลงสนาม สังเกตได้ว่า ตัวอำเภอขลุงเป็นเมืองขนาดใหญ่ และมีการกระจายตัวของเมืองจากถนนสุขุมวิทเข้าไปจนถึงแนวป่าชายเลน มีโรงเรียนประจำอำเภอทั้งของรัฐและเอกชน ถนนเข้าตัวเมืองขนาดกว้างกว่า 3 เมตร มีโรงเรียนขนาดใหญ่

สถานะของอำเภอขลุง หรือ ขลุงบุรีในอดีต ไม่ได้มีน้อยกว่าพื้นที่บ้านลุ่มของเมืองจันทบูรณ เส้นทางของพลอยจากหน้าบ่อพลอยที่นำวงถึงกรุงเทพฯ ไปยังต่างประเทศ หลุยส์ คนที่รงค์ เรียกว่า “ราแควล เวลซ์ นุงโสร่ง” บอกกับรงค์ขณะที่ยืนอยู่เหนือปากหลุมพลอยว่า “ฝ่ายหนึ่งเอาเปรียบให้มากเท่าที่จะเป็นไปได้ และอีกฝ่ายหนึ่งปกป้องให้ตัวเองเสียเปรียบน้อยที่สุด เอาสองหารความโลภของทั้งสองฝ่ายแล้วจะได้ตัวเลขที่ถูกต้อง หรือคุณจะเรียกได้ว่าเป็นราคาที่ยุติธรรม” (รงค์ วงษ์สวรรค์, 2554, น.73)

เมื่อผู้เขียนอ่านวิธีการบรรยายภาพของรงค์ วงษ์สวรรค์ นั้นพบว่า การบรรยายเป็นเหมือนการฉายภาพของการซื้อขายพลอยที่หน้าเหมือง ที่เมื่อเปรียบเทียบกับการซื้อขายพลอยในปัจจุบันที่ช่วงเวลาห่างกันกว่า

มันไม่ยากเลย! อยู่ที่นี่ฉันเป็นคนซื้อฉันก็เป็นฝ่ายแรก แต่เมื่อเข้าไปถึงจันทฯฉันเป็นคนขายฉันก็ยอมเป็นฝ่ายหลัง ถ้าคุณตระเวนแถวนี้สักหลาย ๆ วันจะรู้ว่าพลอยบางเม็ดมันอาจทำเงินแสนได้อย่างง่ายดาย แล้วก็อย่าสงสัยเลยที่ไม่มีคนอยากเข้ามามีส่วนกับมันด้วย เขาพยายามกดราคามันลง มันเป็นธรรมดาเหลือเกินของธุรกิจนี้ แต่ถ้าราคาที่เขาตกลงนั้นมันไม่น่าเกลียดน่าชังนักฉันปล่อยมันไปทันที นอกจากตกลงกันไม่ได้จริงเอามันเข้ากรุงเทพฯ ฉันรู้จักพ่อค้าหลายคนติดต่อขายมันออกนอกประเทศ แต่ความยุ่งยากขนาดนั้นไม่ค่อยเกิดขึ้นบ่อยนัก คนในวงการพลอยส่วนมากมีเหตุผล ทุกคนรู้ราคาตลาด มันควรจะเท่าไรที่หนองบอน เท่าไรที่จันทฯ และเท่าไรที่กรุงเทพฯ เราต้องรู้ความเคลื่อนไหวของราคาพลอยที่ฮ่องกงจนถึงที่นิวยอร์ก แล้วมันก็ไม่มีอุปสรรคมากนัก

ในการตกลงกัน คุณพอจะเข้าใจถึงราคาที่ว่ายุติธรรมหรือยัง (รงค์ วงษ์สวรรค์, 2554, น.76)

การซื้อขายพลอยหน้าเหมืองหรือตลาดพลอยจันทบุรีในอดีต หรือในปัจจุบันก็ดี ล้วนแล้วแต่เต็มไปด้วยความสลับซับซ้อนของผู้คน ทั้งความโลภ แรงปรารถนา ความอยากร่ำรวย หรือกระหายต่อเงิน หรือดีนินรนเพื่อเอาชีวิตรอด แต่สุดท้ายแล้ว พื้นที่อย่างหน้าเหมืองหรือตลาดพลอยเป็นพื้นที่ที่ผู้คนต่างเข้ามาแสวงหากำไรสูงสุดกันทั้งนั้น ตลาดพลอยทุกแห่งที่กล่าวมา ไร้ซึ่งกฎเกณฑ์การซื้อขายที่ชัดเจน หรือระเบียบข้อบังคับระหว่างการซื้อขาย ไม่มีการเซ็นสัญญาหลักฐาน หรือการลงลายมือชื่อว่าจะจ่ายเงินอย่างไร เมื่อไหร่ ทุกอย่างเกิดขึ้นจากลมปากของผู้คนในตลาด รวมทั้งอุปกรณ์อันตรายที่ไม่ถูกกฎหมายอย่างเช่นปืนยังมีปรากฏในพื้นที่อย่างหน้าเหมือง เพราะฉะนั้นแล้วการก้าวเข้าสู่ตลาดโลกของตลาดพลอยประเทศไทยไม่ได้ง่ายอย่างที่คิด ทำให้เอกชนบางรายพยายามกดดันให้รัฐเข้ามามีส่วนในการพัฒนาสร้างกฎเกณฑ์ข้อบังคับ เพื่อเอื้อต่อการค้าในระดับประเทศและทัดเทียมนานาชาติ

2.4 ย่านบางรัก และ ตลาดอัญมณี สีลม

สำหรับการเกิดตลาดอัญมณีสีลมแล้วผู้เขียนจะเล่าผ่านถนนสองเส้นด้วยกัน คือ ถนนทางหลวงหมายเลข 3 (ถนนสุขุมวิท) และถนนเจริญกรุง โดยจะเริ่มจากทางหลวงหมายเลข 3 อย่างที่เห็นข้างต้นว่าการเกิดขึ้นของการทำเหมืองในภาคตะวันออก และอาจเรียกได้ว่าพลอยได้จากวิกฤติ ร.ศ. 112 และสงครามเย็น ทำให้ภาคตะวันออกของไทยกลายเป็นศูนย์กลางการผลิตของไทย แต่ทั้งนี้แม้ทุกสิ่งทุกอย่างดูจะอำนวยพร้อมให้ไทย แต่สิ่งที่ยังขาดคือ การเชื่อมโยงระหว่างศูนย์กลางอย่างกรุงเทพฯ ไปยังชายแดนอย่างจันทบุรีและตราดในอดีตผ่านการเดินทางด้วยเรืออาจใช้เวลาหลายวัน แต่เมื่อมีการสร้างทางหลวงหมายเลข 3 แล้วการเดินทางดังกล่าวลดเหลือไม่กี่ชั่วโมง แต่ทั้งนี้ส่วนหนึ่งที่ต้องชี้ให้เห็นคือ บรรดาบริษัทต่าง ๆ ที่เข้าไปทำเหมืองหรือแม้กระทั่งพ่อค้าเองไม่ได้ตั้งบริษัทอยู่ในจังหวัดจันทบุรี แต่ทั้งนี้กลับมีบริษัทแม่อยู่ในกรุงเทพมหานคร โดยเฉพาะถนนเจริญกรุง หรือ ชื่อเดิมคือ New Road

ถนนเจริญกรุงถูกสร้างตามคำเรียกร้องของชาวตะวันตก โดยอาจแบ่งเป็นเจริญกรุงในเขตคลองผดุงกรุงเกษม จะเป็นแหล่งของคนไทยและชาวจีนมีย่านการค้าสำคัญอยู่ที่สำเพ็ง และบริเวณติดถนนใหญ่จะเป็นห้างร้าน อาคารพาณิชย์ ของชาวตะวันตกด้วยเงินทุนที่สูงกว่า บริเวณแยกสี่กั๊กพระยาศรี มีห้างร้านที่จำหน่ายเพชรพลอยตั้งอยู่ด้วย เช่น ห้าง ย.ร. อันเดร ห้าง เอส เอ บี ห้าง

เอฟ แกรเลิต แอนด์โก ร้านเพชรพลอยเอกมณี และนอกเขตคลองผดุงกรุงเกษม จะเป็นเขตที่ตั้งบริษัท และที่อาศัยของชาวตะวันตก

ในบรรดากิจการที่มีชื่อเสียงซึ่งเรียงรายอยู่บนที่ดินริมแม่น้ำในช่วงเปลี่ยนศตวรรษนั้น (บริษัทแม่ของกิจการเหล่านี้แทบจะทุกแห่งตั้งอยู่ที่บางรัก) ได้แก่ บางกอก ดอกคัค คอมพานี, บอร์เนียว คอมพานี, เอ.มาร์ควาลด์ แอนด์ คอมพานี, เรอะ อีสต์เอเชียติก คอมพานี, คลาร์ก แอนด์ คอมพานี, และเดนนี, มอตต์ แอนด์ ดิกสัน (แวนรอย, 2017/2565, น.411)

จากบริเวณกรุงเทพฯเก่าดังกล่าว ภายหลังเมื่อย่านการค้าชาวตะวันตกขยายตัวตาม แนวถนนเจริญกรุง จึงเกิดย่านการค้าอัญมณีบางรักและสีลม ตลาดอัญมณีสีลมที่ประกอบด้วยห้าง ร้านค้าที่เปิดให้ทำการค้าอัญมณีแทบทุกชนิด สีลมเป็นแหล่งรวมผู้ค้าอัญมณีที่ให้บริการทั้งผู้ต้องการ สะสม ร้านผลิตเครื่องประดับ และผู้ที่มองหาอัญมณีสำหรับการลงทุน รวมถึงเครื่องประดับสำเร็จรูป เครื่องมืออุปกรณ์สำหรับการผลิตเครื่องประดับ ห้องปฏิบัติการอัญมณี ร้านค้าขายปลีกและขายส่ง ตลาดอัญมณีสีลมมีทั้งอัญมณีจากธรรมชาติ อัญมณีสังเคราะห์ อัญมณีเลียนแบบ เครื่องมืออุปกรณ์ เบื้องต้น เช่น แวนขยาย ที่สืบพลอย แวนขยายกล้องจุลทรรศน์อัญมณี ไฟเบอร์ออปติก

2.5 รัฐกับอัญมณีไทย

รัฐไทยเข้ามามีบทบาทปีพ.ศ. 2520 ออกกฎหมายยกเลิกภาษีนำเข้าอัญมณี และงดเว้น ภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT) และจัดทำแผนแม่บทในปีพ.ศ. 2538 โดยการศึกษาจากนานาประเทศที่ประสบความสำเร็จในการเป็นศูนย์กลางทางการค้าอัญมณีมาแล้ว อย่างประเทศฮ่องกง ประเทศบรูไน หรือ ประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศแคนาดา ประเทศสวิตเซอร์แลนด์ โดยการเสนอแผนแม่บทดังกล่าว เป็นการร่วมมือขององค์กรภาคเอกชน บริษัทต่าง ๆ ที่ก่อตั้งในประเทศไทย ที่เสนอแผนแม่บทต่อรัฐบาล เพื่อนำไปผลักดันนโยบายในการส่งเสริมการค้าอัญมณีและเครื่องประดับ ต่อมาในปีพ.ศ. 2540 บริษัทอัญมณีและเครื่องประดับที่มีทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาทพร้อมกับชำระเงินทุนจดทะเบียนครบ หรือเป็นสมาชิกสมาคมใดสมาคมหนึ่งของสมาคมอัญมณีและเครื่องประดับในประเทศไทย จะได้รับการลดภาษีมูลค่าเพิ่มและภาษีส่งเสริมรายย่อย

ภายใต้นโยบายส่งเสริมของรัฐ และแก้ไขปัญหาการลักลอบนำพลอยเม็ดและพลอยก้อน เข้าประเทศ ทำให้มีการประกาศยกเลิกภาษีมูลค่าเพิ่มสำหรับผู้ประกอบการที่ชำระเงินทุนจดทะเบียนไม่ ต่ำกว่าสิบล้านบาท หรือเป็นสมาชิกสมาคมอัญมณีสมาคมใดสมาคมหนึ่ง (ประกาศอธิบดี

กรมสรรพากร, 2540) และสมาคมผู้ค้าอัญมณีและเครื่องประดับได้เริ่มจัดงานแสดงสินค้านำเข้าอัญมณีและเครื่องประดับประจำปีตั้งแต่ปี พ.ศ.2526 (เชษฐณี โอภาสวัตรชัย, 2539, น.6) นอกจากการปลอดภาษีนำเข้าและมีงานจัดแสดงสินค้าแล้ว อีกสาเหตุที่ทำให้อัญมณียังคงไหลเข้ามาในประเทศไทย คือ ช่างเจียรไนมากฝีมือ เทคนิคการเพิ่มคุณภาพเฉพาะที่ริเริ่มโดยชาวไทย อย่างการหุ่ยพลอยหรือการเผาพลอย ก่อนจะนำไปเจียรไน มีส่วนช่วยให้สีของพลอยดูสดและสวยงามมากขึ้นจนเป็นที่ต้องการของตลาด เทคนิคเฉพาะดังกล่าวทำให้รัฐบาลต้องถือเอางานเจียรไน งานขัดเพชรพลอยหรือหินมีค่าต่างๆ เป็นอาชีพที่สงวนเฉพาะสำหรับคนไทย (กระทรวงแรงงาน, 2563) เพื่อกันไม่ให้ความรู้ดังกล่าวถูกส่งออกไปนอกประเทศ เรียกได้ว่าตั้งแต่มีการทำเหมืองขึ้นครั้งแรก ประเทศไทยเป็นทั้งแหล่งผลิตการค้า และเจียรไน ที่สำคัญมาจนถึงปัจจุบัน และเป็นส่วนสำคัญของการผลักดันนโยบายและศึกษานโยบายที่ส่งเสริมสนับสนุนให้ประเทศต่าง ๆ

ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่เจ็ด ระบุถึงการส่งเสริมอุตสาหกรรมอัญมณีว่า “อุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ ส่งเสริมการค้าคว่ำวิจัยด้านโลหะมีค่าสำหรับอุตสาหกรรมเครื่องประดับ และให้มีกำหนดและออกประกาศนียบัตรรับรองมาตรฐานสีและแสงอัญมณีแก่ผู้ใช้” (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2534, น. 64) การส่งเสริมจากภาคเอกชนถือเป็นแรงกำลังสำคัญที่ผลักดันให้ประเทศไทยเข็ดหน้าชูตาในฐานะศูนย์กลางทางการค้าอัญมณี คือสมาคมผู้ค้าอัญมณีและเครื่องประดับ ที่ได้ร่วมกันก่อร่าง ผลักดันและส่งเสริมเพื่อให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางทางการค้าอัญมณีและเครื่องประดับ

หนึ่งในสิ่งที่มีพัฒนาการมาจากความร่วมมือระหว่างภาครัฐและภาคเอกชนอีกส่วนคือการผลักดันให้มีการผลิตนักอัญมณี และส่งเสริมความรู้ทางวิทยาศาสตร์ รวมถึงจัดตั้งสถาบันวิจัยและพัฒนาอัญมณีและเครื่องประดับแห่งชาติ (GIT) เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนทั้งการผลิตงานวิจัยทางอัญมณีและการจัดทำมาตรฐานเกี่ยวกับอัญมณี รวมถึงการให้บริการห้องปฏิบัติการอัญมณีที่ทำหน้าที่เป็นตัวกลางระหว่างคู่ค้าอัญมณีได้ ในปัจจุบันประเทศไทยมีห้องปฏิบัติการที่รับตรวจสอบชนิดและคุณภาพของทั้งอัญมณีและเครื่องประดับและคุณภาพสี อยู่ตามเมืองสำคัญทางอัญมณี อย่างเช่น ตลาดพลอยจันทบุรีที่ได้รับการผลักดันให้เกิดขึ้นในรัฐบาลของทักษิณ ชินวัตร ช่วงปีพ.ศ.2549 ร่วมกับมหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี มหาวิทยาลัยบูรพา วิทยาเขตจันทบุรี หอการค้าจังหวัดจันทบุรีและหน่วยงานภาครัฐในจังหวัด เกิดส่งเสริมให้มีการเรียนการสอนในทางด้านอัญมณีวิทยาในมหาวิทยาลัยชั้นนำอย่าง มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ วิทยาเขตประสานมิตร (พิศพงษ์ ชินอุดมพงศ์, 2551, น.137) ผู้เขียนเองก็เป็นผลผลิตของนโยบายนี้ อย่างที่ได้จบการศึกษาด้านอัญมณีที่มหาวิทยาลัยเชียงใหม่มา โดยสรุปมาตรการที่ได้รับการส่งเสริมจากรัฐ หรือข้อบังคับและข้อกำหนดทางกฎหมาย ช่วยส่งเสริมการส่งออก การลงทุนของผู้ค้าในประเทศไทย รวมถึงการเข้าไปมีบทบาทของผู้ค้าชาวไทยในตลาดอัญมณีนานาชาติในสะดวกมากยิ่งขึ้น

2.6 ระบบนิเวศของพลอยในโลกโดยสังเขป

จากที่กล่าวไปในข้างต้นถึงกิจกรรมการหน้าเหมืองของประเทศไทย จนพัฒนามาสู่ ศูนย์กลางทางการค้าอัญมณี หากมองให้ภาพที่กว้างกว่านั้น เพื่อฉายภาพให้เห็นถึงกิจกรรมทางการค้า ที่สัมพันธ์กับซีกโลกต่าง ๆ และแหล่งทับทิมและแซปไฟร์ที่มีความสำคัญในแต่ละช่วงเวลา

ทับทิมและแซปไฟร์จากแหล่งต่าง ๆ ต่างไหลเข้าสู่ประเทศไทย ในฐานะที่เป็นแหล่ง เจียรไนและแหล่งรวมผู้ค้าอัญมณี ในปัจจุบันมีแหล่งพลอยทับทิมและแซปไฟร์ที่ยังทำการทำเหมือง อยู่ ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงเหนือได้แก่ เมืองโมกกและเมืองมอซซู ประเทศเมียนมา เขต หลุกเอียน ภาคเหนือของประเทศเวียดนาม เมืองโพลิน ประเทศกัมพูชา ในภูมิภาคเอเชียใต้ได้แก่ เมืองซิลอน ประเทศศรีลังกา ในภูมิภาคเอเชียกลางได้แก่ ประเทศอัฟกานิสถาน ประเทศทาจิกิสถาน ทวีปออสเตรเลีย ประเทศออสเตรเลีย ทวีปอเมริกาเหนือ รัฐมอนทาน่า ประเทศสหรัฐอเมริกา ในทวีปยุโรปประเทศกรีนแลนด์ ในภูมิภาคแอฟริกาตะวันออกประเทศเคนย่า และประเทศเอธิโอเปีย หุบเขาอุมบา ประเทศแทนซาเนีย ประเทศมาดากัสการ์ ประเทศโมซัมบิก และในภูมิภาคแอฟริกา ตะวันตก ได้แก่ เมืองทุนดูรูและเมืองซองเจีย ประเทศไนจีเรีย ประเทศแคเมอรูน

พลอยทับทิมและแซปไฟร์ที่มาจากแหล่งต่าง ๆ ทั่วโลก คือ พลอยดิบ ที่ยังไม่มี การเจียรไนและการปรับปรุงคุณภาพ โดยจะเข้ามาสู่ประเทศไทยด้วยมือของผู้ค้าสามกลุ่ม ได้แก่ ผู้ค้าคนพื้นถิ่นในพื้นที่เหมือง ผู้ค้าจากเมืองอื่น ๆ ในประเทศที่มีแหล่งเหมือง และผู้ค้าจากชาติอื่น ๆ ซึ่งอาจจะเป็นตัวแทนบริษัทเอกชนรายใหญ่ ผู้ค้าพลอยทับทิมและแซปไฟร์ชาวไทยอยู่ในผู้ค้ากลุ่มที่ 3

ผู้ค้าพลอยชาวไทย เดินทางไปยังแหล่งพลอยต่าง ๆ ในโลก และบางแห่งยังร่วมมือกับ รัฐบาลในการทำอุตสาหกรรมพลอยเนื้อแข็ง จุดเปลี่ยนที่สำคัญที่ทำให้ประเทศไทยและผู้ค้าพลอยมี บทบาทสำคัญในตลาดหน้าเหมืองคือ การค้นพบวิธีการเพิ่มคุณภาพพลอยเนื้อแข็ง เป็นส่วนที่ช่วย เสริมความแข็งแรงในด้านการผลิตและปรับปรุงคุณภาพอัญมณีที่สำคัญในโลก ซึ่งรูปแบบการเจียรไน พลอยเนื้อแข็งของช่างเจียรไนชาวไทยเป็นที่ยอมรับและกล่าวถึงว่าดีที่สุดในโลก

นอกจากประเทศไทยแล้ว ประเทศที่มีโรงงานเจียรไนพลอยและมีฝีมือในการเจียรไน ได้แก่ ประเทศศรีลังกา ซึ่งเป็นหนึ่งในประเทศที่มีแหล่งสะสมตัวของทั้งพลอยเนื้อแข็งคือ ทับทิมและ แซปไฟร์และพลอยเนื้ออ่อน อย่างเช่น คริโซเบริลตาแมว สปิเนล การ์เน็ต เบริล ทัวร์มาลีน โทแพซ ควอตซ์ พลอยจากเหมืองในประเทศศรีลังกาจะถูกส่งไปที่เมืองโคลัมโบ ซึ่งเป็นเมืองหลวงและเป็น แหล่งเจียรไนพลอย เทคนิคการเจียรไนพลอยของประเทศศรีลังกาเหมาะกับแซปไฟร์ระดับสูง และอัญมณีอื่น ๆ ซึ่งการจัดวางสีเป็นสิ่งสำคัญ เมืองโจเปออร์ ประเทศอินเดีย เป็นหนึ่งในเมืองที่มี ชื่อเสียงในด้านการเจียรไนมรกต ซึ่งแหล่งมรกตที่สำคัญได้แก่ ประเทศแซมเบียและประเทศบราซิล ประเทศโคลอมเบีย (Lucas et al ,2016) ส่วนประเทศบราซิล เนื่องจากเป็นประเทศที่มีแหล่งสะสม

ตัวของพลอยเนื้ออ่อนหลายชนิด เช่น มรกต โทแพซ ซึ่งการเจียรไนต้องมีความระมัดระวังสูง เนื่องจากผลึกที่พบมีขนาดใหญ่และมีแนวแตกชัดเจน (Pay, 2016) จึงทำให้ช่างเจียรไนในประเทศบราซิลมีฝีมือในการเจียรไนเฉพาะตัวกว่าช่างเจียรไนพลอยเนื้อแข็ง เมืองอิตาร์-โอเบอร์ชไตน์ ในประเทศเยอรมนี เป็นเมืองที่มีชื่อเสียงในงานเจียรไนพลอยสี โดยเฉพาะพลอยเนื้ออ่อนอย่างเช่น พาราอีบ้า ไบคัลเลอทัวร์มาลีน อความารีน รีเบลไลท์ ช่างเจียรไนจากเมืองนี้ได้ย้ายไปยังเมืองการค้าอัญมณีที่สำคัญอย่าง ไซเปออร์ ประเทศอินเดีย และกรุงเทพฯ ประเทศไทย (Vertriest, 2008) และเมืองที่เป็นแหล่งสะสมตัวพลอยเนื้ออ่อนอย่างเช่นประเทศบราซิล และสาธารณรัฐประชาธิปไตยคองโก นอกจากฝีมือการเจียรไนพลอยเนื้ออ่อนแล้ว ช่างเจียรไนจากเมืองอิตาร์-โอเบอร์ชไตน์ นั้นมีชื่อเสียงในการแกะสลักอะเกต ซึ่งเป็นหนึ่งในแร่ตระกูลควอตซ์ที่มีเนื้อผลึกแบบละเอียด ซึ่งมีแหล่งสะสมตัวในประเทศอาร์เจนตินา ประเทศอูรุกวัย ประเทศออสเตรเลีย และทวีปอเมริกาเหนือ

สำหรับประเทศไทยมีศูนย์กลางในการกระจายพลอยดิบอยู่สองแห่งคือ ตลาดอัญมณีสีลมและตลาดพลอยจันทบุรี พลอยจากทั้งสองตลาดจะถูกซื้อขายแลกเปลี่ยน แล้วจึงนำเข้าสู่โรงงานเจียรไนพลอยและโรงงานเผาพลอยซึ่งตั้งอยู่ในจังหวัดจันทบุรีเป็นส่วนใหญ่ โรงงานเจียรไนพลอยในจังหวัดจันทบุรีบางโรงงานมีแรงงานช่างเจียรไนพลอย อยู่ตามจังหวัดต่าง ๆ เช่น จังหวัดมหาสารคาม จังหวัดอุบลราชธานี จังหวัดขอนแก่น เนื่องจากเกิดวิกฤติต้มยำกุ้ง ในปีพ.ศ. 2540 แรงงานช่างเจียรไนพลอยในโรงงานเจียรไนพลอยจำเป็นต้องย้ายกลับไปยังบ้านเกิดอย่างเช่น มหาสารคาม อุบลราชธานี ขอนแก่น เพื่อที่ช่างเจียรไนจะสามารถประกอบอาชีพเดิมอย่างการทำนา และเจียรไนพลอยในช่วงที่ว่างเว้นจากการทำนา พลอยที่เจียรไนเรียบร้อยแล้วจะกลับเข้าสู่ตลาดการค้าอัญมณีทั้งสองแห่งอีกครั้ง หรือในบางโรงงานเจียรไนพลอยจะมีผู้ค้าจากต่างชาติติดต่อซื้อจากโรงงานเจียรไนโดยตรง สถานะทางการค้าอัญมณีของประเทศไทยจึงเป็นทั้งผู้นำเข้าสินค้านำเข้าอัญมณี ผู้ผลิตอัญมณี และผู้ส่งออกอัญมณีสู่ตลาดโลก ตลาดการส่งออกจากอัญมณีและเครื่องประดับของไทย ได้แก่ ประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศฮ่องกง ประเทศเบลเยียม ประเทศอิสราเอล สหราชอาณาจักร ประเทศอินเดีย ประเทศญี่ปุ่น ประเทศเดนมาร์ก ประเทศเยอรมนี ประเทศสวีเดนแลนด์ ประเทศอิตาลี

กล่าวโดยสรุปคือ แหล่งพลอยเนื้อแข็งและเนื้ออ่อนตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันมาจากแหล่งสะสมตัวในประเทศโลกที่สามเป็นส่วนใหญ่ จากนั้นพลอยจะถูกส่งไปเจียรไนเพียงไม่กี่ประเทศเท่านั้นซึ่งส่วนใหญ่เป็นประเทศในโลกที่สามอีกเช่นกัน แต่ในท้ายที่สุดแล้วประเทศปลายทางของการบริโภคพลอยเนื้อแข็งและพลอยเนื้ออ่อนที่มีกำลังซื้อสำคัญคือ ประเทศโลกที่หนึ่ง อย่างประเทศในทวีปยุโรปและทวีปอเมริกา ประเทศจีน ประเทศฮ่องกง และประเทศญี่ปุ่น

เนื่องจากว่าในทศวรรษนี้ แหล่งพลอยในประเทศไทยเรียกได้ว่าแทบจะไม่มีกิจกรรมหน้าเหมืองเลย ผู้ค้าพลอยชาวไทยจึงแบ่งออกเป็นสองกลุ่ม คือ กลุ่มแรกเป็นผู้ค้าที่อยู่ในประเทศไทย

และกลุ่มที่สองคือผู้ค้าที่เดินทางไปตามหาพลอยยังเหมืองพลอยแห่งใหม่ การเดินทางออกแสวงหาแหล่งพลอยใหม่ ๆ ของผู้ค้าพลอยชาวไทย และนักขุดพลอยหรือนายทุนเหมืองพลอย เริ่มจากการเข้าไปยังพื้นที่แหล่งพลอยในประเทศเพื่อนบ้านอย่างเช่น ประเทศกัมพูชา ประเทศเวียดนาม และประเทศเมียนมาแต่การลงทุนทำเหมืองพลอยในประเทศเหล่านี้ มีข้อจำกัดทั้งกฎหมายการทำเหมืองของประเทศ และต้นทุนในการนำเครื่องมือหนักเข้าไปในพื้นที่ ทั้งสองเงื่อนไขสร้างความลำบากและส่งผลให้นายทุนหลายคนต้องล้มเลิกความคิดในการทำเหมืองในประเทศเหล่านี้ไป ส่วนผู้ค้าอีกกลุ่มเริ่มออกแสวงหาพลอยในประเทศแถบแอฟริกา เช่น ประเทศมาดากัสการ์

ประเทศไทยในปัจจุบันมีความพยายามที่จะเป็นศูนย์กลางทางการค้าอัญมณีและเครื่องประดับในระดับโลก ที่มีผู้ค้า นักสะสมอัญมณี นักธุรกิจอัญมณี ผู้ผลิตเครื่องประดับอัญมณีและโลหะมีค่า ทั้งเข้ามาอาศัยอยู่เพื่อทำการค้าเพชร พลอยเนื้อแข็ง พลอยเนื้ออ่อน หรือแม้แต่การสร้างโรงงานผลิตเครื่องประดับระดับกลางจนถึงระดับสูง เพื่อที่จะส่งออกสู่ตลาดผู้บริโภคทั่วทุกมุมโลก แต่จุดเด่นที่แท้จริงของประเทศไทยคือ การที่มีช่างเจียรระโนฝีมือดีที่ได้ได้รับการยอมรับ และช่างเผาพลอยเนื้อแข็งอย่างทับทิมและแซปไฟร์ที่มีชื่อเสียงตามที่ได้กล่าวไว้ในส่วนก่อนหน้าแล้ว

2.7 สรุปท้ายบท: จากเมืองเขลยสู่ศูนย์กลางทางการค้าอัญมณี

จันทบุรีเปลี่ยนสถานะจากเมืองที่เคยเป็นเขลยศึกสงครามการแย่งชิงพื้นที่ทรัพยากรธรรมชาติในอดีต มาสู่พื้นที่ทางการค้าอัญมณีที่สำคัญในระดับประเทศและในระดับโลก การเป็นพื้นที่แหล่งอัญมณีที่สำคัญจากอดีตมาสู่ปัจจุบันนั้นมีมาก่อนการล่าอาณานิคม เช่นในบันทึกที่ปรากฏให้เห็นภาพของผู้คนหลากหลายเชื้อชาติมีกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ไม่ว่าจะเป็นการทำไร่ ทำเหมืองพลอย หรือการทำการค้า รวมถึงเป็นแหล่งทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์ สิ่งเหล่านี้ล้วนแล้วแต่มีมาก่อนการค้นพบพื้นที่ของชาวตะวันตก

จันทบุรี เป็นเมืองที่มีแม่น้ำไหลผ่านกลางเมือง คือ แม่น้ำจันทบุรี เป็นแม่น้ำที่มีความสำคัญในอดีตเพราะเป็นเส้นทางทำการค้า หากสังเกตบริเวณตลิ่ง ยังคงพบเห็นทำน้ำที่อ้างอิงได้ว่าเป็นการปรับปรุงจากอดีต รวมถึงรูปแบบอาคารบ้านเรือนที่มีร่องรอยของสถาปัตยกรรมต่างประเทศ พันไปจากจันทบุรีแหล่งอัญมณีที่มีชื่อคือ ประเทศเมียนมา ประเทศกัมพูชา ประเทศศรีลังกา ประเทศอินเดีย ประเทศเวียดนาม ประเทศออสเตรเลีย และประเทศสหรัฐอเมริกา แหล่งสำคัญปัจจุบันอยู่ในทวีปแอฟริกา ได้แก่ ประเทศมาดากัสการ์ ประเทศแทนซาเนีย ประเทศเคนยา ประเทศโมซัมบิก ประเทศซิมบับเว ประเทศไนจีเรีย และประเทศมาลาวี นอกจากนี้ พบที่ประเทศแคนาดา ประเทศกรีซ ประเทศอัฟกานิสถาน ประเทศปากีสถาน ประเทศรัสเซีย ประเทศจีน และประเทศบราซิล

จากการสำรวจเรื่องราวประวัติศาสตร์ของการค้นพบพลอยในประเทศไทย และการพัฒนาวิธีการเผาพลอยเนื้อแข็งในอดีต ทำให้เราเห็นว่าทั้งสองส่วนนี้เป็นส่วนสำคัญที่ทำให้ประเทศไทยประสบความสำเร็จในการเป็นแหล่งผลิตพลอยเนื้อแข็ง และเป็นศูนย์กลางทางการค้าอัญมณีที่สำคัญของโลก ผู้เขียนเห็นว่า ส่วนสำคัญที่ทำให้ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับความสามารถของผู้คนในอุตสาหกรรมอัญมณีไทยปรากฏสู่สายตาของชาวต่างชาติ คือการที่พลอยที่ผ่านการปรับปรุงคุณภาพโดยช่างเผาพลอยชาวไทย ถูกสำรวจตรวจสอบจากนักอัญมณีในห้องปฏิบัติการอัญมณีในโลกตะวันตก และถูกนำไปจัดแสดงในประเทศสหรัฐอเมริกา นำมาซึ่งการมาเยือนของนักอัญมณีต่างชาติและตีพิมพ์บทความเกี่ยวกับเรื่องราวของพลอยไทยอย่างต่อเนื่องจนถึงในปัจจุบัน กล่าวอีกอย่างหนึ่งคือนักอัญมณีและห้องปฏิบัติการอัญมณีมีส่วนสำคัญในการเปลี่ยนแปลงราคาอัญมณีในตลาด เนื่องจากปฏิบัติการตรวจสอบอัญมณีในห้องปฏิบัติการนั้นเป็นส่วนที่ระบุถึงคุณสมบัติของอัญมณีอย่างละเอียด และเป็นระบบไว้ในกระดาษใบเดียว

อย่างไรก็ตามในวิทยานิพนธ์เล่มนี้ ผู้เขียนมุ่งความสนใจไปยังมูลค่าของทับทิมและไพลิน (แซปไฟร์) เป็นหลัก ด้วยเหตุผลสองประการ ประการแรกคือ ทับทิมและแซปไฟร์เป็นอัญมณีที่มีแหล่งสะสมตัวในประเทศไทย และเป็นส่วนสำคัญที่ดึงดูดผู้คนจากทั่วโลกเข้ามาสู่ตลาดพลอย และประการที่สองคือ ทับทิมและแซปไฟร์ เป็นพลอยที่ช่างเผาพลอยชาวไทยสามารถทำการปรับปรุงคุณภาพได้ ซึ่งเป็นส่วนที่ทำให้ราคาของอัญมณีแตกต่างกันไประหว่างอัญมณีที่ผ่านการปรับปรุงและไม่ผ่านการปรับปรุง แต่การระบุชี้ของห้องปฏิบัติการอัญมณีในปัจจุบันถือว่าเป็นเพียงส่วนเดียว แต่ราคายังถูกกำหนดจากการต่อรองในตลาด ดังจะแสดงในบทต่อ ๆ ไป

บทที่ 3

ห้องปฏิบัติการอัญมณี

ห้องปฏิบัติการอัญมณีในปัจจุบันเป็นส่วนสำคัญที่เป็นตัวกลางระหว่างผู้ค้าและผู้ซื้อที่ชื่นชอบสะสม พลอยเป็นสินค้าในตลาดอัญมณีที่มีลักษณะเฉพาะอย่างที่ได้กล่าวตลอดมาในบทก่อนหน้า และพลอยยังเป็นวัฒนธรรมชาติที่เป็นวัตถุประสงค์การศึกษาทางวิทยาศาสตร์ของนักอัญมณีวิทยา ผู้เขียนเสนอว่าห้องปฏิบัติการเหล่านี้เป็นสถาบันที่มีความสำคัญในการสร้างชุดความหมายให้กับวัตถุอย่างพลอย และมีส่วนสำคัญที่เปลี่ยนแปลงหน้าตาระบบการค้าจากอดีตมาจนถึงปัจจุบัน เพื่อที่จะขบขันให้เห็นถึงศักยภาพและความเป็นวัตถุประสงค์ของพลอย จึงจำเป็นต้องอธิบายให้เห็นถึงวิธีการศึกษาพลอยในฐานะวัตถุประสงค์ศึกษาทางวิทยาศาสตร์

3.1 อัญมณีวิทยา

อัญมณีวิทยา หรืออัญมณีศาสตร์ (Gemology) เป็นวิทยาศาสตร์ที่มีรากฐานมาจากแร่วิทยา (Mineralogy) ซึ่งเป็นสาขาหนึ่งของธรณีวิทยา (Geology) ผู้ที่ศึกษาในสาขาวิชาอัญมณีวิทยา จะเรียกว่า นักอัญมณีวิทยา ที่มีความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับแร่ที่เป็นอัญมณีมีความรู้ครอบคลุมถึงการเกิด การจำแนกประเภท การตรวจแยกชนิดอัญมณี การเพิ่มคุณค่าอัญมณี การจัดลำดับคุณภาพ การประเมินราคา ตลอดจนงานด้านการตลาด และการค้าขายอัญมณี ปัจจุบันอัญมณีวิทยาเป็นหนึ่งในสาขาวิชาที่ส่งเสริมให้มีการเรียนการสอนเพื่อผลิตนักอัญมณีวิทยาสำหรับอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับในประเทศไทย สถาบันที่มีการเรียนการสอนอัญมณีวิทยาสามารถแบ่งออกเป็นสองภาคส่วนคือ ในสังกัดภาครัฐและภาคเอกชน

3.1.1 ภาครัฐ

ปัจจุบันบัณฑิตเหล่านี้ได้กระจายตัวอยู่ในสถาบันที่เกี่ยวข้องกับอัญมณีและโลหะในสถาบันของรัฐอย่างเช่น กรมทรัพยากรธรณี กระทรวงอุตสาหกรรม สถาบันอัญมณีและเครื่องประดับแห่งชาติ ในโรงงานอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ และที่สำคัญบัณฑิตเหล่านี้ได้เข้าไปเป็นส่วนหนึ่งของห้องปฏิบัติการตรวจสอบและออกใบรับรองประกาศนียบัตรอัญมณีทั้งภาครัฐและเอกชน

ประเทศไทยมีสถาบันการศึกษาที่เปิดสอนหลักสูตรอัญมณีวิทยา ระดับปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิตในระดัพบัณฑิตศึกษา ตั้งแต่ระดับปริญญาตรีจนถึงปริญญาโท 3 แห่ง ได้แก่ สาขาอัญมณี

วิทยา ภาควิชาธรณีวิทยา คณะวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ สาขาอัญมณีและเครื่องประดับ วิทยาลัยอุตสาหกรรมสร้างสรรค์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ และคณะอัญมณี มหาวิทยาลัยบูรพา วิทยาเขตจันทบุรี ทั้งสามสถาบันมุ่งเน้นการผลิตบัณฑิตตั้งแต่ระดับปริญญาตรีจนถึงระดับปริญญาเอก รวมถึงหลักสูตรของทั้งสามสถาบันมุ่งเน้นความรู้ทางวิทยาศาสตร์และปริญญาบัตรเป็นหลักสูตร วิทยาศาสตร์บัณฑิต โดยทั้งสามแห่งสามารถผลิตบัณฑิตประมาณปีละ 30-40 คน

นอกจากมหาวิทยาลัยแล้ว ประเทศไทยยังมีสถาบันการศึกษาประกาศนียบัตรของภาครัฐ ได้แก่ สถาบันวิจัยและพัฒนาอัญมณีและเครื่องประดับแห่งชาติ (องค์การมหาชน) (Gem and Jewelry institute Thailand, GIT) เป็นองค์กรของรัฐในรูปแบบขององค์การมหาชน โดยเปิดหลักสูตรการตรวจสอบและประเมินคุณภาพเพชร (Diamond Identification and Grading Course) และ หลักสูตรประกาศนียบัตรนักอัญมณีศาสตร์ (Fellowship of the Gemmological Association, FGA) ในหลักสูตรประกาศนียบัตรนี้เป็นการร่วมมือกันระหว่าง GIT ร่วมกับ สมาคมอัญมณีแห่งสหราชอาณาจักร (The Gemmological Association of Great Britain, Gem-A)

สถาบัน GIT ยังมีการอบรมความรู้เกี่ยวกับอัญมณีและโลหะมีค่าให้กับผู้ที่สนใจอีกด้วย ในปัจจุบันสถาบัน GIT ตั้งอยู่ที่อาคารไอทีเอฟ ทาวเวอร์ (ITF Tower) รวมถึงยังให้บริการห้องสมุดอัญมณีและเครื่องประดับที่รวบรวมหนังสือเกี่ยวกับอัญมณีและเครื่องประดับ บทบาทสำคัญของสถาบัน GIT ต่อวงการอัญมณีไทย คือการจัดให้มีห้องปฏิบัติการตรวจสอบอัญมณีที่ทันสมัยที่สุดแห่งหนึ่งของโลกและมีนักอัญมณีศาสตร์ที่มีประสบการณ์สูง นอกจากนี้ ห้องปฏิบัติการตรวจสอบอัญมณี ยังได้รับการรับรองจากสมาพันธ์อัญมณีโลก (The World Jewellery Confederation หรือ Confédération Internationale de la Bijouterie, Joaillerie, Orfèvrerie des Diamants, Perles et Pierres, CIBJO) ให้เป็น CIBJO Member เมื่อเดือนพฤษภาคม 2543

3.1.2 ภาคเอกชน

สถาบันการศึกษาทางด้านอัญมณีวิทยา โดยเอกชน ได้แก่ สถาบันอัญมณีศาสตร์แห่งสหรัฐอเมริกา (Gemological Institute of America, GIA) เริ่มก่อตั้งในปี.ศ.1931 มุ่งเน้นการศึกษา การวิจัย ให้บริการห้องปฏิบัติการ มีนิตยสาร Gem and Gemology ที่เป็นนิตยสารบทความทางวิชาการมีเนื้อหาหลักเกี่ยวกับอัญมณีในแหล่งต่าง ๆ ประกอบด้วยเรื่องราวทางประวัติศาสตร์ของพื้นที่แหล่งพลอย ลักษณะภายนอกและภายในของพลอย มีขอบเขตการศึกษาคครอบคลุมอัญมณีทุกชนิด ในฐานะที่เป็นสถาบันให้ความรู้และผลิตงานวิชาการแล้ว ยังเป็นสถาบันที่ผลิตเครื่องมือทางวิทยาศาสตร์ที่ใช้ในการตรวจสอบคุณสมบัติของอัญมณีด้วย หนึ่งในเครื่องมือที่มีความแพร่หลายและถูกใช้ในสถาบันการศึกษาอื่น ๆ ตามมาด้วยคือ GIA Gemset (ภาพที่ 3.1) แห่งสีพลาสติกสีที่ใช้สำหรับการประเมินคุณภาพสีของอัญมณี แต่ในปัจจุบันไม่มีการผลิตแล้ว ผู้เขียนเองเมื่อครั้งที่เป็นนักเรียนอัญมณีวิทยาก็ได้มีโอกาสได้ใช้ชุดเครื่องมือนี้ด้วยเช่นกัน GIA เป็นสถาบันความรู้

ทางอัญมณีวิทยาและธรณีวิทยา ที่เรียกได้ว่าเป็นแหล่งความรู้ทางอัญมณีวิทยาและธรณีวิทยาที่เปิดให้
 ผู้คนสามารถเข้าถึงได้ง่ายผ่านเว็บไซต์ของสถาบันประกอบด้วยที่มีสาขาที่เป็นทั้งสถาบันการศึกษา
 ประกาศนียบัตรและห้องปฏิบัติการอัญมณีตามประเทศที่มีแหล่งอัญมณีและประเทศที่มีการค้า
 อัญมณี ได้แก่ ประเทศฮ่องกง เมืองมูมไบและเมืองสุรัต ประเทศอินเดีย เมืองโตเกียว ประเทศญี่ปุ่น
 เมืองนิวยอร์ก รัฐนิวยอร์ก และ เมืองคาร์ลสแบด ในรัฐแคลิฟอร์เนีย ประเทศสหรัฐอเมริกา
 เมืองกาโบโรเน ประเทศบอตสวานา เมืองโจฮันเนสเบิร์ก ประเทศแอฟริกาใต้ เมืองรามัทกัน ประเทศ
 อิสราเอล

ภาพที่ 3.1

GIA Gemset



หมายเหตุ. จาก <https://www.gemsociety.org/article/what-happened-to-the-gia-gemset-color-and-hue-wheel/>

GIA ได้เข้ามาก่อตั้งสาขาย่อยในประเทศไทยเป็นในปีพ.ศ.2536 บริเวณตึก อี้อจือเหลียง บริเวณสี่แยกกลุ่มพินิ และปัจจุบันสำนักงานตั้งอยู่ที่ตึกสามย่านมิตรทาวน์ ซึ่งประกอบด้วย ห้องปฏิบัติการตรวจสอบอัญมณีและออกใบรับรองประกาศนียบัตรทางสีและแสง และเปิดการเรียนการสอนประกาศนียบัตรพลอยสีและเพชร ประกอบด้วย 4 หลักสูตร ได้แก่ ประกาศนียบัตรนักอัญมณีศาสตร์ (Graduate Gemologist) ประกาศนียบัตรการวิเคราะห์และประเมินคุณภาพเพชร (Graduate Diamonds) ประกาศนียบัตรการวิเคราะห์และประเมินคุณภาพพลอย (Graduate Colored Stones) และประกาศนียบัตรการออกแบบเครื่องประดับอัญมณี (Jewelry Design) ทั้งสี่หลักสูตรเหมาะสมสำหรับผู้เรียนจากทุกระดับไม่จำเป็นต้องมีประกาศนียบัตรอื่น ๆ มาก่อน และเป็นสถาบันที่ได้รับการยอมรับในระดับนานาชาติ

สถาบันอัญมณีศาสตร์แห่งเอเชีย (Asian Institute of Gemological Sciences, AIGS) เป็นสถาบันที่ก่อตั้งโดยครอบครัวโฮ นักธุรกิจชาวเมียนมาที่ย้ายเข้ามาอยู่ในประเทศไทย ในช่วงปีพ.ศ.2507 (1964) หลังจากการล่มสลายของการค้าพลอยในเมียนมาร์ และครอบครัวโฮ ได้ส่งสมประสงค์การณีนิตลาดพลอย และจบการศึกษาจากสถาบัน GIA และเริ่มจากการตรวจอัญมณีโดยใช้แลปกระเป่า (portable lab) ต่อมาปีพ.ศ.2521 (1978) ได้ก่อตั้งบริษัท สถาบันอัญมณีศาสตร์แห่งเอเชียขึ้น และมีผู้ที่สำเร็จการศึกษาและได้รับใบประกาศนียบัตรรุ่นแรกในปีพ.ศ. 2523 (1979) AIGS เป็นห้องปฏิบัติการอัญมณีแห่งแรกในโลกที่ซื้อเครื่อง Raman Spectrophotometer เพื่อการศึกษาทางอัญมณีวิทยา ต่อมาในปี พ.ศ.2534 (1991) ได้ร่วมเป็นผู้ก่อตั้งอาคารจิวเวลรี่เทรตเซ็นเตอร์ร่วมกับเซ็นทรัล กรุ๊ป และเปิดตัวอย่างเป็นทางการในปีพ.ศ.2539 ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันสถาบันอัญมณีศาสตร์แห่งเอเชีย ได้ก้าวขึ้นมาเป็นสถาบันทางอัญมณีที่มีชื่อเสียงและเป็นส่วนสำคัญในการสร้างพื้นที่สำหรับการค้าอัญมณีของประเทศไทย ในด้านสถาบันการศึกษาทางด้านอัญมณีวิทยา ปัจจุบันได้เปิดหลักสูตรสำหรับผู้สนใจเกี่ยวกับอัญมณี ซึ่งประกอบด้วยหลักสูตรประกาศนียบัตรนักอัญมณีศาสตร์ (Accredited Gemologist, A.G.) ประกอบไปด้วย การวิเคราะห์อัญมณี การวิเคราะห์พลอยแท้พลอยสังเคราะห์ การประเมินคุณภาพและตีราคาพลอย และการประเมินคุณภาพและตีราคาเพชร ด้วยประวัติศาสตร์ของ AIGS ปัจจุบันมีการกระจายของสถาบันการศึกษาทางอัญมณีศาสตร์อยู่ในย่านสีลม กรุงเทพมหานคร ซึ่งผู้ค้าหรือผู้ที่สนใจเรียนเกี่ยวกับประกาศนียบัตรเหล่านี้ก็สามารถเข้ารับการศึกษได้ ไม่ได้ยากเกินไปนักหากมีกำลังทรัพย์มากพอ เพราะการได้มาซึ่งประกาศนียบัตรหนึ่งใบนั้นมิราคาแพงยิ่งเสียกว่าการเรียนตลอด 4 ปีภายในมหาวิทยาลัย

ในด้านตรงข้าม ผู้ค้าพลอยหลายคนไม่มีประกาศนียบัตรจากสถาบันอัญมณีศาสตร์ติดตัว หรือเรียกว่าไม่ได้ใช้ความรู้วิทยาศาสตร์ที่เข้มข้นในตลาดการค้าอัญมณี เช่นนานา เป็นตัวอย่างที่ดีในฐานะผู้ค้าที่เดินทางไปมาระหว่างตลาดพลอยจันทบุรีและตลาดอัญมณีสีลม และร้านค้าของเธอที่ประเทศจีน ครั้งหนึ่งที่ผู้เขียนพบกับนานาในตลาดพลอยจันทบุรี เธอบอกกับผู้เขียนว่า

“ไม่เห็นต้องใช้ A.G. เลย” เธอเปรยพร้อม ๆ กับที่เฟิ่งจะพันกาพลอยในราคา หนึ่งล้านห้าแสนบาท หลังจากคนเดินพลอยเปิดมาในราคาห้าล้านบาท อย่างไรก็ตามผู้ค้าและผู้ซื้อ อาจจะไม่ใช้ความรู้ อัญมณีวิทยาอย่างตรงไปตรงมาในการซื้อขายพลอยในตลาดอัญมณี เพราะการปรากฏตัวและการมีอยู่ของห้องปฏิบัติการอัญมณีที่ทำหน้าที่เสมือนคนกลางระหว่างคู่ค้า โดยแสดงออกมาในรูปแบบ “ใบรับรองประกาศนียบัตรทางสีและแสง” ที่ถูกรับรองโดยนักอัญมณีวิทยาที่ได้ร่ำเรียน และมีประสบการณ์กับทั้งอัญมณีและอุปกรณ์เครื่องมือวิทยาศาสตร์ที่ช่วยในการตรวจสอบคุณสมบัติของอัญมณี อย่างไรก็ตามห้องปฏิบัติการเป็นพื้นที่ที่สงวนสำหรับนักอัญมณีวิทยาและผู้เกี่ยวข้องในปฏิบัติการการตรวจสอบเท่านั้น ผู้เขียนในฐานะที่เคยเป็นหนึ่งในผู้ร่วมปฏิบัติการในห้องปฏิบัติการตรวจสอบคุณสมบัติทางแสงและสีเหล่านี้ มุ่งหวังว่าการเปิดเผยเรื่องราวเกี่ยวกับการเดินทางของพลอยในห้องปฏิบัติการอัญมณี และใช้แง่มุมทางมานุษยวิทยา จะช่วยให้เข้าใจถึงปฏิบัติการที่มีส่วนในการกำหนดราคาพลอย

3.1.3 ราคาค่าตรวจสอบอัญมณี

การตรวจสอบทับทิมและแซปไฟร์แบ่งออกเป็นสองประเภทใหญ่ คือ แบบย่อยและแบบเต็ม ในตลาดการค้าอัญมณีในปัจจุบันนิยมแบบเต็มมากกว่า ในส่วนของราคาค่าตรวจสอบทับทิมและแซปไฟร์คิดโดยค่าเฉลี่ยแล้วแบบย่อยการตรวจสอบพลอยทุกชนิดและทุกขนาดในราคา 500 บาท ใบรับรองประกาศนียบัตรจะออกมาในรูปแบบคล้ายกับนามบัตร ที่มีรายละเอียดเพียง ชนิด รูปร่าง ขนาด น้ำหนัก รูปภาพ และการปรับปรุงคุณภาพแบบย่อ ใบรับรองประกาศนียบัตรในรูปแบบเต็มราคาเริ่มต้นจะอยู่ที่ 1500 บาท หากต้องการระบุแหล่งที่มาจะมีค่าบริการเพิ่มอีกหนึ่งเท่าตัว ระยะเวลาทำการสำหรับการตรวจสอบประมาณ 3 วันทำการเป็นอย่างต่ำ หรือหากมีความจำเป็นจะต้องให้ระยะเวลาสั้นจะมีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมเช่นกัน

3.2 วัตถุประสงค์การศึกษาทางวิทยาศาสตร์

สำหรับวิทยาศาสตร์ พลอยมีสถานะเป็นวัตถุที่ต้องทำการศึกษาอย่างละเอียดและเป็นระบบ โดยข้อมูลที่ได้มาจากการเก็บเกี่ยวเรื่องราวเกี่ยวกับธรรมชาติภายในพลอย ซึ่งสามารถบ่งบอกถึงต้นกำเนิดที่พลอยเคยอาศัยอยู่ ลักษณะที่บ่งชี้เหล่านี้คือลักษณะภายในและลักษณะภายนอก การศึกษาอย่างเป็นวิทยาศาสตร์เช่นการสังเกตการณ์ เป็นขั้นตอนแรกของการศึกษาอัญมณีทุกชนิดที่เข้าสู่ห้องปฏิบัติการทางอัญมณี

คุณสมบัติเริ่มต้นของพลอย อย่างทับทิมและแซปไฟร์ไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ง่าย แต่หากมีการเปลี่ยนแปลงที่ทำให้พลอยทั้งสองเปลี่ยนแปลงไป มนุษย์ได้ทิ้งร่องรอยของปฏิบัติการเหล่านั้นไว้ภายใน ซึ่งก่อให้เกิดพื้นที่ที่นักอัญมณีวิทยาจะเข้าไปตรวจสอบสิ่งที่เปลี่ยนแปลง หรือ

เรียกว่า ความแตกต่างระหว่างพลอยดิบและพลอยเผา ผู้เขียนเสนอว่าปฏิบัติการของนักอัญมณีวิทยาในห้องปฏิบัติการอัญมณีที่มีลักษณะเป็นพื้นที่ปิด เพื่อสงวนพื้นที่สำหรับชุมชนนักอัญมณีวิทยาที่มีความรู้วิทยาศาสตร์ และเป็นพื้นที่แห่งความรู้ที่มีความเป็นระบบระเบียบและเป็นสากล ในท้ายที่สุดแล้วสิ่งที่นักอัญมณีวิทยาศึกษาในห้องปฏิบัติการได้ถูกเปิดเผยออกมาผ่านวัตถุที่เรียกว่า ใบรับรองประกาศนียบัตรทางแสงและสี (certificate)

จากคุณสมบัติพลอยที่มีความเฉพาะตัวดังที่กล่าวมา พลอยทุกชิ้นจึงมีมูลค่าของตัวเอง และสามารถเพิ่มหรือลดมูลค่าได้ในทุกขั้นตอนการผลิตผ่านการคัดสรร ชนิด ภูเขา เจียรไนมาอย่างประณีตจนปรากฏออกมาให้เห็นภายใต้ชุดรูปแบบมาตรฐาน ไม่ว่าจะเป็นอย่างเจียรไน ฟอค้า หรือนักตรวจสอบอัญมณีที่ออกใบรับรองคุณภาพและลักษณะให้กับพลอยแต่ละชิ้นแล้ว ในปัจจุบันทั้งผู้ซื้อและผู้ขายจำเป็นที่จะต้องมีความรู้เกี่ยวกับอัญมณี อย่างน้อยที่สุดคือสามารถที่จะแยกอัญมณีสังเคราะห์ อัญมณีที่ผ่านการปรับปรุง และอัญมณีธรรมชาติ เนื่องจากสถานะของอัญมณีสังเคราะห์หรืออัญมณีเลียนแบบไม่ได้ถูกควบคุมให้เป็นสินค้าที่ผิดกฎหมาย เพราะฉะนั้นผู้ซื้อหรือผู้ขายในตลาดอัญมณี อาจจะไม่โดนหลอกหลวงหรือทำให้สับสนได้หากไม่มีความรู้ และในส่วนนี้เองที่ทำให้มีช่องว่างสำหรับปฏิบัติการทางวิทยาศาสตร์อย่างการตรวจสอบคุณภาพอัญมณีและการออกประกาศนียบัตรสีและแสงสำหรับอัญมณี ปฏิบัติการทางวิทยาศาสตร์จึงได้เข้ามามีบทบาทในการเป็นตัวกลางระหว่างคู่ค้าในตลาดอัญมณี

3.3 ห้องปฏิบัติการตรวจสอบอัญมณี

ห้องปฏิบัติการอัญมณีโดยทั่วไปจะอยู่ในพื้นที่ปิดไม่สามารถมองเห็นได้ ต่างจากร้านค้าอัญมณีที่จะเป็นกระจกใสที่คนภายในตลาดสามารถเห็นได้ชัดเจน รวมถึงไม่สามารถเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับนักอัญมณีวิทยาผู้ที่ทำหน้าที่ตรวจสอบได้ด้วยเช่นกัน เพราะฉะนั้นเมื่อพลอยถูกส่งเข้าไปตรวจสอบภายในห้องปฏิบัติการอัญมณี จะถูกระบุด้วยอักษรและตัวเลข อาจจะเป็นบ่งบอกถึงวันที่หรือลำดับที่ของพลอยในแต่ละวัน โดยนักอัญมณีวิทยาจะแบ่งงานภายในห้องปฏิบัติการออกเป็นสามส่วนคือ ส่วนแรก เป็นพื้นที่สำหรับเก็บข้อมูลพื้นฐานทั่วไป คือ ภาพถ่ายภายนอก ขนาดความกว้าง ความยาวและความลึก ส่วนที่สองจะเป็นพื้นที่การตรวจสอบลักษณะภายนอกและภายในโดยใช้เครื่องมือทางวิทยาศาสตร์ ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ เครื่องมือขั้นพื้นฐาน และเครื่องมือขั้นสูง

3.3.1 พื้นที่ห้องปฏิบัติการอัญมณี

ผู้เขียนเลือกยกตัวอย่างแผนผังห้องปฏิบัติการอัญมณีแห่งหนึ่งในย่านสีลม เพื่อที่จะชี้ให้เห็นเส้นทางการทำงานในแต่ละวันของนักอัญมณีและเส้นทางของพลอยในช่วงเวลาที่อยู่

ในห้องปฏิบัติการอัญมณี พื้นที่ห้องปฏิบัติการอัญมณีเป็นพื้นที่ปิด ไม่สามารถให้มองทะลุผ่านได้ และมีระบบปฏิบัติการเฉพาะตัว เพราะฉะนั้นโดยทั่วไปของห้องปฏิบัติการอัญมณีที่พลอยทุกเม็ดต้องผ่านขั้นตอนเหมือนกันคือ ในห้องปฏิบัติการอัญมณีจะถูกแบ่งออกเป็นพื้นที่สี่ส่วน ได้แก่ (ดูภาพที่ 3.2)

พื้นที่ส่วนแรก (พื้นที่สีน้ำเงิน) ด้านหน้าเป็นพื้นที่รับรองลูกค้าหรือผู้ที่ต้องการส่งตัวอย่างอัญมณี และรับอัญมณีกลับไป โดยจะถูกแบ่งออกเป็นช่องรับตัวอย่างอัญมณี ซึ่งจะเป็นพื้นที่เดียวเท่านั้นที่คนทั่วไปสามารถเข้าได้

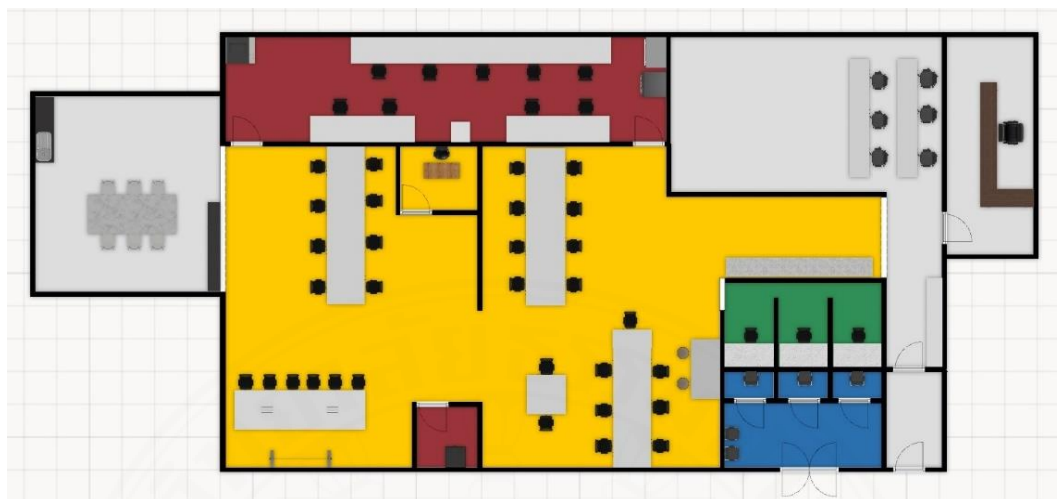
พื้นที่ส่วนที่สอง (พื้นที่สีเขียว) เป็นพื้นที่รับส่งตัวอย่างจากผู้ส่งถึงผู้รับซึ่งเป็นคนของห้องปฏิบัติการ เมื่อรับตัวอย่างอัญมณีมาแล้วจะมีการออกเอกสารรับระบุ ถึงสีและน้ำหนัก รวมถึงวันที่จะรับตัวอย่างพร้อมใบรับรองประกาศนียบัตรอัญมณี เพื่อเป็นหลักฐานให้กับผู้ส่งตัวอย่างอัญมณี พื้นที่ส่วนที่สองและสาม จะสงวนเฉพาะนักอัญมณีที่จะทำการตรวจสอบอัญมณีเท่านั้น เป็นพื้นที่ปิดทึบไม่สามารถมองเห็นได้จากทั้งภายในและภายนอก

พื้นที่ส่วนที่สาม (พื้นที่สีเหลือง) เป็นบริเวณพื้นที่ที่จะมีเฉพาะนักอัญมณีวิทยาเท่านั้น นักอัญมณีจะมีโต๊ะประจำตัวของตนเอง ซึ่งอุปกรณ์พื้นฐานที่มีเหมือนกันของนักอัญมณีวิทยา ทั้งขั้นต้นและขั้นสูงคือ กล้องจุลทรรศน์อัญมณี ไฟเบอร์ออปติก ที่คิบลอย แอลกอฮอล์ เครื่องวัดดัชนีการหักเหของแสง ผ้าเช็ดพลอย คอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊ก และเครื่องยิงบาร์โค้ด

พื้นที่ส่วนที่สี่ (พื้นที่สีแดง) เป็นพื้นที่สำหรับเครื่องมือวิทยาศาสตร์ขั้นสูงที่ใช้สำหรับตรวจสอบอัญมณีได้แก่ เครื่อง UV-VIS-NIR เครื่อง FTIR เครื่อง EDXRF และเครื่อง LIBS เครื่องมือขั้นสูงจะถูกแยกไปอยู่ในพื้นที่ห้องปิดเฉพาะที่ติดกระจกใสไว้ด้านหนึ่งสามารถมองทะลุเข้าไปได้ สาเหตุที่เครื่องมือต้องอยู่ในพื้นที่แยกออกเป็นเนื่องมาจากเครื่องมือขั้นสูงทั้งสองชิ้นใช้พลังงานสูงและต้องมีระบบระบายความร้อน รวมถึงมีการใช้สารเคมีบางชนิด ที่อาจจะมีผลกระทบต่อร่างกายได้ เช่น ไนโตรเจนเหลว ทั้งนี้เครื่องมือขั้นสูงทุกชนิดเป็นเครื่องมือที่มีราคาต่อหน่วยแพงมากและเป็นสาเหตุหนึ่งในส่วนของราคาค่าตรวจสอบอัญมณีในห้องปฏิบัติการอัญมณี

ภาพที่ 3.2

ภาพจำลองพื้นที่ห้องปฏิบัติการอัญมณีแห่งหนึ่ง



3.3.2 การตรวจสอบอัญมณีโดยทั่วไป

ภายในห้องปฏิบัติการอัญมณีนอกจากจะปิดทึบแล้ว ยังรวมถึงการไม่เปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับนักอัญมณี และตัวเจ้าของอัญมณีที่นำมาด้วยเช่นกัน เพราะฉะนั้นเมื่อพลอยถูกส่งเข้าไปตรวจสอบภายในห้องปฏิบัติการอัญมณี จะถูกระบุด้วยอักษรและตัวเลข อาจจะเป็นการบ่งบอกถึงวันที่หรือลำดับที่ของพลอยในแต่ละวัน นักอัญมณีวิทยาจะแบ่งงานภายในห้องปฏิบัติการอัญมณี ออกเป็นสามส่วนคือ ส่วนแรก เป็นพื้นที่สำหรับเก็บข้อมูลพื้นฐานทั่วไป คือ ภาพถ่ายภายนอก ขนาด ความกว้าง ความยาวและความลึก ส่วนที่สองจะเป็นพื้นที่การตรวจสอบลักษณะภายนอกและภายใน โดยใช้เครื่องมือทางวิทยาศาสตร์ ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ เครื่องมือชั้นพื้นฐาน และเครื่องมือชั้นสูง

3.3.2.1 เครื่องมือชั้นพื้นฐาน

เครื่องมือชั้นพื้นฐานที่มีในห้องปฏิบัติการอัญมณีทุกแห่ง ประกอบด้วย เครื่องวัดขนาดอัญมณีต้องมีความละเอียด 0.01 มม. และมีค่าความแม่นยำ 0.1 มม.

เครื่องชั่งน้ำหนักอัญมณีที่สามารถอ่านค่าในหน่วยกะรัตได้ มีค่าความละเอียด 0.001 กะรัต และมีค่าความแม่นยำ 0.01 กะรัต

เครื่องวัดค่าความหักเหของแสง (refractometer) ค่าดัชนีหักเห หมายถึง อัตราส่วนความเร็วของแสงผ่านสุญญากาศต่อความเร็วของแสงผ่านอัญมณี อัญมณีแต่ละชนิดจะมีค่าดัชนีหักเหเฉพาะของแต่ละชนิดแตกต่างกันออกไป

กล้องจุลทรรศน์กำลังขยายสูง (microscope) ที่ช่วยให้นักอัญมณีวิทยาสามารถมองเห็นลักษณะภายในพลอย โดยแบ่งออกเป็นสองส่วน คือ ลักษณะมลทินภายใน

(inclusion) และลักษณะมลทินภายนอก (exclusion) ซึ่งผู้เขียนจะอธิบายในหัวข้อที่ 3.4.1 กระบวนการวิเคราะห์

3.3.2.2 เครื่องมือขั้นสูง

เป็นเครื่องมือที่ช่วยขยายขีดความสามารถของนักอัญมณีวิทยาให้กว้างและลึกเข้าไปในเนื้อภายในพลอยได้มากยิ่งขึ้น โดยเครื่องมือขั้นสูงจะเป็นการใช้แสงในช่วงความยาวคลื่นที่แตกต่างกัน ส่องกราดเข้าไปเพื่อตรวจสอบ ทำให้ในใบรับรองประกาศนียบัตรจึงใช้คำว่าสีและแสง ปัจจุบันเครื่องมือขั้นสูงที่นิยมใช้ในห้องปฏิบัติการอัญมณีได้แก่

เครื่องมือขั้นสูง UV-visible Spectrophotometer เป็นการทำงานที่อาศัยช่วงคลื่นแสงอัลตราไวโอเล็ตถึงแสงขาว ที่มีความยาวช่วงคลื่นตั้งแต่ 200 – 1000 นาโนเมตร ขึ้นอยู่กับผลิตภัณฑ์ สำหรับการศึกษาทับทิมและแซฟไฟร์ นักอัญมณีวิทยามักใช้เครื่องนี้ในการช่วยตรวจสอบชนิดของหินต้นกำเนิดของพลอย เพื่อช่วยในการจำกัดขอบเขตของประเทศแหล่งกำเนิดของพลอย กราฟที่ปรากฏออกมาจะสามารถระบุชนิดของหินบะซอลต์และหินแปร

เครื่องมือขั้นสูง Fourier Transform Infrared Spectrometer (FTIR) เป็นเครื่องมือที่ใช้รังสีอินฟราเรดในการตรวจสอบรูปแบบพันธะของอะตอมที่จับตัวกันภายในแร่ ข้อมูลปรากฏออกมาจะเป็นรูปแบบของกราฟเส้น จะนำไปเปรียบเทียบกับฐานข้อมูลในคอมพิวเตอร์ เพื่อระบุชนิดของพันธะได้ มักใช้สำหรับตรวจสอบชนิดของอัญมณีและรูปแบบการปรับปรุงคุณภาพพลอย เช่น พลอยดิบหรือพลอยเผา

เครื่องมือขั้นสูง Energy Dispersive X-Ray Fluorescence (EDXRF) เป็นเครื่องมือที่อาศัยการทำงานของรังสีเอกซ์ที่ทำปฏิกิริยากับแร่ธาตุในเนื้อพลอย สามารถระบุองค์ประกอบของแร่ธาตุพร้อมทั้งบอกปริมาณ ที่สามารถช่วยระบุแหล่งกำเนิดของพลอยได้

เครื่องมือขั้นสูง Laser Induced Breakdown Spectroscopy (LIBS) มีความสามารถในการระบุชนิดของแร่ในอย่างเฉพาะเจาะจงแต่จะทำลายเนื้อของพลอยลงไป ส่วนใหญ่จะใช้ในการตรวจสอบทับทิมและแซฟไฟร์ที่ปรับปรุงคุณภาพ โดยการใส่สารเบริลเลียม หรือที่เรียกว่าการเผาใหม่ ปริมาณของธาตุเบริลเลียมเพียงเล็กน้อยสามารถทำให้พลอยมีสีเข้มขึ้น ในการตรวจสอบโดยใช้เครื่อง LIBS จึงจำเป็นต้องเจาะเข้าไปในเนื้อของพลอย และจะเกิดเป็นตำหนิขนาดเล็กบนผิวพลอย ซึ่งส่วนใหญ่ นักอัญมณีวิทยามักจะเลือกพื้นที่บริเวณขอบของพลอย (girdle) เพราะเมื่อนำไปขึ้นตัวเรือนแล้วจะมองไม่เห็นตำหนิที่เกิดจากการตรวจสอบนี้

กล่าวโดยสรุปเครื่องมือระดับขั้นพื้นฐานสามารถระบุข้อมูลในเบื้องต้นในระบบเมตริกอย่างตัวเลขได้แม่นยำ ในส่วนของเครื่องมือขั้นสูงที่มีความสามารถที่จะตรวจสอบข้อมูลรายละเอียดเกี่ยวกับปริมาณธาตุ และการดูดกลืนแสงของแร่ธาตุ เป็นส่วนของข้อมูลที่ให้ข้อมูลในระดับที่ลึกและกว้างกว่าข้อมูลจากการสังเกตด้วยตาเปล่าของนักอัญมณีวิทยา เพราะฉะนั้นข้อมูลที่

ได้มาจากการวิเคราะห์ด้วยเครื่องมือขั้นสูงจึงเป็นข้อมูลเฉพาะสำหรับตัวอย่างอัญมณีแต่ละเม็ดมากยิ่งขึ้น ข้อมูลส่วนใหญ่จะแสดงผลในรูปแบบของกราฟพร้อมระบุตัวเลข ข้อมูลที่ได้ออกมาจากเครื่องมือทางวิทยาศาสตร์และบันทึกออกมา จะถูกนำไปเก็บไว้เป็นฐานข้อมูลของห้องปฏิบัติการ หลังจากนั้นนักอัญมณีวิทยาจะวิเคราะห์ตามข้อมูลทั้งจากเครื่องมือทั้งสองชุด ประกอบรวมกันและแปลผลในที่สุด ซึ่งในขั้นตอนการสรุปผล อาจจะเป็นการสรุปผลร่วมกันระหว่างนักอัญมณีวิทยาทั้งหลายในห้องปฏิบัติการอัญมณีและเครื่องมือทางวิทยาศาสตร์

3.4 การไหลเวียนของตัวอย่างอัญมณีในห้องปฏิบัติการอัญมณี

เมื่อข้อมูลของอัญมณีเข้าสู่ระบบของห้องปฏิบัติการอัญมณีจะมีเลขประจำตัวอย่างอัญมณี (barcode) และเจ้าหน้าที่ในพื้นที่ส่วนแรกจะพิมพ์สติ๊กเกอร์ที่มีบาร์โค้ดติดไว้ที่กระดาษด้านหน้าของพลาสติกซีปล็อค การนำพลอยไปตรวจสอบในแต่ละพื้นที่จะต้องทำการแจกจ่ายสู่อัญมณีวิทยา โดยจะมีผู้ที่ควบคุมการแจกจ่ายนี้เพียงคนเดียวเท่านั้น กล่าวคือ เมื่อตัวอย่างอัญมณีเข้ามาสู่พื้นที่ส่วนที่สองแล้ว ผู้แจกจ่ายจะทำหน้าที่ส่งตัวอย่างอัญมณีไปตามขั้นตอน ซึ่งมีขั้นตอนดังนี้ ซึ่งน้ำหนัก วัดขนาด ถ่ายรูป ตรวจสอบด้วยกล้องจุลทรรศน์ และตรวจสอบด้วยเครื่องมือขั้นสูง อัญมณีทุกชิ้นจะถูกทดสอบตามขั้นตอนข้างต้นเหมือนกันทุกชิ้น และเมื่อทดสอบเสร็จแล้วจะต้องส่งตัวอย่างคืนสู่ผู้ควบคุมก่อนที่ตัวอย่างจะถูกส่งต่อในขั้นตอนถัดไป วิธีการแจกจ่ายของผู้ควบคุมในห้องปฏิบัติการอัญมณีคือ การสแกนบาร์โค้ดจากสติ๊กเกอร์ที่ติดไว้ที่กระดาษด้านหน้าของพลาสติกซีปล็อคเข้าไปในระบบปฏิบัติการของห้องปฏิบัติการอัญมณี ส่งไปยังชื่อของนักอัญมณีวิทยาที่จะเป็นผู้ทำการตรวจสอบในขั้นตอนต่าง ๆ เพราะฉะนั้นการไหลเวียนของพลอยในห้องปฏิบัติการอัญมณีจะมีการดูแลด้วยระบบดิจิทัลที่เชื่อมโยงนักอัญมณีวิทยาทุกคนในห้องปฏิบัติการอัญมณีไว้ด้วยกัน สามารถตรวจสอบได้ว่า ตัวอย่างอัญมณีกำลังถูกทดสอบด้วยเครื่องมืออะไรและใครเป็นผู้ตรวจสอบ ณ ช่วงเวลาใด ตลอดจนตัวอย่างอัญมณีใช้เวลาอยู่ในห้องปฏิบัติการอัญมณีนานเท่าไร ข้อมูลชุดนี้จะถูกใช้สำหรับการวิเคราะห์ และติดตามพลอยแต่ละเม็ดหากว่าขั้นตอนใดมีปัญหาก็ได้แก้ไขได้ แต่ในขณะเดียวกันข้อมูลชิ้นนี้ก็อาจมีไว้ประเมินผลงานของนักอัญมณีวิทยาด้วยเช่นกัน

เมื่อตรวจสอบแล้วพบว่าตัวอย่างอัญมณีเป็นทับทิมหรือแซปไฟร์ธรรมชาติแล้ว ในขั้นตอนถัดไป คือการตรวจสอบการปรับปรุงคุณภาพ ซึ่งจะใช้วิธีการตรวจสอบสองส่วนคือ ส่วนแรกคือการตรวจสอบลักษณะมลทินแร่ภายในเนื้อพลอย และสองตรวจสอบด้วยเครื่องมือขั้นสูง คือ เครื่อง FTIR เครื่อง UV-VIS-NIR และเครื่อง EDXRF

3.4.1 กระบวนการวิเคราะห์

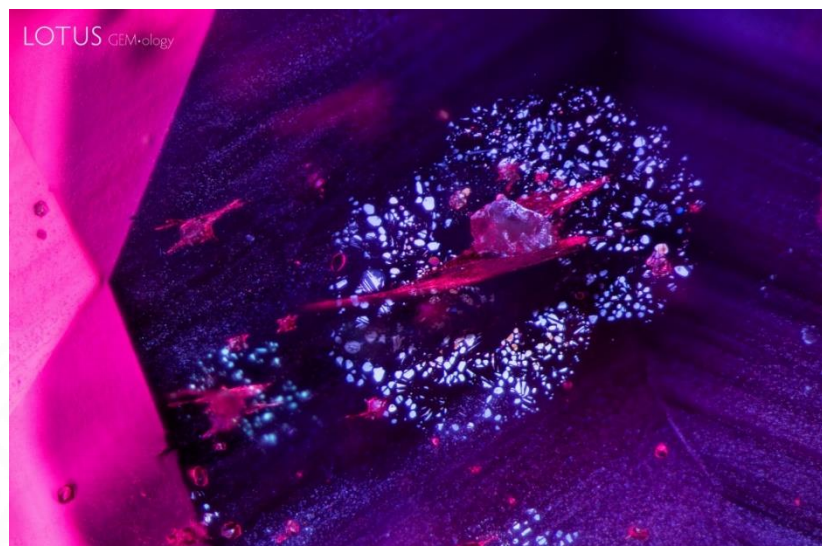
การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อการระบุแหล่งที่มาในพลอยทับทิมและแซปไฟร์ถือเป็นสากล เป็นการระบุซึ่งจากการสังเกตและเก็บข้อมูลสองส่วน ส่วนแรกคือ การสังเกตลักษณะมลทินภายใน และสองการใช้เครื่องขั้นสูงได้แก่ เครื่อง FTIR เครื่อง UV-VIS-NIR และเครื่อง EDXRF

3.4.1.1 การสังเกตคุณสมบัติทางกายภาพ คือ การสังเกตคุณลักษณะมลทินภายในตัวอย่างอัญมณี เครื่องมือที่เข้ามาช่วยนักอัญมณีวิทยาในการตรวจสอบในขั้นตอนนี้ได้แก่ กล้องจุลทรรศน์ ที่มีไฟส่องจากด้านล่าง และจะใช้ร่วมกับไฟเบอร์ออปติก เพื่อที่จะใช้ส่องกราดได้ทั่วตัวอย่างอัญมณี รวมไปถึงลักษณะของแร่ที่อยู่ภายในบางชนิดจะสะท้อนไฟจากไฟเบอร์ออปติกด้วย และทำให้สามารถสังเกตรูปร่างของผลึกแร่ ทำให้สามารถระบุได้ว่าเป็นแร่มลทินภายในชนิดใด นักอัญมณีวิทยาอาจจะใช้ที่คิบบลรอยที่ติดอยู่กับกล้องจุลทรรศน์หรือใช้มือข้างที่ถนัดคิบบลรอยด้วยที่คิบบลรอย แล้วนำไปวางไว้กึ่งกลางช่องรับวัตถุของกล้องจุลทรรศน์ และมือข้างที่ไม่ถนัดจะใช้สำหรับจับไฟเบอร์ออปติก มือทั้งสองข้างของนักอัญมณีวิทยาจะทำหน้าที่คู่ขนานกันไป เป็นไปเพื่อที่จะสังเกตลักษณะมลทินภายนอกและมลทินภายใน และช่วยให้นักอัญมณีวิทยาสามารถระบุแหล่งกำเนิดได้

ผู้เขียนขอยกตัวอย่าง แร่มลทินภายในที่พบได้ในทับทิมจากประเทศไทย คือ มลทินแผ่นฟิล์ม และแร่มลทินภายในที่พบได้ในทับทิมจากประเทศโมซัมบิก ได้แก่ แร่ไมก้า แร่แอมฟิโบต์ มลทินเส้นไหม มลทินเส้นเข็ม เพื่อตรวจสอบแร่มลทินเหล่านี้ นักอัญมณีต้องใช้ไฟเบอร์ออปติกช่วยให้การส่องสำรวจเข้าไปในเนื้อพลอย จึงจะเห็นการสะท้อนสีรุ้ง เป็นลักษณะของมลทิน ในขณะเดียวกันนี้ นักอัญมณีวิทยาจะตรวจสอบรูปร่างรูปทรงของแร่มลทินภายในทับทิมเพื่อที่จะระบุถึงชนิดการปรับปรุงคุณภาพของพลอยได้อีกด้วย แร่มลทินภายในตัวอย่างอัญมณีส่วนใหญ่เป็นแร่เนื้ออ่อนมีจุดหลอมเหลวต่ำกว่าพลอยทับทิม จึงทำให้เมื่อโดนความร้อนสูงแล้ว รูปร่างภายนอกจะเปลี่ยนแปลงไป คือ จะเกิดการละลายบริเวณผิวของมลทิน ซึ่งสามารถสังเกตได้จากการใช้ไฟเบอร์ออปติกส่องเข้าไปในเนื้อพลอยเช่นเดียวกัน เพราะฉะนั้นแล้วในขั้นตอนการสำรวจสังเกตลักษณะมลทินภายในเนื้อพลอยเป็นส่วนที่สามารถระบุประเภทการปรับปรุงคุณภาพและแหล่งที่มาของพลอยในเบื้องต้นได้ (ภาพที่ 3.3)

ภาพที่ 3.3

ลักษณะมลทินแร่ไมก้าและแผ่นฟิล์มล้อมรอบ



หมายเหตุ. จาก

<https://www.lotusgemology.com/index.php/library/inclusiongallery?filter%5Bgemtype%5D=Natural+Ruby&filter%5Borigin%5D=Mozambique&filter%5Benhancement%5D=None+Detected+%28None%29&filter%5Bsearch%5D=thin+film>

การตรวจสอบในส่วนที่สองที่ให้รายละเอียดระดับที่ลึกลงไปเนื้อพลอยนั้นจะช่วยประกอบการระบุบ่งชี้แหล่งกำเนิดได้ดีมากยิ่งขึ้น จากประสบการณ์ของผู้เขียน และลี เพื่อนักอัญมณีวิทยาที่มีประสบการณ์กว่า 10 ปีในห้องปฏิบัติการอัญมณี นั้นมีความเห็นตรงกันกับที่ GIA กล่าวได้ว่า “ที่ GIA การประกอบรวมกันของข้อมูลจากลักษณะมลทินแร่ภายในและข้อมูลเกี่ยวกับธาตุร่องรอยนั้นเพียงพอต่อการระบุแหล่งกำเนิดของอัญมณีได้” (Groat et al 2019 p.518) หากมลทินภายในทับทิมจากสองแหล่งมีความคล้ายกันมาก จนแยกไม่ได้ เพราะฉะนั้นเครื่องมือขั้นสูงจึงมีบทบาทในการช่วยเสริมการตัดสินใจของนักอัญมณีวิทยาเพื่อที่จะระบุแหล่งที่มาของพลอย

3.4.1.2 การตรวจสอบคุณสมบัติทางแสง

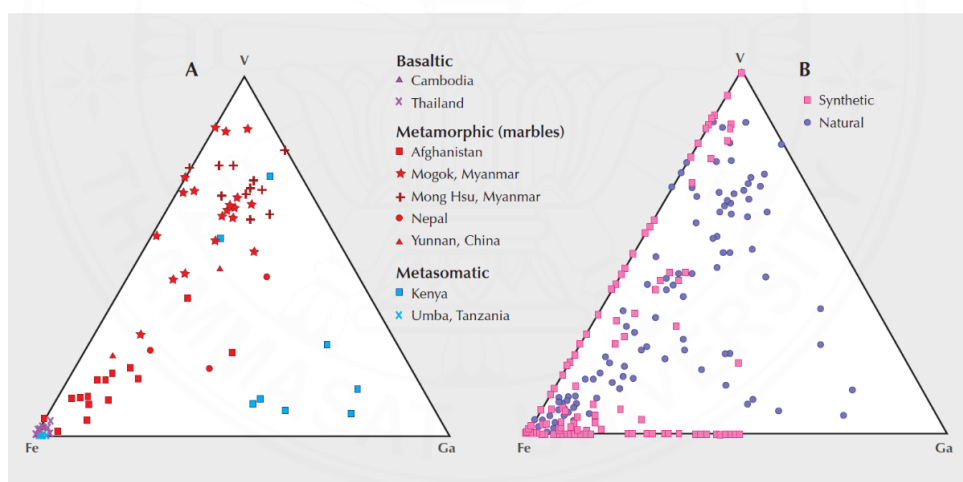
การตรวจสอบในส่วนที่สอง คือการเก็บรวบรวมข้อมูลคุณสมบัติทางแสง ได้แก่ การตรวจสอบคุณสมบัติทางแสง ธาตุร่องรอย ซึ่งเป็นวิธีการตรวจวัดด้วย spectroscopic ทั้งรวดเร็ว ไม่ทำลายตัวอย่าง และให้ข้อมูลที่มีประโยชน์ที่จะช่วยชี้ทางสำหรับนักอัญมณีวิทยาในการระบุแหล่งกำเนิดพลอยได้ (Groat et al 2019, p.519) ขั้นตอนการเก็บข้อมูลจากเครื่องมือขั้นสูงที่มักใช้ประกอบการระบุบ่งชี้แหล่งกำเนิดอัญมณี คือ EDXRF และ UV-VIS-NIR ตรวจสอบประเภทการ

ปรับปรุงคุณภาพและจะใช้ผลทดสอบจากเครื่อง FTIR ร่วมด้วย ซึ่งการทดสอบตัวอย่างอัญมณีด้วยเครื่องมือขั้นสูง นักอัญมณีวิทยาจะต้องทำความสะอาดตัวอย่างอัญมณีด้วยผ้าเช็ดพลอยหรือบางครั้งใช้แอลกอฮอล์เช็ดเพื่อกำจัดคราบไขมันหรือสิ่งสกปรกอื่น ๆ ที่อาจจะติดตามนิ้วมือ ขั้นตอนนี้จะใช้ที่คิบบลวยในการนำพลอยวางบนแท่นวางวัตถุในเครื่องมือทุกชนิด

ผลการทดสอบจากเครื่องมือขั้นสูงจะปรากฏออกมาในรูปแบบของกราฟที่ระบุช่วงคลื่นที่มีการดูดกลืนแสง โดยนักอัญมณีจะนำกราฟที่ได้ไปเปรียบเทียบกับกราฟที่มีอยู่ในฐานข้อมูลของห้องปฏิบัติการซึ่งเป็นชุดข้อมูลที่ถูกรวบรวมโดยการศึกษาของนักอัญมณีวิทยาในห้องปฏิบัติการอัญมณีและจากบทความวิชาการจากนิตยสารต่าง ๆ ที่น่าเชื่อถืออย่างเช่น นิตยสาร Gem & Gemology, Gem-A, Journal of Gemology ข้อดีประการสำคัญของการทดสอบด้วยเครื่องมือทั้งสองส่วนคือ สามารถทำซ้ำได้หลายครั้งเพราะเป็นวิธีการทดสอบที่ไม่ทำลายตัวอย่างอัญมณี

ภาพที่ 3.4

กราฟสามเหลี่ยมเปรียบเทียบปริมาณธาตุร่องรอยสามชนิด



หมายเหตุ. จาก A Review of Analytical Methods Used In Geographic Origin Determination Of Gemstones by Lee A. Groat et al., 2019, *Gem & Gemology*, 55(4), p.527

ข้อมูลจากกราฟข้างต้นสามารถบ่งชี้ได้จากการทดสอบด้วยเครื่องมือขั้นสูง EDXRF ที่ระบุถึงปริมาณความเข้มข้นของธาตุร่องรอยสามชนิดที่มีปริมาณความเข้มข้นแตกต่างกันไปในแต่ละแหล่งจากกราฟสามเหลี่ยมรูป A ที่เปรียบเทียบปริมาณธาตุร่องรอยสามชนิดได้แก่ วาเนเดียม (Vanadium) เหล็ก (Fe) แกลเลียม (Ga) ของทับทิมธรรมชาติจากแหล่งต่าง ๆ ใน และ

กราฟ B หน่วย คือ เปรียบเทียบปริมาณธาตุร่องรอยในทับทิมธรรมชาติและทับทิมสังเคราะห์ (synthetic ruby) จากกราฟทั้งสองเป็นการบ่งชี้ถึงปริมาณธาตุร่องรอยในทับทิมจากแหล่งกำเนิดทางธรณีวิทยาแต่ละแห่งทั่วโลกและนำมาเปรียบเทียบกัน พวกเขาพบว่า ทับทิมจากแหล่งหินบะซอลต์หรือบะซอลติก จากประเทศไทยและประเทศกัมพูชา ความเข้มข้นของธาตุเหล็กสูงมาก และมีปริมาณความเข้มข้นของวาเนเดียมและแกลเลียมน้อย ในขณะที่ทับทิมที่มีหินอ่อนเป็นหินต้นกำเนิด จากประเทศอัฟกานิสถาน เมียร์มาร์ เนปาล และจีน มีปริมาณความเข้มข้นของ วาเนเดียมสูง และปริมาณความเข้มข้นแกลเลียมและวาเนเดียมน้อย

การวิเคราะห์โดยการเปรียบเทียบข้อมูลจากตัวอย่างอัญมณีฐานข้อมูลของห้องปฏิบัติการเทียบได้กับการทำข้อสอบแบบตัดตัวเลือก กล่าวคือ นักอัญมณีวิทยาจะแยกพลอยออกตามหินต้นกำเนิดอย่างกว้างที่สุดคือ หินบะซอลต์ และหินแปร ซึ่งเป็นการจำกัดแหล่งพลอยในโลกให้แคบลง หลังจากนั้นจะใช้ข้อมูลจากการตรวจสอบปริมาณความเข้มข้นของธาตุร่องรอยที่ได้จากเครื่องมือขั้นสูงอย่าง EDXRF เพื่อเปรียบเทียบเฉพาะทับทิมที่มีแหล่งกำเนิดเฉพาะในกลุ่มหินบะซอลต์หรือหินแปร จากนั้นในขั้นตอนสุดท้ายนักอัญมณีวิทยาจะนำข้อมูลทั้งสามส่วนมาประกอบรวมกันเพื่อระบุชี้ถึงแหล่งกำเนิดทับทิมหรือแซปไฟร์ในที่สุด

กล่าวโดยสรุปการระบุแหล่งกำเนิดพลอยเป็นการยืนยันถึงคุณสมบัติของอัญมณี คือ ความหายาก ซึ่งในปัจจุบันแหล่งพลอยหลายแห่งจากทั่วโลกนั้นมีการค้นพบใหม่ในแต่ละทศวรรษ (ดูเพิ่มเติมใน Verriest et.al 2019) และพื้นที่แหล่งพลอยใดที่ปิดร้างหรือว่าไม่มีการขุดค้นอีกแล้ว จะถือว่าอัญมณีหรือทับทิมและแซปไฟร์เหล่านั้นเป็นทับทิมและแซปไฟร์ที่หายาก เพราะฉะนั้นแล้วบทบาทของนักอัญมณีวิทยาในห้องปฏิบัติการจึงเป็นส่วนสำคัญของกลไกราคาพลอยในตลาดการค้าทับทิมและแซปไฟร์

3.4.2 การได้มาซึ่ง “สีพิเศษ”

การตรวจสอบ “สี” ของพลอยอย่างละเอียด ในห้องปฏิบัติการอัญมณีเป็นการสร้างความเห็นร่วมกันของนักอัญมณีในห้องปฏิบัติการ การพิจารณาคุณสมบัติของสีพลอยต้องดูองค์ประกอบ 3 อย่างด้วยกัน คือ สีหลัก ความเข้มสี และโทนสี ตามลำดับ การระบุสีจะต้องดูสีภายใต้แสงไฟเดย์ไลท์หรือแสงสีขาว เพื่อที่จะได้สีที่มีความแม่นยำมากที่สุด แต่ในท้ายที่สุดแล้ว การประเมินทั้งสามองค์ประกอบเป็นการประเมินด้วยสายตาของมนุษย์เท่านั้น แต่ละห้องปฏิบัติการจะมีชุดสีพลอยมาตรฐาน หรือ บางครั้งเรียกว่า สีมาตรฐาน ไว้สำหรับเปรียบเทียบ โดยชุดสีพลอยที่วางนี้ คือ พลอยที่ห้องปฏิบัติการต่าง ๆ ซื้อมาไว้เพื่อทำเป็นชุดสีต้นฉบับไว้ใช้สำหรับเทียบกับพลอยที่ต้องตรวจสอบ เพราะฉะนั้นสี ที่ถูกระบุว่ามีลักษณะพิเศษจากสีอื่น ๆ ก็ถูกอ่านด้วยสายตาของมนุษย์และร่วมกันลงความเห็นส่วนตัวของชุมชนนักอัญมณีวิทยาในห้องปฏิบัติการนั้น ๆ

สีของพลอย จะมีสีที่เรียกว่า “สีพิเศษ” และเมื่อพลอยถูกระบุพร้อมกับสีพิเศษ จะทำให้พลอยมีราคาเพิ่มขึ้น สีพิเศษสำหรับทับทิมและแซปไฟร์มีค่าเรียกพิเศษและเป็นที่ยอมรับ มีรากฐานมาจากสีทับทิมของเมียนมา ที่มีสีแดงสด ซึ่งเป็นลักษณะที่โดดเด่นของทับทิมเมียนมา เมื่อการค้นพบทับทิมจากแหล่งอื่น ๆ ที่มีสีแดงสดคล้ายกันเช่นกัน จะถูกประเมินและพิจารณา ให้ระบุ สีพิเศษลงในใบประกาศนียบัตรเพิ่ม สีที่ถูกระบุเป็นคำเฉพาะสำหรับทับทิมคือ “Pigeon Blood” สีแดงเลือดนก และสีพิเศษสำหรับแซปไฟร์สีน้ำเงิน ได้แก่ “Royal Blue” สีน้ำเงินเข้มเนื้อกำมะหยี่ และ “Cornflower Blue” สีน้ำเงินสด การตรวจสอบสีพิเศษในแต่ละห้องปฏิบัติการนั้นมีขั้นตอนที่ แตกต่างกันไป

ดังนั้นแล้วการระบุสีพิเศษ คือการดึงเอาลักษณะความเป็นอัตวิสัยของพลอยให้ กลายเป็นวัตถุวิสัยของนักอัญมณีวิทยา โดยการระบุลายลักษณ์อักษร เพราะฉะนั้นแล้วชุดมาตรฐานที่ มีการสร้างมาตรฐานในเบื้องหลัง โดยกลุ่มนักอัญมณีวิทยาร่วมกันรวบรวมข้อมูลคุณสมบัติของพลอย และประมวลผลออกมาในรูปแบบของวัตถุ อย่างใบรับรองประกาศนียบัตร ดังนั้นมูลค่าของ ห้องปฏิบัติการตรวจสอบอัญมณีเป็นการนำชุดมาตรฐานมาประกอบรวมกันเป็นชุด “คุณสมบัติที่ถูกมัดรวมกัน” (Keane, 2003) โดยแนวคิดเรื่อง “ชุดคุณสมบัติ” (bundling) ของเว็บป์ คีน (Webb Keane) นั้นได้พัฒนามาจากแนวทางสัญศาสตร์ของชาร์ลส์ แซนเดอร์ส เพิร์ซ (Charles Sanders Peirce) ในการทำความเข้าใจบทบาทของประสบการณ์ที่เชื่อมโยงกับวัตถุสภาวะในกระบวนการผลิตสร้าง ความหมาย (signification) (พรณราย โอสถาภิรัตน์, 2564) เป็นกรอบมโนทัศน์การศึกษาที่เสนอให้ มองถึงกระบวนการที่ชุดของคุณสมบัติเชิงวัตถุเชื่อมโยงกับระบบคุณค่าทางสังคม สุดท้ายเมื่อเรา พิจารณาถึงกระบวนการสร้างความหมายของนักอัญมณีวิทยาในห้องปฏิบัติการ พบว่าชุดคุณสมบัติ ของพลอยไม่สามารถอยู่ได้อย่างโดดเดี่ยว ต้องพิจารณาทั้งคุณสมบัติทางกายภาพ สี ประกาย รูปทรง ประกอบรวมกับประสบการณ์ร่วมกันที่คนมีร่วมกับพลอย หรือที่เรียกว่า ประสบสัญญา

ปฏิบัติการในห้องปฏิบัติการตรวจสอบอัญมณี จึงเป็นกระบวนการแปลความของ นักอัญมณีวิทยา โดยจะอ่านสัญลักษณ์ที่ได้ออกมาจากเครื่องมือซึ่งอาจจะออกมาในรูปแบบของกราฟ หรือตัวเลขที่บอกปริมาณแร่ธาตุ เมื่อนำไปเทียบกับฐานข้อมูลที่มีอยู่แล้ว นักอัญมณีวิทยาจะตัดสินใจ ที่จะชี้เฉพาะว่าเป็นพลอยชนิดใดมาจากแหล่งไหน ในกระบวนการสุดท้ายของการตรวจสอบนัก อัญมณีวิทยาไม่ได้มีการตีความเพียงคนเดียว แต่นำข้อมูลการศึกษาการสำรวจตรวจสอบไปปรึกษา แลกเปลี่ยน ทบทวนและตรวจสอบอีกครั้งร่วมกับนักอัญมณีวิทยาคนอื่น ๆ ในห้องปฏิบัติการอัญมณี อย่างถึงที่สุดแล้วปฏิบัติการของนักอัญมณีวิทยาจึงเป็นหนึ่งในกระบวนการสร้างความหมาย เช่น ความแท้และเทียม และเมื่อออกไปสู่พื้นที่ตลาดกระบวนการเหล่านั้นสะท้อนถึงทั้งระบบมูลค่า ของอัญมณีและราคาของพลอยที่ผู้คนในตลาดอัญมณียอมรับ

3.5 ห้องปฏิบัติการอัญมณีและชุดมาตรฐานที่แตกต่าง

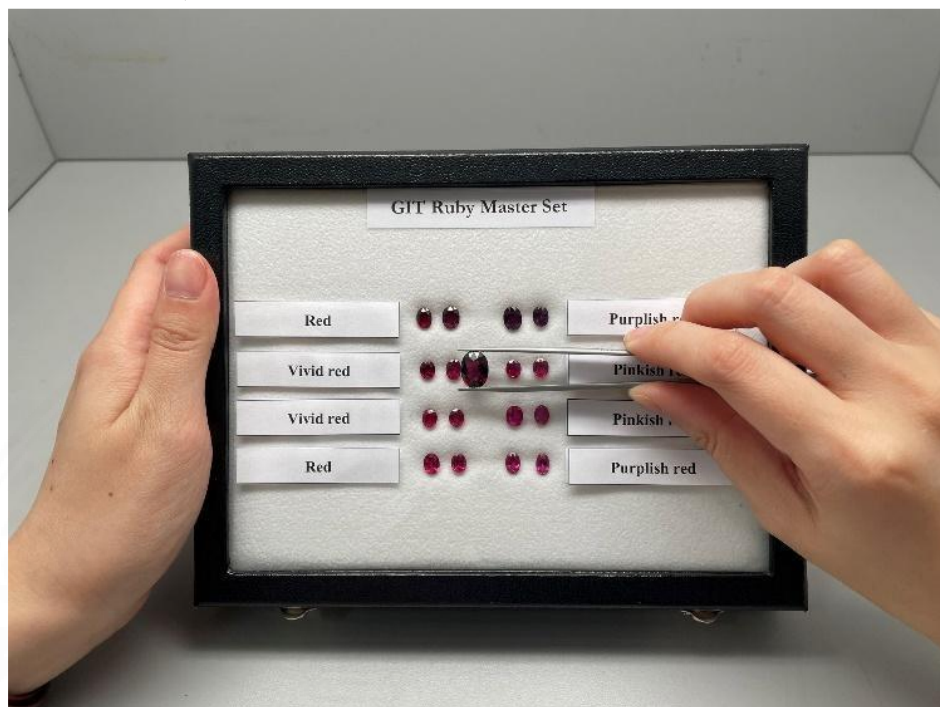
เพื่อที่จะชี้ให้เห็นความแตกต่างของห้องปฏิบัติการอัญมณีที่มีชุดมาตรฐานที่แตกต่างกันในการใช้ประเมินคุณสมบัติทางสีและแสงอัญมณี จากการที่ผู้เขียนเคยเป็นส่วนหนึ่งของห้องปฏิบัติการอัญมณี ในฐานะของนักอัญมณีวิทยา จึงเลือกห้องปฏิบัติการอัญมณีในตลาดอัญมณีสี่ลมสองแห่ง

3.5.1 ห้องปฏิบัติการอัญมณี Wiseman Gemological Laboratory, WGL (นามสมมติ)

ห้องปฏิบัติการอัญมณี WGL เป็นส่วนหนึ่งของสถาบันอัญมณีศาสตร์แห่งหนึ่งในประเทศไทยและปัจจุบันมีสาขาย่อยอยู่ในเมืองแห่งหนึ่ง ประเทศจีน ภายใต้การควบคุมและบริหารโดยชาวไทย ที่มีประสบการณ์ในวงการอัญมณีในประเทศไทยมากกว่า 50 ปี นักอัญมณีวิทยาในห้องปฏิบัติการแห่งนี้มีสองระดับ คือ นักอัญมณีวิทยาปฏิบัติการ และนักอัญมณีวิทยาอาวุโส ห้องปฏิบัติการแห่งนี้ ได้อ้างมาตรฐานของสถาบัน GIT ที่ออกนโยบายการเปิดเผยข้อมูลของห้องปฏิบัติการตรวจสอบอัญมณี (กระทรวงพาณิชย์, 2564) สำหรับมาตรฐานการระบุลักษณะสีพิเศษโดยใช้วิธีการเปรียบเทียบระหว่างตัวอย่างทับทิมและแซปไฟร์ กับ ชุดสีมาตรฐานของห้องปฏิบัติการอัญมณี ซึ่งเป็นมาตรฐานที่คล้ายคลึงกับมาตรฐานของ GIT ที่ระบุวิธีการทดสอบไว้อย่างชัดเจน (ดูเพิ่มเติมใน กระทรวงพาณิชย์, 2565) ทับทิมและแซปไฟร์ถูกเรียงอยู่ในกล่องทรงสี่เหลี่ยมผืนผ้า มีทับทิมหรือแซปไฟร์เรียงแถวตอนหนึ่งจำนวน 5 เม็ด (ภาพที่ 3.5) การระบุลักษณะสีพิเศษสำหรับห้องปฏิบัติการแห่งนี้ต้องเป็นการยื่นขอตรวจสอบเพิ่มเติม นอกเหนือจากการตรวจสอบชนิดและแหล่งกำเนิดของพลอยเพิ่มเติมมาเท่านั้น หากผู้ส่งหรือลูกค้าไม่มีความประสงค์ที่จะให้ระบุตัวอย่างทับทิมหรือแซปไฟร์เม็ดนั้นจะไม่ถูกนำไปเปรียบเทียบกับชุดสีมาตรฐานของห้องปฏิบัติการอัญมณี โดยในตัวอย่าง สีพิเศษอย่างสีแดงเลือดนกจะถูกเทียบกับสี vivid red ก่อนที่จะขอความเห็นและตรวจสอบซ้ำของนักอัญมณีวิทยาภายในห้องปฏิบัติการมากกว่า 1 คน นักอัญมณีวิทยาที่สามารถตรวจสอบสีได้จะต้องผ่านการอบรมการจัดลำดับสีของสถาบัน GIT ไม่ว่าจะป็นสีธรรมดา หรือสีพิเศษจะถูกแบ่งออกสองระดับด้วยกัน กล่าวคือ การตรวจสอบสีนั้นจะถูกเทียบในลักษณะของ “ช่วงสี” มากกว่าที่จะต้องเหมือนกับสีในตัวอย่างอย่างตรงไปตรงมา

ภาพที่ 3.5

วิธีการเปรียบเทียบสีพลอยกับชุดสีมาตรฐาน



หมายเหตุ. จาก คอร์รันดัม - การจัดระดับสีทับทิม ไพลิน และแซปไฟร์สีต่าง ๆ Corundum – colour grading of ruby, blue sapphire and fancy sapphires. โดย สถาบันวิจัยและพัฒนาอัญมณีและเครื่องประดับแห่งชาติ (องค์การมหาชน). (2565)

ลี เป็นนักอัญมณีวิทยา ณ ปฏิบัติการตรวจสอบอัญมณีแห่งนี้ ลีมีประสบการณ์การทำงานทั้งในร้านขายอัญมณีและเครื่องประดับ และประสบการณ์ในห้องปฏิบัติการตรวจสอบอัญมณีปัจจุบัน เมื่อนับรวมกันแล้วเธอมีประสบการณ์เกี่ยวกับการเป็นนักอัญมณีวิทยามากกว่า 10 ปีหากนับรวมตั้งแต่ช่วงแรกเริ่มเข้าสู่มหาวิทยาลัย เธอเป็นหนึ่งในผู้ฝึกสอนผู้เขียนเมื่อครั้งผู้เขียนเป็นนักอัญมณีวิทยา เธอเล่าถึงบรรยากาศการทำงานในห้องปฏิบัติการตรวจสอบอัญมณีอย่างง่าย ๆ รวมถึงอธิบายถึงขั้นตอนการแบ่งแยกทับทิมจากสองแหล่งที่มาคือระหว่างพลอยแดงสัญชาติไทย และพลอยแดงสัญชาติโมซัมบิก ว่าเธอใช้เครื่องมืออย่างน้อยสองชนิดในการดูข้อมูล ซึ่งเครื่องมือขั้นสูงที่เธอใช้เป็นประจำคือเครื่อง UV-VIS-NIR และ EDXRF เธอจะตรวจสอบด้วยทั้งสองเครื่องมือตามลำดับ ซึ่งเครื่อง UV-VIS-NIR จะสามารถช่วยจำแนกหินต้นกำเนิดของพลอยออกได้ คือ สามารถดูกราฟช่วงคลื่นที่มีการดูดกลืนว่า เป็นพลอยจากแหล่งหินบะซอลติกหรือหินแปร จากนั้นเธอนำกราฟที่แสดงผลมาเปรียบเทียบกับฐานข้อมูล

สำหรับลี เธอเลือกที่จะใช้เครื่องมือชั้นพื้นฐานอย่าง กล้องจุลทรรศน์ เป็นอย่างแรก เพื่อดูลักษณะมลทินภายในพลอย หลังจากนั้นเธอจะนำพลอยเม็ดดังกล่าวไปตรวจสอบด้วยเครื่องมือชั้นสูงอีกครั้ง เพื่อยืนยันสิ่งที่เธอสันนิษฐานไว้ในขั้นตอนแรก สำหรับลีแล้ว เธอถนัดที่จะสังเกตลักษณะของมลทินภายในเพื่อที่จะจำแนกแหล่งกำเนิดของพลอยมากกว่าการใช้เครื่องมือชั้นสูง เธอบอกว่า “แม้ว่าจะได้ข้อมูลจากเครื่องมือชั้นสูง แต่สุดท้ายแล้ว เจมโม¹ ต้องเป็นคนตัดสินใจ” และในบางครั้งหากเธอไม่มั่นใจในความคิดของตนเอง เธอจะเลือกปรึกษากับนักอัญมณีวิทยาที่มีประสบการณ์มากกว่าเธอ

3.5.2 ห้องปฏิบัติการอัญมณี Euro Gemological Laboratory, EGL (นามสมมติ)

เป็นห้องปฏิบัติการอัญมณีที่มีผู้อำนวยการห้องปฏิบัติการเป็นนักอัญมณีวิทยาชาวสวิตเซอร์แลนด์ ขั้นตอนในการตรวจสอบสำหรับห้องปฏิบัติการแห่งนี้คือ อัญมณีที่เข้าสู่ระบบแล้วจะต้องตรวจสอบด้วยเครื่องชั้นสูงสามชนิดเป็นหลัก ได้แก่ เครื่อง FTIR เครื่อง UV-VIS-NIR และเครื่อง EDXRF และการวิเคราะห์อัญมณีในห้องปฏิบัติการแห่งนี้จะได้รับการระบุแหล่งกำเนิดทุกชิ้น และการปรับปรุงคุณภาพ สำหรับการวิเคราะห์แหล่งที่มาและประเภทการปรับปรุงคุณภาพของ EGL วางอยู่บนพื้นฐานของการลักษณะมลทินภายในร่วมกับคุณสมบัติทางแสงที่ได้จากการทดสอบด้วยเครื่อง FTIR และ UV-VIS-NIR เมื่อตัวอย่างทับทิมผ่านการทดสอบและระบุข้อมูลลงในฐานข้อมูลของห้องปฏิบัติการแล้ว สิ่งที่นักอัญมณีวิทยาจะระบุลงในใบประกาศนียบัตรนั้นมีวิธีการระบุดังตารางที่ 3.1 ซึ่งเป็นมาตรฐานของห้องปฏิบัติการเองมีได้อ้างอิงกับมาตรฐานของสถาบัน GIT เช่นเดียวกับห้องปฏิบัติการ WGL

การตรวจสอบคุณสมบัติทางสีของห้องปฏิบัติการแห่งนี้ยังมีมาตรฐานเป็นของปฏิบัติการเอง กล่าวคือ Tier 1 – EGL pigeon blood พลอยทับทิมจะคุณสมบัติดังต่อไปนี้จึงจะได้รับการระบุสี pigeon blood คือ ตัวอย่างทับทิมจะต้องมีปริมาณแร่ธาตุโครเมียมประมาณ 0.3-0.5 เปอร์เซ็นต์ หรือสูงกว่านั้น และมีปริมาณธาตุเหล็กต่ำมากถึงปานกลาง ในขณะที่อัตราส่วนธาตุเหล็กและโครเมียมมากกว่า 1 เปอร์เซ็นต์ และเรืองแสงภายใต้แสงยูวีในระดับกลางถึงสูง ซึ่งครอบคลุมถึงทับทิมจากแหล่งกำเนิดในหินบะซอลติกและหินอ่อน และ Tier 2 – EGL pigeon blood จะต้องมีการเรืองแสงน้อยมากถึงปานกลางภายใต้แสงยูวี (UV light 365nm)

¹ เจมโม เป็นชื่อย่อของคำว่า gemologist หมายถึงนักอัญมณีซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญที่จบการศึกษามาทางอัญมณีวิทยา สามารถตรวจสอบคุณสมบัติอัญมณีด้วยวิธีการและเครื่องมือทางวิทยาศาสตร์ได้

ตารางที่ 3.1

แสดงการบ่งชี้ถึงการปรับปรุงคุณภาพที่จะระบุลงในใบรับรองประกาศนียบัตรลักษณะทางสีและแสง

Indication (ข้อบ่งชี้)	Comment (รายละเอียด)
No indication of treatment	No gemological constraints (for instance no altered inclusions) are present that would indicate that a heat enhancement process was applied. (ไม่พบลักษณะทางอัญมณีภายในที่บ่งชี้ถึงการผ่านการปรับปรุงคุณภาพ)
H	Enhanced by heat (ผ่านการปรับปรุงคุณภาพด้วยความร้อน)
H (I)	Enhanced by heat – residues insignificant (indication of very small residues within fissures only). (ผ่านการปรับปรุงคุณภาพด้วยความร้อนและพบสารตกค้างในรอยแตกปริมาณน้อยมาก)
H(II)	Enhanced by heat – minor residues are present (within fissures only). Clarity and/or color are enhanced by heat. Minor residues of glass-like materials are present in fissures. (ผ่านการปรับปรุงคุณภาพด้วยความร้อน ความใสสะอาดและ/หรือสี ที่ปรากฏผ่านการปรับปรุงคุณภาพ พบสารตกค้างที่มีองค์ประกอบของแก้วในช่องว่างและ/หรือ รอยแตกปริมาณน้อย)
H(III)	Transitional grade between H(I) and H(II) - Clarity and/or color are enhanced by heat. Residues of glass-like materials are present in cavities and/or in fissures. (ผ่านการปรับปรุงคุณภาพด้วยความร้อน ความใสสะอาดและ/หรือสี ที่ปรากฏผ่านการปรับปรุงคุณภาพ พบสารตกค้างที่มีองค์ประกอบของแก้วในช่องว่างและ/หรือ รอยแตกปริมาณปานกลาง)
H(III)	Enhanced by heat – significant and deep reaching residues present within fissures and cavities filled with lead glass (ผ่านการปรับปรุงคุณภาพด้วยความร้อน พบสารตกค้างที่มีองค์ประกอบของแก้วในช่องว่างและ/หรือ รอยแตกปริมาณมากและมีนัยสำคัญที่ส่งผลต่อเนื้อพลอย)
H(BE)	Enhanced by heat and light elements (such as beryllium) (การปรับปรุงคุณภาพด้วยความร้อนร่วมกับธาตุเบา Be)

3.5.3 ความแตกต่างทางวัตถุวิสัย

จากการเปรียบเทียบปฏิบัติการของนักอัญมณีวิทยาระหว่างห้องปฏิบัติการอัญมณี EGL และ WGL ผู้เขียนพบว่าปฏิบัติของห้องปฏิบัติการ EGL อ้างอิงตามมาตรฐานของห้องปฏิบัติการอัญมณีเอง และมีการระบุถึงวิธีการประเมินคุณภาพผ่านมาตรฐานเดียวกันสำหรับตัวอย่างอัญมณีทุกชนิดที่เข้ามาในระบบฐานข้อมูลของห้องปฏิบัติการแห่งนี้ จากการสังเกตระบบการไหลเวียนของทั้งสองห้องปฏิบัติการอัญมณีไม่มีความแตกต่างกันมากนัก ทั้งสองห้องปฏิบัติการอัญมณีอาศัยข้อมูลจากการสังเกตด้วยนัยน์ตา ประกอบกับข้อมูลจากเครื่องมือเทคโนโลยีที่ช่วยกันตีความออกมา แต่ทั้งนี้หากเป็นเรื่องของสีโดยเฉพาะสีพิเศษอย่างสีแดงเลือดนกแล้ว การจะได้มาซึ่งการกำกับว่า pigeon blood กลับแตกต่างกันอย่างสิ้นเชิง โดย WGL ใช้การเทียบด้วยตาของนักอัญมณีวิทยาที่ถูกฝึกมาโดยหลักสูตรเพิ่มเติม กับชุดสีมาตรฐานที่สถาบันกลางออกให้ และต้องใช้ผู้ทดสอบมากกว่า 1 ขึ้นไป แต่สำหรับ EGL กลับยังยึดถือเอาเครื่องมือทางวิทยาศาสตร์เป็นที่ตั้ง และตั้งกฎเกณฑ์ผ่านการแบ่งด้วยความหนาแน่นของแร่ธาตุ และความสามารถในการสะท้อนแสง UV ของพลอย ซึ่งก็ไม่สามารถบอกได้ว่า สีที่เกิดจากมาตรฐานที่แบ่งชัดเจนเช่นในห้องปฏิบัติการ EGL จะตรงกับสีของห้องปฏิบัติการ WGL และเช่นเดียวกันในเรื่องของความงามที่มักจะเป็นอัตวิสัย ก็ไม่สามารถบอกได้เช่นกันว่า การเทียบกันด้วยนัยน์ตาและการแบ่งอย่างชัดเจนนั้นชุดมาตรฐานใดสวยกว่ากัน

ทั้งนี้ การตรวจสอบพลอยโดยเฉพาะคุณสมบัติพื้นฐานของทั้งสองแห่งล้วนเป็นกระบวนการเกิดจากชุดคุณสมบัติที่ถูกมัดรวมกัน (Keane, 2003) ซึ่งเป็นชุดคุณสมบัติของมนุษย์ที่เป็นอัตวิสัย (ตาเปล่า) และชุดคุณสมบัติจากชุดมาตรฐานทับทิมและแซปไฟร์ที่จัดทำขึ้นด้วยมาตรฐานห้องปฏิบัติการอัญมณี (ซึ่งมาจากอัตวิสัยของมนุษย์ที่สร้างขึ้น) มูลค่าที่ถูกบรรจุในใบรับรองประกาศนียบัตรอัญมณีจึงเป็นการมัดรวมคุณสมบัติของพลอยที่วางอยู่บนอัตวิสัยของมนุษย์ผู้ออกมาตรฐานที่ต้องใช้ภายในห้องปฏิบัติการอัญมณี ทำให้ในท้ายที่สุดแล้วเป็นความพยายามที่จะทำให้ทุกอย่างกลายเป็นวัตถุวิสัย แต่เมื่อมีหลาย ๆ วัตถุวิสัยที่ไม่ตรงกันนั้น ซึ่งจะส่งผลต่อความน่าเชื่อถือของห้องปฏิบัติการอัญมณีแต่ละแห่งด้วยเช่นกัน และในขณะเดียวกันก็เป็นการเปิดโอกาสให้ผู้ค้าและคนอื่น ๆ ในตลาดพลอย มีทางเลือกมากยิ่งขึ้น แม้พวกเขาจะไม่มีใครที่สามารถรับรู้เรื่องราวภายในห้องปฏิบัติการอัญมณี ไม่มีใครสามารถที่จะรู้ได้ว่าพลอยแต่ละเม็ดต้องผ่านขั้นตอนใดบ้างในห้องปฏิบัติการอัญมณีใช้วิธีการเช่นใดในการตรวจสอบ แต่สิ่งที่พวกเขาทำได้คือ สังเกตลักษณะของพลอย ว่าหากมีลักษณะเช่นนี้ คล้ายคลึงกับที่เคยเอาไปตรวจในห้องปฏิบัติการอัญมณีแต่ละแห่ง และได้ผลออกมาอย่างไร เมื่อพวกเขาอยากได้ใบรับรองประกาศนียบัตร ที่สามารถออกให้ได้ตามที่ตนต้องการนั้น พวกเขาจะรู้โดยอัตโนมัติว่าจะต้องเอาพลอยไปตรวจยังห้องปฏิบัติการอัญมณีแห่งใด ซึ่งจะเห็นได้ในหัวข้อ 3.6 ใบรับรองประกาศนียบัตรอัญมณี: วัตถุเปลี่ยนแปลง

3.5.4 ความน่าเชื่อถือของห้องปฏิบัติการในตลาดพลอย

ในมุมมองของเมย์ ผู้ค้าพลอยทั้งในตลาดพลอยจันทบุรีและตลาดอัญมณีสีลม รวมถึงเธอมีลูกค้าที่เป็นนักสะสม ซึ่งมีวิธีการซื้อพลอยที่ต่างไปจากผู้ซื้อกลุ่มอื่น ๆ สำหรับผู้ซื้อพลอยพิเศษที่มีความหายาก (ปัจจุบันไม่มีการทำเหมืองแล้ว) สีพิเศษ สิ่งที่เป็นส่วนสำคัญคือ ใบรับรองประกาศนียบัตรอัญมณีเป็นส่วนสำคัญในแง่ของการต่อรองในแต่ละครั้งเพราะว่า “หากใบเซอร์เก่าเกิน 6 เดือน เราจะต้อง re cer ค่ะ” คือการนำอัญมณีขึ้นพิเศษไปตรวจสอบอีกครั้ง เพื่อที่จะยืนยันถึงคุณสมบัติคงเดิม ที่ไม่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างเช่น การปรับปรุงคุณภาพ หรือการเปลี่ยนขนาดและน้ำหนักของพลอย สิ่งเหล่านี้มีผลต่อราคาโดยตรง ห้องปฏิบัติการอัญมณีที่เป็นที่นิยมสำหรับนักสะสมพลอย ได้แก่ Gubelin SSEF และ AGL ห้องปฏิบัติการอัญมณีสองแห่งแรกเป็นห้องปฏิบัติการสัญชาติสวิสเซอร์แลนด์ และมีการก่อตั้งมายาวกว่า 90 ปี ปีที่ก่อตั้งได้แก่ ค.ศ.1923 และ ค.ศ.1972 ตามลำดับ ส่วนห้องปฏิบัติการแห่งที่สามเป็นห้องปฏิบัติการอัญมณีสัญชาติอเมริกา ซึ่งการจะส่งตัวอย่างอัญมณีนั้นจะต้องส่งอัญมณีไปยังประเทศต้นกำเนิดของห้องปฏิบัติการอัญมณีเท่านั้น ส่วนสำคัญคือ ตัวอย่างอัญมณีทุกชิ้นเมื่อเข้าสู่ระบบของห้องปฏิบัติการอัญมณีแล้วจะถูกบันทึกลงในระบบของห้องปฏิบัติการอัญมณีที่มีหมายเลขหรือรหัสตัวอักษรภาษาอังกฤษกำกับอยู่ด้วย ซึ่งผู้ที่มีใบรับรองประกาศนียบัตรสามารถนำรหัสหรือหมายเลขตรวจสอบที่หน้าเว็บไซต์ของห้องปฏิบัติการอัญมณี นอกจากนี้เรื่องของความเก่าแก่และสัญชาติของห้องปฏิบัติการอัญมณีแล้ว สิ่งที่มีส่วนเสริมให้เกิดความน่าเชื่อถือคือ ลายมือชื่อของนักอัญมณีวิทยาผู้เชี่ยวชาญและมีชื่อเสียงในวงการอัญมณีที่ปรากฏลงในใบรับรองประกาศนียบัตรอัญมณี

สำหรับห้องปฏิบัติการอัญมณีที่ได้รับความนิยมในประเทศไทยสำหรับผู้ค้าอัญมณีในระดับกลาง-บน จะนิยมห้องปฏิบัติการอัญมณีสัญชาติสวิสเซอร์แลนด์และสัญชาติไทยมากกว่า ห้องปฏิบัติการอัญมณีเหล่านี้ตั้งอยู่ในบริเวณย่านการค้าอัญมณีสีลม ทำให้มีความสะดวกมากกว่าสำหรับผู้ค้าที่ต้องการใช้เวลาในการซื้อขายต่อรองราคาให้สั้นที่สุด เพราะฉะนั้นหากผู้ค้าต้องการใบรับรองประกาศนียบัตรอัญมณีในช่วงเวลาที่สั้น นั้นหมายถึงเขาจะต้องเพิ่มเงินเพื่อที่จะได้ใบรับรองประกาศนียบัตรอัญมณี

3.6 ใบรับรองประกาศนียบัตรอัญมณี: วัตถุประสงค์เปลี่ยนเกม

ผู้เขียนสังเกตเห็นพลอยที่อยู่ในตู้กระจกของร้านค้าพลอยภายในอาคารจิวเวอรี่เทรดเซ็นเตอร์ที่สีลม กรุงเทพฯ ระบุถึง “สีพิเศษ” และ “กระบวนการปรับปรุงคุณภาพ” ไว้อย่างชัดเจน พลอยที่ได้รับการประเมินจากห้องปฏิบัติการอัญมณีและมีใบรับรองประกาศนียบัตรอัญมณี นอกจากช่วยยืนยันและสร้างความมั่นใจให้กับผู้ซื้อ ยังช่วยลดระยะเวลาในการดำเนินการซื้อขายลงได้มาก เพราะ

การส่งพลอยตรวจสอบในห้องปฏิบัติการอัญมณีจะต้องใช้เวลาระยะเวลาตั้งแต่เร็วที่สุด 3 วัน โดยจะต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่ม และหากเป็นระยะเวลาการรอใบรับรองประกาศนียบัตรอัญมณีสามารถนานได้ถึง 3 เดือน เพราะฉะนั้นการมีใบรับรองประกาศนียบัตรอัญมณีจึงเข้ามาช่วยผู้ซื้อได้ เพราะผู้ซื้อไม่จำเป็นต้องคาดเดาว่าพลอยที่ต้องการจะซื้อนั้นมีลักษณะอย่างไร ในขณะที่เดียวกันก็ช่วยผู้ขายที่สามารถใช้ในการต่อรองราคาได้อีกด้วย เพราะใบประกาศนียบัตรนั้นสามารถเปลี่ยนแปลงการซื้อขายได้อย่างมีนัยสำคัญ

จุดเริ่มต้นของการออกใบรับรองประกาศนียบัตรอัญมณี เกิดขึ้นเมื่อข้อมูลจากการตรวจสอบถูกบันทึกลงในระบบคอมพิวเตอร์ของห้องปฏิบัติการในรูปแบบดิจิทัลแล้ว ข้อมูลเหล่านั้นจะถูกบันทึกเก็บเอาไว้ในฐานข้อมูล ส่วนของข้อมูลที่จะปรากฏลงใบรับรองประกาศนียบัตรอัญมณี (certificate) เป็นการบ่งบอกถึงลักษณะภายนอกอย่างละเอียดด้วยระบบเมตริกเช่นกัน แต่เป็นข้อมูลที่เป็นการสรุปผลการตรวจสอบลงบนกระดาษที่พิมพ์ออกมาจากเครื่องพิมพ์ พร้อมถูกเคลือบด้วยพลาสติกบางแบบใส ให้ใบประกาศนียบัตรนั้นคงทนและไม่ถูกเปลี่ยนแปลงได้โดยง่าย รายละเอียดที่ระบุอยู่บนหน้ากระดาษขนาด A4 พับครึ่งดังที่ปรากฏในภาพ 3.6 เป็นตัวอย่างของใบประกาศนียบัตรทับทิมสองเม็ด ที่ผู้เขียนได้ขอยืมรูปมาจากพี่ต่อม ผู้ค้าพลอยในตลาดพลอยจันทบุรี

ภาพที่ 3.6

รูปภาพตัวอย่างใบประกาศอัญมณี



หมายเหตุ. ถ่ายโดยผู้เขียน โดยได้รับอนุญาตเจ้าของพลอยแล้ว

ปฏิบัติการของนักอัญมณีวิทยา กล่าวได้ว่าเป็นการจำแนกคุณสมบัติอัญมณีออกมาอย่างเป็นระเบียบ จากภาพที่ 3.6 เมื่อพิจารณาตามลำดับจากบนลงล่างโดยเริ่มต้นจากบนฝั่งซ้ายมือของหน้ากระดาษ เป็นการเรียงลำดับคุณสมบัติที่ประกอบ รหัสประจำตัวของอัญมณี วันที่ทำออกใบรับรองประกาศนียบัตร รายละเอียด ชนิดพลอย น้ำหนักหน่วยกะรัต รูปร่าง สัดส่วน (กว้าง ยาว และความหนา) การเจียรระไน สีและคุณสมบัติสุดท้ายคือการปรับปรุงคุณภาพ คุณสมบัติเหล่านี้ล้วนเป็นข้อมูลที่วางอยู่บนฐานความรู้วิทยาศาสตร์ที่เกิดจากการสร้างชุดมาตรฐานหนึ่งขึ้นมาผ่านกระบวนการในห้องปฏิบัติการ การจัดเรียงคุณสมบัติพลอยอย่างละเอียดบนใบรับรองประกาศนียบัตรจึงเป็นการมัดรวมกันของชุดคุณสมบัติ ที่เรียกว่า “ชุดมาตรฐาน” เพราะในแต่ละห้องปฏิบัติการอัญมณีจะมีการสร้างชุดมาตรฐานไม่เหมือนกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อการประเมินคุณสมบัติพลอยตั้งเป็นการร่วมมือกันระหว่างมนุษย์และวัตถุสิ่งของอย่างเครื่องมือขั้นสูงและเครื่องมือขั้นพื้นฐาน และในท้ายที่สุดจึงเป็นการแสดงความเห็นสรุปของนักอัญมณีวิทยาออกไป ในแง่นี้ใบรับรองประกาศนียบัตรจึงมีบทบาทต่อการซื้อขายพลอยอย่างยิ่ง นอกจากทำหน้าที่ในการสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าแล้ว ในทางตรงกันข้ามการปรากฏตัวของใบรับรองประกาศนียบัตรได้พลิกโฉมหน้าและราคาของพลอยอย่างสิ้นเชิง หรือเรียกว่ามีความสามารถในการปั่นป่วนตลาด

อย่างที่ได้อธิบายไปในข้างต้นว่าใบรับรองประกาศนียบัตรมีหน้าที่สำคัญในตลาดในการเป็นตัวกลางระหว่างผู้ค้าทั้งสองฝ่าย และเป็นตัวแปรที่เข้ามาเปลี่ยนสถานการณ์ระหว่างผู้ค้าอย่างที่จะสังเกตได้จากสถานการณ์ของผู้ค้าและคนเดินพลอยในตลาดพลอยจันทบุรีและตลาดอัญมณีสีลมเช่นกัน

สถานการณ์ที่ 1

พี่ต้อม ชายพลอยไทยแดง ลูกค้าซื้อไปแล้ว เอาไปเซอ ออกมาเป็นพลอยโมซัมบิก ขอคืนจากเดิมมูลค่าพลอยชิ้นนี้คิดเป็นราคา สามหมื่นห้าพันบาท เมื่อใบประกาศนียบัตรระบุผลที่ต่างไปจากคำพูดของผู้ค้าอย่างพี่ต้อม มูลค่าราคาพลอยแดงสัญชาติไทย กลับเหลือศูนย์มูลค่าพลอยมันมืออยู่ กลายเป็นของไม่มีมูลค่าได้ และตลาดไม่เอา พลอยเพียงคนละแหล่ง ในเงื่อนไขของพื้นที่และเวลาบางช่วง ก่อให้เกิดมูลค่าที่ลดลงจนเหลือศูนย์

พี่ต้อม (สัมภาษณ์, 19 พฤษภาคม 2566)

ในสถานการณ์ที่ 1 ของการซื้อขายพลอยข้างต้น มีการจ่ายเงินตกลงเรียบร้อยแล้ว แต่เมื่อลูกค้านำพลอยไปตรวจสอบที่ห้องปฏิบัติการ พร้อมกับระบุข้อมูลที่ไม่ตรงกันกับที่ผู้ขายบอก ผู้ซื้อจะนำพลอยมาคืนพร้อมกับยื่นใบแสดงข้อมูลจากห้องปฏิบัติการ จากที่ตกลงซื้อขายกันแล้วในความเข้าใจว่าเป็นพลอยแดงจากแหล่งประเทศไทย แต่เมื่อใบรับรองประกาศนียบัตรระบุแหล่งกำเนิด

“มาตาศักการ” ผู้ค้าพลอยที่ซื้อไปแล้วจึงขอคืนเงินและพลอยผ่านการดำเนินการโดยคนเดินพลอยของพี่ต้อม น้ำแดงกล่าวเมื่อนำพลอยมาคืนให้กับพี่ต้อมว่า “เงินมันไม่เยอะนะ ผมเลยรับผิดชอบได้” แต่สุดท้ายพี่ต้อมก็คืนเงินให้น้ำแดงอยู่ดี

สถานการณ์ที่ 2

พี่ต้อมขายพลอยพาราอิต้า สีฟ้าอ่อน หากเทียบกับสีต้นแบบของพาราอิต้า อาจจะไม่นับว่าเป็นพลอยพาราอิต้า หรือเมื่อเทียบกับพลอยพาราอิต้าเม็ดอื่น อาจจะไม่อ่อนเกินไปหรือราคาต่ำกว่า เรียกว่า สู้เม็ดอื่นไม่ได้ แต่พี่ต้อมนำพาราอิต้าเม็ดดังกล่าว ไปทำการตรวจสอบที่ห้องแล็บสัญชาติจีนแห่งหนึ่งในตึกจิวเวลรี่เทรด ซึ่งในใบประกาศระบุว่า เป็น “Paraiba Tourmaline” และเมื่อลูกค้าสิงคโปร์มาติดต่อซื้อขายกับพี่ต้อม จึงได้เสนอขายพลอยพาราอิต้าไปได้สำเร็จพร้อมกับใบประกาศ เมื่อเวลาผ่านไปไม่นานลูกค้าคนเดินกลับมาถามหา พาราอิต้า สีแบบเดียวกันกับที่เขาได้ซื้อไปก่อนหน้านี้มีอีกไหม พี่ต้อมก็บอกว่า ไม่มีแล้ว หาไม่ได้แล้ว

พี่ต้อม (สัมภาษณ์, 19 พฤษภาคม 2566)

ในสถานการณ์ที่ 2 ทำให้เห็นสถานะของใบประกาศนียบัตรเป็นส่วนสำคัญในกลยุทธ์ของผู้ค้าพลอย เพื่อใช้ในการเสนอขายได้เช่นกัน การระบุบ่งชี้จากห้องปฏิบัติการทางวิทยาศาสตร์ พร้อมทั้งระบุชื่อและลงนามโดยผู้เชี่ยวชาญเป็นเหมือนดั่งพ้อค้ำคนกลางระหว่างผู้ค้าทั้งสองฝ่ายเช่นกัน ทำให้ทั้งสองมีความพึงพอใจและเป็นเครื่องประกันให้กับทั้งสองอีกด้วย แต่ทางตรงกันข้ามหากพลอยที่ไม่มีใบประกาศได้ถูกซื้อขายไปแล้ว และเมื่อห้องปฏิบัติการระบุบ่งชี้แตกต่างไปจาก “คำ” ที่ผู้ค้าบอกมา ผู้ซื้อจะต้องคืนพลอยแก่ผู้ขายและผู้ขายจะคืนเงินกลับสู่มือของผู้ซื้อ ซึ่งธุรกรรมทางการเงินในส่วนนี้ คนเดินพลอยจะเป็นผู้จัดการให้ทั้งหมด ในกรณีที่มีเงินจำนวนมากซึ่งคนเดินพลอยไม่สามารถรับผิดชอบได้ จะต้องมีการออกเช็คหรือจะต้องจ่ายเงินสดซึ่งขึ้นอยู่กับการตกลงของระหว่างคู่ค้า

ขั้นตอนของใบรับรองประกาศนียบัตรนี้ โดยปกติแล้วตามหน้าที่ของนักอัญมณีวิทยาจะทำการตรวจชนิดของพลอย การปรับปรุงคุณภาพพลอย ขนาด และสี เช่น ในพลอยพาราอิต้าของพี่ต้อม หากปกติแล้วการนำไปขอให้ห้องปฏิบัติการอัญมณีจะระบุว่า ทัวมาลีนธรรมชาติ (Blue Tourmaline) ขนาด 10 กะรัต (ขนาดสมมติ) และมีสีฟ้าอ่อน แต่เมื่อพี่ต้อมขอให้ตรวจสอบว่าเป็นทัวมาลีนพาราอิต้าหรือไม่ ทางห้องปฏิบัติการอัญมณีจะต้องทำการตรวจสอบเพื่อยืนยันว่าเข้าเกณฑ์ทัวมาลีนพาราอิต้าตามที่พี่ต้อมขอไว้จริง ๆ โดยพิจารณาจากแร่ธาตุทองแดงกับสังกะสีหากถึงเกณฑ์ที่จะเป็นพาราอิต้าได้ ทางห้องปฏิบัติการอัญมณีถึงจะยอมออกใบรับรองประกาศนียบัตรให้

ตามที่พีตต้องการ นอกจากนี้แล้ว ผู้ค้าหรือผู้บริโภคมักยังสามารถขอให้ห้องปฏิบัติการตรวจสอบเพิ่มเติมจากปกติได้อย่างเช่น การขอสีพิเศษ หรือ การขอให้ตรวจสอบอีกครั้งได้ด้วยเช่นกัน ซึ่งถือว่าเป็นเรื่องปกติของห้องปฏิบัติการอัญมณีทุกแห่ง

ห้องปฏิบัติการแต่ละแห่งในการออกใบรับรองประกาศนียบัตร จะต้องมียามมือชื่อของนักอัญมณีวิทยาผู้เชี่ยวชาญของห้องปฏิบัติกำกับไว้เสมอ โดยมากแล้วผู้เชี่ยวชาญจะเป็นคนที่มีประกาศนียบัตรอัญมณีวิทยาหรือเรียกว่ามีความเชี่ยวชาญเฉพาะทางอัญมณีวิทยา แร่วิทยา หรือธรณีวิทยาในระดับคุณวุฒิบัณฑิต แต่ทั้งนี้ก็ขึ้นอยู่กับห้องปฏิบัติการอัญมณีว่าจะกำกับชื่อของบุคคลดังกล่าวไว้หรือไม่ แต่ปกติแล้วผู้คนในตลาดจะรู้ข้อมูลดังกล่าวจะรู้อยู่แล้วว่า ห้องปฏิบัติการอัญมณีแต่ละแห่งนั้น มีสัญชาติอะไรหมายถึงว่าผู้ก่อตั้งห้องปฏิบัติการอัญมณีเป็นคนเชื้อชาติใด ผู้เชี่ยวชาญจากสัญชาติอะไรและชื่ออะไรที่นั่นอยู่ในตำแหน่งผู้อำนวยการห้องปฏิบัติการอัญมณี และผู้เชี่ยวชาญคนดังกล่าวเชี่ยวชาญพลอยชนิดใด และทำการตรวจสอบอัญมณีเองในจำนวนมากแค่ไหน ข้อมูลดังกล่าวจึงเป็นข้อมูลที่คนภายในตลาดไม่ว่าจะอยู่ในสถานะใดสามารถหยิบใช้ได้เพื่อสร้างการต่อรองรับรูปแบบใหม่ ๆ เพิ่มเติมขึ้นมา

การปรากฏใบรับรองประกาศนียบัตรในระหว่างการซื้อขายพลอยก็ดีหรือในตู้โชว์หน้าร้านพลอยก็ดีนั้นส่งผลต่อผู้ค้าและคนเดินพลอยด้วยเช่นกัน น้ำหญิง เป็นคนเดินพลอย ชาวจันทบุรี รู้จักคุ้นเคยกันดีกับอาชัย ช่วงเวลาเที่ยง ๆ มักจะเข้ามาอาศัยนั่งหลบแดดที่โต๊ะพลอยอาชัย ครั้งหนึ่งที่ผู้เขียนได้ฟังเรื่องราวความไม่พึงพอใจอย่างมาก จากผลการตรวจสอบจากห้องปฏิบัติการแห่งหนึ่งในตรอกแจ่มจันทร์ น้ำหญิงนำพลอยส่งเข้าไปตรวจสอบ ณ ห้องปฏิบัติการ ผลการวิเคราะห์ระบุว่าเป็นพลอยที่น้ำหญิงส่งเข้าไปตรวจสอบ “พลอยปลอม”¹ น้ำหญิง ถือขวดน้ำหวานที่เธอดื่มเข้าไปก่อนขวดแล้วส่งสายตาแข็ง ๆ พร้อมกับเล่าให้อาชัยจึงได้ความว่า น้ำหญิงไปเอาพลอยเขามาเดิน ปรากฏว่าลูกค้าสงสัยไม่เชื่อว่าเป็นพลอยแท้ แล้วผลจากห้องปฏิบัติการตรวจสอบอัญมณีบอกว่าเป็นพลอยปลอม เธอโมโหมากจนโวยวายกับห้องปฏิบัติการอัญมณีว่า ทำไมมาบอกว่าพลอยปลอม เธอเริ่มหยุดความฉุนเฉียวนั้นไว้มันไหว พร้อมกับที่อาชัยขอดู “พลอยปลอม” ที่ว่านั้นหน้าตาเป็นอย่างไร ผู้เขียนรับพลอยมาจากมืออาชัยแล้วขอดูอยู่สักพัก ลักษณะของพลอยในเบื้องต้นคือ เป็นพลอยก้อนที่ยังไม่

¹ ในทางอัญมณีวิทยาแล้ว ไม่ได้มีคำว่าพลอยปลอม แต่เป็นการระบุค่าที่บ่งบอกถึงวิธีการเกิดผลผลิตและลักษณะ อย่างเช่น พลอยสังเคราะห์ ซึ่งเป็นพลอยที่เลี้ยงจากในห้องปฏิบัติการด้วยสารตั้งต้นที่เหมือนกับพลอยธรรมชาติ พลอยประกบ คือ เอาพลอยสองชนิดมาประกบกันด้วยน้ำยาเชื่อมประสาน พลอยย้อมสี คือ พลอยที่ได้รับการปรับปรุงคุณภาพโดยการใส่แร่ธาตุต่าง ๆ ที่มีสีเข้าไปในพลอยขณะขั้นตอนการเผา ฯลฯ ผู้เขียนจึงไม่สามารถคาดเดาได้ว่าพลอยปลอมในความหมายของน้ำหญิงคือพลอยอะไรกันแน่

ผ่านการเจียรไน มีสีแดงอมม่วง มีแนวแตกเรียบชัดเจน คล้ายกับพลอยก้อนหลาย ๆ ก้อนรวมอยู่ในกลุ่มเดียวกัน เนื้อผิวสัมผัสลื่นและเงา มีเศษแร่ติดมือออกมา และเศษแร่บางชิ้นร่วงบนภาตรองพลอยอย่างง่ายได้

นั่นแหละ ที่แลปมันออกมาว่าเป็นพลอยปลอม เราก็ไวยกลับไปเลยว่า บอกว่าพลอยปลอมได้ไง มันไม่ใช่พลอยปลอม ทำแบบนี้เราก็เสียหายซิ คนทั้งตลาดเขาก็พูดกันหมดว่าเราขายพลอยปลอม พลอยปลอม แล้วอย่างนี้จะทำยังไงละเนี่ย

นำหญิง (สัมภาษณ์, 19 มีนาคม 2566)

พลอยปลอม เป็นคำที่ทำให้ผลกระทบในด้านลบโดยตรงต่อผู้คนที่อยู่ในตลาดอย่างเป็นวงกว้าง เพราะเป็นการทำลายชื่อเสียงของคนเดินพลอย และเจ้าของพลอยไปในเวลาเดียวกัน ทั้งนี้ยังสร้างปัญหาใหม่ระหว่างคนเดินพลอยและลูกค้า ซึ่งในเหตุการณ์ที่นำหญิงเผชิญมานี้มีความเป็นไปได้บางประการที่เป็นสาเหตุของการระบุพลอยปลอม เช่น อาจเกิดจากความไม่รู้ของนักอัญมณีวิทยาในห้องปฏิบัติการตรวจสอบอัญมณีว่า พลอยลักษณะนี้เป็นการนำพลอยชิ้นเล็ก ๆ หรือเศษพลอยมาเผารวมกัน หรืออาจเกิดจากข้อจำกัดของคำนิยามที่ระบุชนิดของพลอย ที่อ้างอิงอยู่กับลักษณะที่พบได้อย่างทั่วไป เมื่อพบพลอยที่มีลักษณะแตกต่างจากฐานข้อมูลจึงทำให้นักอัญมณีวิทยา ระบุว่า “พลอยปลอม” การระบุจากนักอัญมณีวิทยาในห้องปฏิบัติส่งผลโดยตรงกับคนเดินพลอย เพราะวาทันเหตุของการเริ่มตรวจสอบนั้นมาจากความสงสัยของผู้ซื้อ ที่เมื่อรับพลอยมาจากคนเดินพลอยแล้วสงสัย จึงขอให้นำหญิงนำพลอยไปทดสอบที่ห้องปฏิบัติการอัญมณี ซึ่งสามารถระบุผลภายในไม่กี่ชั่วโมง จึงทำให้การค้าพลอยของนำหญิงไม่สำเร็จและสร้างชื่อเสียงให้นำหญิงตามมา ในสถานการณ์ของนำหญิง ผู้ซื้อเลือกคนกลางที่จะบอกว่าเป็นพลอยชนิดใดคือ นักอัญมณี แต่หากผู้ซื้อพลอยเลือกมาถามกับอาชีพ ผู้ที่มีประสบการณ์เผาพลอยมาก่อน ระบุกับผู้เขียนและนำหญิงอย่างชัดเจนว่า “พลอยเผา” สถานการณ์ของนำหญิงก็อาจจะเปลี่ยนไปอย่างสิ้นเชิง

เหตุการณ์ดังกล่าวทำให้ผู้เขียนสะท้อนย้อนนึกถึงตนเอง ครั้งเมื่อมีสถานะเป็นนักอัญมณีวิทยาในห้องปฏิบัติการตรวจสอบอัญมณี พลอยหรืออัญมณีทุกชนิดที่ผู้เขียนประสบพบในห้องปฏิบัติการอัญมณี ไม่มีสัญลักษณ์หรือตัวเลขที่ระบุถึงราคาอย่างชัดเจน หรืออาจมีรหัสที่บ่งบอกราคาแต่ผู้เขียนไม่สามารถอ่านได้ พลอยที่เข้ามาสู่ห้องปฏิบัติการอัญมณีจึงมีเพียงตัวเลขที่ระบุถึงน้ำหนักกะรัตต่อเม็ดเท่านั้น และสองคือชุดของตัวเลขและอักษรที่เป็นเพียงรหัสระบุตัวตนเฉพาะของพลอยที่เข้ามาในห้องปฏิบัติการอัญมณี พลอยในมือของผู้เขียนในช่วงเวลาแห่งการตรวจสอบวัตถุทางการศึกษา พลอยจึงมีฐานะเป็นวัตถุการศึกษาที่ปราศจากราคา กล่าวได้ว่าผู้เขียนทั้งไม่สนใจและ

ไม่นึกถึงราคาของพลอยเลย สิ่งเดียวที่ผู้เขียนมองเห็นและพิจารณาพลอยคือคุณสมบัติของพลอยที่อ้างอิงตามความรู้วิทยาศาสตร์เท่านั้น

ในอีกทางหนึ่ง เมื่อผู้เขียนเข้าสู่สนามและมีส่วนร่วมในการนั่งดูพลอยกับผู้ค้าพลอย สิ่งที่เปลี่ยนแปลงไปจนผู้เขียนสังเกตได้ด้วยตนเอง คือการที่ผู้เขียนรับรู้ถึงราคาในพลอยเม็ดที่ผู้เขียนถือ พลอยเม็ดดังกล่าวไม่ได้เป็นเพียงหินชนิดหนึ่งในฐานะวัตถุแห่งการศึกษา แต่พลอยเม็ดนั้นกลับมีราคาในตัวเอง ช่วงเวลาที่ผู้เขียนรู้ว่าพลอยที่ผู้เขียนถืออยู่มีราคาทางเศรษฐกิจ และสามารถตีราคาเป็นเงินในราคาหกพันบาทต่อกะรัต มือของผู้เขียนจึงเริ่มสั่นเทา กล้ามเนื้อมัดเล็กที่ผู้เขียนเคยมั่นใจกับการดูพลอยในห้องปฏิบัติการกลับไม่สามารถสั่งการได้ตั้งใจ

3.7 สรุปท้ายบท: มูลค่าไปประกาศนียบัตรอัญมณี

พื้นที่อย่างห้องปฏิบัติการตรวจสอบอัญมณีเป็นหนึ่งในพื้นที่สำคัญที่สร้างชุดมาตรฐานและชุดมูลค่าให้กับอัญมณีแต่ละชิ้นที่อยู่ในตลาดการค้าอัญมณี ผ่านปฏิบัติการทางวิทยาศาสตร์ซึ่งเป็นพื้นที่ที่พยายามจะแยกเขตแดนระหว่างคนและสิ่งของอย่างชัดเจน และด้วยการศึกษาเพื่อตอบคำถามที่ผู้คนในตลาดบางส่วนต้องการความแน่นอน โดยไม่ต้องอาศัยเพียงผัสสะและแสงธรรมชาติ และเพื่อที่จะขยายขีดจำกัดของตนให้เข้าใจถึงวัตถุทางธรรมชาติอย่างแร่หรืออัญมณีให้มากกว่าเดิม เครื่องมืออย่างง่ายที่นักอัญมณีวิทยาใช้ในห้องปฏิบัติการคือ กล้องจุลทรรศน์ที่มีกำลังขยายสูง และหากต้องการตอบคำถามที่เฉพาะเจาะจงมากขึ้นจึงจำเป็นต้องใช้เครื่องมือชั้นสูงเข้ามาช่วยในการวิเคราะห์ โดยคำถามทั้งหมดที่สามารถตอบได้ภายในห้องปฏิบัติการจะถูกถอดออกมาเป็นคุณสมบัติต่าง ๆ ของพลอย ได้แก่ ชนิด สี ขนาด น้ำหนัก แหล่งกำเนิด ประเภทของการปรับปรุงคุณภาพ และสีพิเศษ กล่าวในอีกทางหนึ่ง ห้องปฏิบัติการได้ทำให้อัตวิสัยของพลอยแต่ละเม็ด ถูกถอดออกจนกลายเป็นวัตถุวิสัย ที่มีชื่อเรียกว่า ใบรับรองประกาศนียบัตร ในฐานะของมาตรฐานที่พลอยแต่ละเม็ดจะต้องมีคุณสมบัติเข้าเกณฑ์อย่างใดอย่างหนึ่ง ที่มีตรวบรวมเอาคุณสมบัติที่ผู้เขียนได้กล่าวไว้ ถึงจะเป็นพลอยที่มีชื่อเรียกได้ และในที่สุดก็ได้กลายเป็นชุดคุณสมบัติ

เหล่านักอัญมณีวิทยา ทั้งสร้างชุดมาตรฐานที่ตนเข้าใจและสถาปนาความรู้วิทยาศาสตร์และบอกต่อโลกว่า ตนนั้นเข้าใจธรรมชาติมากกว่ามนุษย์ผู้อื่น และความรู้ที่ตนถือเป็นที่สุดและถูกต้องชุดคุณสมบัติจากห้องปฏิบัติการทางวิทยาศาสตร์เมื่อเคลื่อนเข้าสู่ตลาดอัญมณี ในรูปแบบใบรับรองประกาศนียบัตรอัญมณี พลอยวัตถุที่มีศักยภาพตั้งต้นเป็นประกายแวววาว ความใสที่สามารถมองเห็นทะลุได้ และมีสีสดใส เมื่อประกอบรวมกับผู้ค้าพลอยที่มีประสบการณ์ และการให้ความหมายต่อพลอยที่แตกต่างกันไปของผู้บริโภค จึงเป็นการมัดรวมของชุดคุณสมบัติที่เต็มไปด้วยความหมายที่ทำให้เกิดราคา

เพราะฉะนั้นแล้วชุดความหมายที่มีตรรกะกันในตลาดอัญมณี จึงเป็นอีกภาพสะท้อนของมูลค่าอัญมณี การเปิดเผยถึงวิธีแห่งการศึกษาที่มีความเป็นระบบระเบียบวิธีแบบวิทยาศาสตร์อย่างละเอียดหรือการเปิดเผยเรื่องราวการเดินทางของอัญมณีเมื่ออยู่ในห้องปฏิบัติการจะช่วยให้มองเห็นว่าหากปราศจากเครื่องมือวิทยาศาสตร์ทั้งสองขั้นแล้ว มนุษย์นั้นไม่อาจเข้าถึงธรรมชาติได้อย่างหมดจดถึงแม้ว่าทำยที่สุดแล้วมนุษย์จะพยายามเข้าใจธรรมชาติอย่าง พลอย ให้ได้กว้างและลึกที่สุดผ่านเครื่องมือ แต่หากปราศจากเครื่องมือเหล่านั้น มนุษย์ก็ไม่สามารถสร้างชุดมาตรฐานขึ้นมาได้เลย เพราะฉะนั้นเครื่องมือของโบราณประกอบภาคนิยบัตรทางสีและแสง และห้องปฏิบัติการอัญมณีมากขึ้นในปัจจุบันจึงเป็นการเปิดโอกาสให้ใครก็ตามสามารถเข้ามาใช้ตลาดได้ โดยที่ไม่ต้องมีความรู้ ซึ่งช่วยเชื่อเชิญให้ผู้ที่ยังไม่เข้าสู่ตลาด สามารถเดินเข้าสู่ตลาดมั่นใจมากยิ่งขึ้นได้

บทที่ 4

ตลาดพลอยจันทบุรี: ระบบเศรษฐกิจในตลาด

จันทบุรีเป็นจุดเริ่มต้นการทำการค้าอัญมณีในประเทศไทย เนื่องจากเคยเป็นแหล่งเหมืองที่ผลิตอัญมณีชื่อดังอย่าง “ทับทิมสยาม” แม้ปัจจุบันการทำเหมืองแร่จะยุติบทบาทลงไป แต่จันทบุรีในฐานะตลาดอัญมณีก็ยังคงมีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนตลาดอัญมณีในประเทศไทย ในบทที่ 4 ผู้เขียนจะเล่าเรื่องราวเกี่ยวกับตลาดพลอยหรือถนนอัญมณี อำเภอเมือง จังหวัดจันทบุรี โดยใช้วิธีการเดินตามเส้นทางของผู้ค้าในตลาดพลอย เพื่อเปิดเผยให้เห็นถึงปฏิบัติการของผู้ค้าพลอยชาวไทยที่มีลักษณะเฉพาะตัวที่ต่างจากตลาดสินค้าประเภทอื่น รวมทั้งผู้ใช้ตลาดจำเป็นต้องมีความรู้เกี่ยวกับตลาดและสินค้าอย่างเพียงพอ ในบทนี้จึงต้องการขบเน้นให้เห็นถึงความสำคัญของความรู้สำหรับผู้ที่เข้าไปเป็นส่วนหนึ่งของตลาดไม่ว่าจะบทบาทใดก็ตาม ทั้งปฏิบัติการและความรู้เป็นส่วนสำคัญที่ทำให้ตลาดอัญมณีก่อรูปขึ้นมาอย่างแตกต่างจากตลาดสินค้าอุปโภคบริโภคทั่วไป

4.1 ความรู้ที่ไม่จำเป็น

ผู้เขียนเคยเข้าใจว่าตนเองคุ้นเคยกับอัญมณีทุกชนิดเป็นอย่างดี โดยเฉพาะอย่างยิ่งอัญมณีที่เป็นที่นิยมในตลาดไม่ว่าจะเป็น แชปไฟร์ทุกชนิดและบุษราคัม เนื่องจากผู้เขียนเคยมีอาชีพเป็น “นักอัญมณีวิทยา” ในห้องปฏิบัติการอัญมณีของเอกชนแห่งหนึ่ง โดยตำแหน่งแล้วอาจกล่าวได้ว่าผู้เขียนถือชุดความรู้ที่เรียกว่า “วิทยาศาสตร์” ไว้ในมือ รวมไปถึงผู้เขียนได้ทำการบ้านเพิ่มเติมเกี่ยวกับอัญมณีในด้านสังคมและวัฒนธรรมผ่านการทบทวนวรรณกรรมจำนวนหนึ่งและการเข้าพิพิธภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับอัญมณีทั้งหมดนี้กันไปเพื่อการเตรียมตัวที่จะเข้าไปสู่ตลาดค้าพลอย

การเดินทางไปจันทบุรีของผู้เขียนเริ่มจากการเข้าสู่ “พิพิธภัณฑ์อัญมณีและเครื่องประดับจันทบุรี” ซึ่งหากเอ่ยถึงพิพิธภัณฑ์แล้วหน้าที่อย่างพื้นฐานที่สุดคือ การให้ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับสิ่งที่ถูกจัดแสดง และพิพิธภัณฑ์แห่งนี้ก็เป็นพื้นที่ที่รวมเอาข้อมูลความรู้เกี่ยวกับประวัติศาสตร์และวัฒนธรรมการใช้อัญมณี และข้อมูลประวัติศาสตร์จังหวัดจันทบุรี รวมไปถึงร้านค้าอัญมณีจำนวนหนึ่งที่ผู้เขียนมองว่าเหมาะสมสำหรับการทดลองเข้าสู่สนาม

พิพิธภัณฑ์อัญมณีและเครื่องประดับจันทบุรี ตั้งอยู่ในอาคารศูนย์ส่งเสริมอัญมณีและเครื่องประดับ จังหวัดจันทบุรี ลักษณะของอาคารเป็นอาคารเพดานสูงโปร่งสองชั้น ชั้นล่างของอาคารเป็นร้านขายของที่ระลึกด้านซ้าย และด้านขวาเป็นพื้นที่ห้องปฏิบัติการอัญมณีในการดูแลของมหาวิทยาลัยบูรพา ส่วนชั้นสองของอาคารเป็นพิพิธภัณฑ์ฯซึ่งเปิดให้เข้าชมโดยไม่เสียค่าใช้จ่าย และ

เชื่อมต่อกับส่วนของร้านค้าอัญมณีและเครื่องประดับ เมื่อเดินขึ้นบันไดเลื่อนทางขวามือของอาคาร จะพบกับทางเข้าสู่พื้นที่จัดแสดงของพิพิธภัณฑสถานก่อนและถัดไปทางซ้ายมือเป็นส่วนของร้านค้าอัญมณีของสมาชิกสมาคมผู้ค้าอัญมณีและเครื่องประดับจังหวัดจันทบุรี

พิพิธภัณฑสถานแห่งนี้ได้รับการสนับสนุนจากร้านค้าที่เป็นสมาชิกของสมาคมอัญมณีและเครื่องประดับจังหวัดจันทบุรี พื้นที่จัดสรรแบ่งออกเป็น 5 ส่วน ได้แก่

ส่วนแรก ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการเกิดอัญมณี ลักษณะของอัญมณี ชนิดของอัญมณีที่สามารถพบเจอสิบชนิดหลัก เรียงลำดับตามความแข็งตามโมห์สเกล พร้อมมีตัวอย่างอัญมณีจัดแสดงในตู้ให้สามารถมองเห็นได้ เพชรเป็นอัญมณีชนิดเดียวที่ไม่มีตัวอย่างการจัดแสดง

ส่วนที่สอง เป็นการบอกแหล่งสะสมตัวของอัญมณีในพื้นที่ต่าง ๆ ทั่วโลก ผู้ชมสามารถกดปุ่มชนิดของอัญมณีและจะมีจุดไฟแสดงขึ้นบนลูกโลกจำลองขนาดใหญ่ เพื่อแสดงแหล่งสะสมตัวของอัญมณีชนิดนั้น ๆ

ส่วนที่สาม เป็นส่วนของความสัมพันธ์ระหว่างอัญมณีกับจักรราศีทั้ง 12 รวมไปถึงข้อมูลเกี่ยวกับความเชื่อของอัญมณีว่า อัญมณีมีศักยภาพที่แตกต่างกันออกไปทั้งทางกายภาพและทางจิตใจ เช่นการเชื่อว่าอัญมณีสามารถรักษาโรคได้หรือสามารถช่วยเพิ่มพลังความสามารถบางอย่างให้กับมนุษย์

ส่วนที่สี่ เป็นการเล่าเรื่องราวของอารยธรรมโบราณจากทั่วโลกที่สัมพันธ์กับการใช้อัญมณี หรือการปรากฏมีอยู่ของอัญมณีในวัฒนธรรมเก่าแก่

ส่วนที่ห้า แสดงเรื่องราวประวัติศาสตร์เมืองจันทบุรีในอดีต ที่มีกษัตริย์พระองค์สำคัญคือ พระเจ้าตากสินมหาราชที่ได้กอบกู้เมืองจันทบุรีใช้เป็นเมืองสะสมเสบียง ตลอดจนสถานที่ท่องเที่ยวประวัติศาสตร์ที่สำคัญของจันทบุรี เช่น น้ำตกพริ้ว เป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับ มีวังปลาขนาดใหญ่ คำว่า พริ้ว เป็นคำจากภาษาชอง เป็นภาษาของคนพื้นถิ่นเดิมที่อาศัยอยู่ในพื้นที่จันทบุรีในอดีต แปลว่า ทราบ

ส่วนสุดท้าย เป็นการบรรยายการทำเหมืองพลอย การเจียรไนพลอยอย่างละเอียดในทุกขั้นตอน รวมถึงการเผาพลอยหรือการหุงพลอยพร้อมกับจัดแสดงเตาเผาพลอย ลักษณะทรงกระบอกสี่เหลี่ยมช่องกลางตรงกลางสำหรับใส่พลอยลงไป ด้านล่างเป็นฐานเซรามิกที่ต่อเข้ากับไฟฟ้าซึ่งเป็นส่วนที่ทำให้ความร้อนกับเบ้าเซรามิก

การเดินทางพิพิธภัณฑสถานฯ ที่บอกเล่าเรื่องราวเกี่ยวกับอัญมณีโดยสังเขปใช้เวลาในการชมไปร่วมชั่วโมง โดยภาพรวมแล้วพื้นที่จัดแสดงและโถงทางเดินค่อนข้างมืดเนื่องจากผนังที่ถูกปิดด้วยคำบรรยายเกี่ยวกับข้อมูลต่าง ๆ เป็นพื้นสีดำ ในส่วนสุดท้ายของพิพิธภัณฑสถานฯที่มีประตูทางออกสู่ส่วนของร้านค้าอัญมณีและเครื่องประดับของสมาคมผู้ค้าอัญมณีและเครื่องประดับจังหวัดจันทบุรี เป็นเหมือนอีกหนึ่งส่วนจัดแสดงที่เน้นย้ำบทบาทของประเทศไทยในเวทีโลกว่าเป็นส่วนสำคัญในการ

ส่งออกอัญมณี และเป็นศูนย์กลางทางการค้าอัญมณีที่สำคัญแห่งหนึ่งในทวีปเอเชีย เมื่อเทียบกับประเทศเมียนมา ประเทศตุบ และประเทศฮ่องกง การเดินชมส่วนจัดแสดงของพิพิธภัณฑ์ฯ เป็นเหมือนการย้ำเตือนความรู้เดิมที่ผู้เขียนมีอยู่อีกครั้ง แต่เมื่อเดินเข้าสู่บริเวณร้านค้าฯ ภาพที่ตื่นตาตื่นใจของสินค้าและเครื่องประดับนานาชนิดกลับเร่งเร้าให้ผู้เขียนเดินเข้าไปดูอย่างอดใจไม่ได้ เนื่องจากอัญมณีได้เปลี่ยนสถานะจากวัตถุจัดแสดงกลายเป็นสินค้าที่ใครก็สามารถ “จับต้องได้” แม้ในท้ายที่สุดแล้วจะไม่ได้เป็นผู้ครอบครองก็ตาม

ถึงแม้ว่าการเดินผ่านพื้นที่จัดแสดงในพิพิธภัณฑ์ฯ จะให้ความรู้แก่ผู้ชมบางส่วน แต่สิ่งที่ไม่ได้ถูกนำเสนอออกมาเลยคือ “ราคา” ของพลอยหรืออัญมณี ไม่ว่าจะเป็นพลอยชนิดใดหรือความเฉพาะเจาะจงถึงราคาของพลอยจากแหล่งพลอยต่าง ๆ ทั่วโลก นอกจากนี้การเดินเข้าสู่ส่วนร้านค้าฯ ยังให้ความรู้สึกที่เหมือนทุกอย่างสว่างจ้าซึ่งต่างจากส่วนพิพิธภัณฑ์ฯ ที่มีมืดมากอย่างสิ้นเชิง เพราะส่วนร้านค้าฯ ที่ใช้ไฟสีขาวที่อยู่บนเพดาน รวมถึงการจัดตู้สินค้าโดยการนำพลอยวางไว้ในตู้กระจกใส ซึ่งไม่ต่างจากการวางวัตถุจัดแสดงเท่าไรนัก โดยมีพื้นสีขาวเป็นเบื้องหลัง พร้อมกับส่องไฟนีออนสีขาวดวงเล็ก ๆ ไปยังตัวสินค้าเพื่อความโดดเด่น

พื้นที่ของร้านค้าอัญมณีและเครื่องประดับ แต่ละร้านสามารถมองเห็นกันได้ และแต่ละร้านจะมีตู้กระจกใสตั้งอยู่ด้านหน้า ผู้ขายจะหันหน้าออกยืนอยู่หลังตู้กระจก ในตู้จะมีการจัดวางสินค้าอัญมณีและเครื่องประดับต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นแหวน จี้ กำไลข้อมือที่ทำด้วยหินสี ผู้เขียนเดินผ่านหน้าร้านขายอัญมณีร้านแรกโดยมองผ่าน ๆ สังเกตเห็นว่าในร้านขายปลีกร้านหนึ่งจะมีทั้งพลอยที่เจียรไนแล้วและพลอยที่ยังไม่เจียรไนซึ่งถูกจัดแยกจากการชัดเจน หลังจากเดินวนเพื่อดูแต่ละร้านค้าโดยรอบและตัดสินใจเดินเข้าไปดูแหวนในร้านหนึ่งแถวกลางของห้องโถง พนักงานขายเป็นผู้หญิงหน้าตาอวบอ้วนยิ้มแย้มกล่าวต้อนรับผู้เขียนด้วยความใจดี ร้านค้าแห่งนี้มีแท่นวางสำหรับแสดงแหวนประดับด้วยพลอยหลายแบบวางอยู่บนโต๊ะกระจกใสที่ยังสามารถมองผ่านไปเห็นเครื่องประดับและอัญมณีอื่น ๆ ในตู้กระจกได้ แม้คำเริ่มทักทายผู้เขียนว่า “ดูก่อนได้นะคะ ถ้ามได้นะคะ เกิดวันอะไรคะ” พร้อมกับเอากระดาษที่ระบุถึงผู้ที่เกิดวันใดเหมาะกับพลอยชนิดใด หรือสีของอัญมณีชนิดใดจะส่งเสริมเรื่องใดเป็นพิเศษเช่น โชคลาภ การเงิน การงาน คู่ครองหรือคนรัก นอกจากนี้ยังมีระบุถึงอัญมณีที่สอดคล้องกับจักรราศีซึ่งคล้ายกันกับที่ข้อมูลในพิพิธภัณฑ์ฯ ระบุไว้ในส่วนจัดแสดง ผู้ขายอธิบายรายละเอียดดังกล่าวพร้อมกับแนะนำว่า นิ้วมือเล็ก ๆ ของผู้เขียนเหมาะกับแหวนแบบใด พร้อมกับกับที่เธอกวาดตามองมาที่นิ้วของผู้เขียน สิ่งที่น่าสนใจคือผู้ขายเสนอขายบุษราคัมจากแหล่งบางกะจะอยู่หลายครั้งโดยการเน้นย้ำถึงว่าเป็นพลอยจากจังหวัดจันทบุรีและพบที่เดียวเท่านั้น

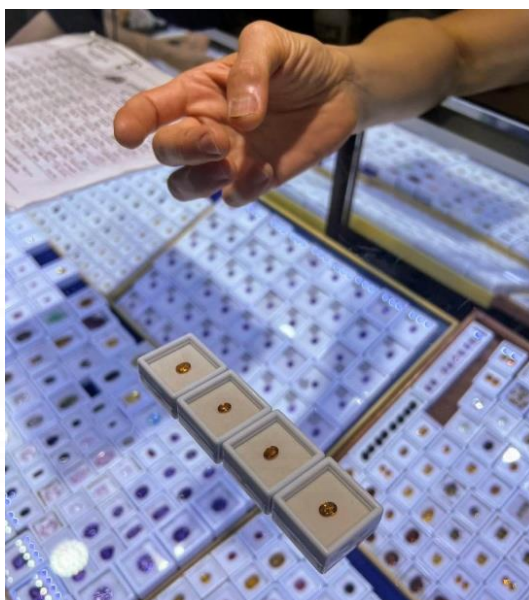
หลังเดินออกมาจากร้านดังกล่าวและเดินเข้าร้านที่สอง วิธีการเสนอขายเริ่มต้นด้วยวิธีที่ไม่ได้แตกต่างกันกับร้านแรก ผู้ขายเริ่มนำเสนอเครื่องประดับที่เหมาะสมกับผู้เขียน พร้อมกับนำพลอยสีต่าง ๆ ออกมาวางเรียงบนตู้กระจกให้ดู สิ่งที่เพิ่มเติมต่างออกไปจากร้านแรกคือผู้ขายร้านที่สองจะให้

ข้อมูลคล้ายกับว่าเพื่อที่จะเพิ่มความน่าเชื่อถือให้การผู้ขายว่า “ร้านในตึกนี้เป็นสมาชิกของสมาคมฯ เราต้องไม่โกหกลูกค้า” ผู้เขียนถามกับผู้ขายกลับไปว่าแล้วที่นี้ขายพลอยปลอมไหม ผู้ขายอธิบายต่อไปว่า “ก็ขายแต่บอกลูกค้าตามตรงว่าพลอยชนิดไหนเป็นอะไร พลอยสังเคราะห์ก็บอกว่าพลอยสังเคราะห์ แต่ไม่ใช่พลอยปลอมนะ” ผู้เขียนสอบถามถึงข้อมูลเกี่ยวกับพลอยบุษราคัม ผู้ขายจึงที่เริ่มให้ข้อมูลเกี่ยวกับพลอยชนิดต่าง ๆ ได้แก่ พลอยธรรมชาติ พลอยสังเคราะห์ และพลอยเผาใหม่ที่ผู้เขียนสนใจเป็นพิเศษ ผู้ขายเล่าถึงเรื่องราวความเข้าใจ เนื่องมาจากว่าพลอยเผาใหม่ในอดีตถูกเข้าใจผิดว่าเป็นการใส่สารแปลกปลอมเข้าไป แต่สำหรับผู้ขายพลอยในจันทบุรีหรืออธิบายว่าเป็นการเผาให้ความร้อนเพื่อปรับปรุงคุณภาพที่ช่วยทำให้พลอยบุษราคัมมีสีที่เข้มและสวยขึ้น สิ่งแปลกปลอมที่ชาวต่างชาติเข้าใจผิด เพราะแท้จริงแล้วเป็นแร่ธาตุที่อยู่ในพลอยที่อยู่ในตระกูลเบริลซึ่งมีแร่ธาตุที่ช่วยทำให้สีของพลอยดีขึ้น เกิดจากความบังเอิญในขั้นตอนการเผาไหม้ซึ่งเป็นการจงใจสารเคมีแปลกปลอมเข้าไปในพลอยแต่อย่างใด

หลังจากผู้เขียนเลือกสนใจพลอยบุษราคัมที่บอกว่าเป็นพลอยที่พบมากในจันทบุรี คนขายจึงเลือกหยิบบุษราคัมภายในตู้พร้อมย້ายู่เสมอว่า “ดูได้ ไม่ซื้อไม่เป็นไร” หลังจากเลือกซื้อบุษราคัมราว 1 ชั่วโมง (ตามภาพที่ 4.1) ผู้เขียนจึงตัดสินใจจ่ายให้กับบุษราคัมเม็ดหนึ่งในราคา 1,000 บาท และแม้ว่าจะจ่ายเงินเรียบร้อยแล้ว ผู้ขายยังคงนำเสนอสินค้าอย่างอื่นตามมา ไม่ว่าจะเป็นสายคล้องแมสที่ทำจากพลอยแท้ กำไลที่ทำจากหินสี ขวดน้ำที่บรรจุเศษพลอยเล็ก ๆ หลากสี หลากชนิดพลอย พร้อมบอกสรรพคุณว่าเอาตั้งไว้ที่โต๊ะทำงานจะช่วยส่งเสริมหลายด้านเพราะมีพลอยหลายชนิด ในราคา 600 บาท จากนั้นเริ่มถามถึงว่า “ชอบการ์ตูนดิสนีย์ไหม” พร้อมกับหยิบจี้สำหรับสร้อยคอให้ดู เป็นรูปตัวละครในการ์ตูนดิสนีย์ เช่น รถไฟทองในเรื่องซินเดอเรลล่า หรือพระเอกจากเรื่องอะลาดิน นอกจากนี้ยังมีจี้รูปสัตว์ที่มีการออกแบบแตกต่างกันไป เช่น หมูที่มีทองด้านในหรือกระรอกที่สามารถเปิดได้มีถั่วอยู่ด้านใน ในช่วงเวลานั้นผู้เขียนรู้สึกว่าการซื้อขายที่จู้จุกความชอบของผู้เขียนจึงไม่ยากเลยที่จะทำให้ผู้เขียนรู้สึกเคลิบเคลิ้ม โอนอ่อนคล้อยตามผู้ขายอย่างไม่ทันฉุกคิดอะไร จนตัดสินใจซื้อขวดน้ำบรรจุเศษพลอยและจี้รูปนกฮูกเพิ่มมา

ภาพที่ 4.1

ชุดพลอยที่ผู้ขายเสนอขายให้กับผู้เขียน



หมายเหตุ. ถ่ายโดยผู้เขียน

หลังจากออกจากร้านค้ามาสู่พื้นที่อื่นในอาคาร ผู้เขียนเกิดความสับสนว่าเมื่อสักครู่เกิดอะไรขึ้น ทั้ง ๆ ที่รู้อยู่แก่ใจว่า พลอยบุษราคัมไม่ได้มีราคาแพงและซ้ายังเป็นพลอยที่ผ่านการเผาปรับปรุงคุณภาพ ผู้เขียนที่เคยเป็นนักอัญมณีวิทยาอยู่แล้วรู้ว่าพลอยบุษราคัมส่วนใหญ่ผ่านการเผามาแล้วถึงจะมีสีที่สดและเสมอเท่ากันทั้งเม็ดอย่างไรก็ตาม แต่ด้วยบรรยากาศและวาทะจากการขายร่วมกับโอกาสที่จะได้เลือกสรรตามอำเภอใจ ทำให้ทุกอย่างดูเป็นใจให้ได้เสียเงินไปกับสินค้าเหล่านั้นอย่างง่ายดาย รวมไปถึงความรู้สึกสับสนและเสียดายที่ต้องเสียค่าโง่ชนิดน้อยแต่ก็ไม่ถึงกับรู้สึกว่าจะต้องเสียทีให้กับคนขายพลอยแต่อย่างใด กล่าวอีกอย่างหนึ่งคือ การลองผิดลองถูกในการซื้อพลอย อาจจะเป็นการเสียค่าโง่หรือเสียค่าความรู้ที่น้อยกว่าผู้ขาย อย่างเรื่องเล่าที่ผู้เขียนไปเจอเองข้างต้น หลังจากซื้อพลอยในอาคารส่งเสริมฯ ผู้เขียนจึงนำเรื่องนี้ไปเล่าให้หนึ่งในผู้ให้ข้อมูลหลักฟังก่อนจะโดนแซวกลับมาว่า “ซื้อไปได้อย่างไร ในราคานั้น” ซึ่งก็เป็นสิ่งที่ผู้เขียนรู้อยู่แล้วหลังจากเดินออกมา แต่ถามอีกครั้งเพื่อให้แน่ใจเพราะผู้เขียนเองแม้จะเดาได้แต่ก็ไม่ได้มั่นใจถึงขนาดที่จะเชื่อว่าเป็นตัวเองคิดถูก

เรื่องเล่าดังกล่าวเป็นส่วนที่ชี้ให้เห็นว่า ชุดความรู้เกี่ยวกับอัญมณีที่ผู้เขียนถืออยู่ไม่ว่าจะจะเป็นความรู้ด้านอัญมณีวิทยา หรือความรู้ที่ได้จากพิพิธภัณฑสถานเหมือนจะไม่มีคามหมายหรือนำมาใช้ได้เลย เมื่อเข้าสู่ตลาดพลอย การมีความรู้เกี่ยวกับตลาดหรือพลอยมาก่อนอาจจะเปรียบเหมือนการติด

อาวุธเพิ่มเติม แต่หากไม่ได้เป็นหนึ่งในคนที่อยู่กับตลาดตลอดเวลา หรือหาข้อมูลเกี่ยวกับการค้า อัญมณีแต่ละชนิดไปอย่างดีแล้ว ผู้ซื้อก็ไม่ต่างจากคนตาบอดคลำช้าง แม้ว่าจะอาศัยทางเลือกในการ ทดลองและเรียนรู้ไปเรื่อย ๆ ภายในตลาดได้ แต่กว่าจะใช้เวลาเรียนรู้ทุกสิ่งทุกอย่าง ทุกกลยุทธ์ก็ เสียเวลาไปพอสมควร โดยเฉพาะในตลาดพลอยสถานะระหว่างผู้ค้าและผู้ซื้อสามารถสลับบทบาทกัน ได้ตลอดเวลา

ประสบการณ์ในพื้นที่พิพิธภัณฑฯ และส่วนร้านค้าในอาคารศูนย์ส่งเสริมฯ ของผู้เขียน ชี้ให้เห็นถึงบรรยากาศ องค์กรกอบเขตล้อมของพื้นที่ที่มีส่วนกระตุ้นความปรารถนาได้ เช่น การแสดงอัญมณีในรูปแบบเดียวกับพิพิธภัณฑฯ การใช้ภาพลักษณ์ของพื้นที่ที่สมาคมฯ เพื่อสร้างความ น่าเชื่อถือ การให้โอกาสแก่ผู้บริโภคในการจับต้องหลังจากให้ข้อมูลจำนวนมากเพื่ออธิบายว่าอัญมณีมี ความพิเศษอย่างไร ไม่ว่าจะเกิดจากพลัทธิธรรมชาติหลายร้อยหลายล้านปี การบอกถึงพลังวิเศษที่ สามารถเสริมโชค ลาภใครรวมไปถึงอ้อยอิงอยู่กับการเลือกสินค้า อย่างไรก็ตามทั้งหมดที่เกิดขึ้นเป็น เพียงส่วนหนึ่งของโฉมหน้าความสัมพันธ์ในตลาดพลอยจังหวัดจันทบุรี ซึ่งผู้เขียนจะชี้ให้เห็นในส่วน ถัดไป

4.2 ความรู้ที่จำเป็น

ผู้เขียนเดินเข้าพิพิธภัณฑฯ และสำรวจพื้นที่การขายของอาคารศูนย์ส่งเสริมฯ สำหรับตัว ผู้เขียนเองแล้ว เป็นทั้งประสบการณ์ใหม่และเป็นการทบทวนความรู้เดิมที่ตัวผู้เขียนมีสะสมเอาไว้แล้ว แต่ความรู้เหล่านั้นกลับไม่ได้มีบทบาทมากนักหรือเรียกอีกอย่างว่า ไม่ได้ถูกนำออกมาใช้อย่าง ตรงไปตรงมาในตลาดพลอย ผู้เขียนไม่ได้บอกกับผู้ชายว่า ผู้เขียนเคยเรียนเกี่ยวกับอัญมณีวิทยา ภายใต้อาจารย์ที่มุ่งเน้นความรู้ทางวิทยาศาสตร์เกี่ยวกับอัญมณี แต่ผู้เขียนเข้าสู่พื้นที่การค้าในฐานะ ของ ผู้ซื้อท่านหนึ่ง ที่มีความรู้เริ่มต้นเกี่ยวกับอัญมณี และต้องการซื้ออัญมณีเท่านั้น ในขณะที่เดียวกับ ผู้ซื้อที่มีอัญมณีอย่างผู้เขียน กลับไม่มีความรู้เกี่ยวกับตลาดพลอยเลย ไม่ว่าจะป็นราคาพลอยหรือ วิธีการซื้อขายต่อรองราคา หรือพลอยที่เป็นที่นิยมในตลาดอัญมณีโลกในตอนนี้หรือในตลาดอัญมณี ไทยเองก็ตาม เพราะฉะนั้นแล้วการที่จะศึกษาทำความเข้าใจตลาดอัญมณีได้อย่างรอบด้าน ผู้เขียนจึง จำเป็นจะต้องพูดถึงข้อมูลหรือความรู้เกี่ยวกับสินค้าอย่างอัญมณีก่อน แล้วจึงเดินเข้าสู่ตลาดและศึกษา กฎเกณฑ์ระเบียบหรือขั้นตอนการซื้อขายอัญมณีในตลาดพลอยได้ กล่าวอีกอย่างคือผู้ที่เข้าไปใช้ ตลาดอัญมณี จำเป็นจะต้องมีความรู้เริ่มต้นคือ สินค้าและตลาด ซึ่งผู้เขียนจะกล่าวดังต่อไปนี้ตามลำดับ

4.2.1 พลอย: สินค้าในตลาด

พลอยหมายถึงแร่หรือหินมีค่าทุกชนิดที่อาจจะเจียรระไนแล้วหรือยังไม่เจียรระไน และรวมถึงพลอยที่ผ่านการปรับปรุงคุณภาพหรือพลอยที่ยังไม่ผ่านการปรับปรุงคุณภาพเช่นกัน ยกเว้นเพชร ในตลาดพลอยจันทบุรี พลอยเป็นชื่อเรียกที่มีความหมายบ่งบอกถึงการซื้อขายหินหรือแร่ มีค่าเท่านั้น หลังจากผู้เขียนเดินสำรวจตลาดพลอยจันทบุรีทั่วทั้งบริเวณตรอกกระจ่าง ถนนศรีจันทร์ ตรอกแจ่มจันทร์และอาคารจันทร์แจ่มส์พบว่าสินค้ามากกว่าเก้าสิบเก้าเปอร์เซ็นต์ในพื้นที่ตลาดพลอยจันทบุรีเป็นพลอยทั้งสิ้น เพราะฉะนั้นชื่อที่ถูกเรียกว่า “ตลาดพลอยจันทบุรี” เป็นชื่อเรียกที่เหมาะสมกับทั้งชนิดสินค้าและรูปแบบการวิธีการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าในตลาด

เดิมที่จันทบุรีเป็นแหล่งพลอยเนื้อแข็งที่เป็นที่นิยมตั้งแต่ในอดีตจนถึงปัจจุบันคือทับทิมและไพลิน ในปัจจุบันสินค้าในตลาดพลอยมีความหลากหลายมากยิ่งขึ้นเพราะมีทั้งพลอยเนื้ออ่อนและพลอยเนื้อแข็ง เนื่องจากว่าพลอยเป็นสินค้าที่ไม่มีฤดูกาลอย่างสินค้าสดจึงไม่จำเป็นต้องซื้อตามเดือนหรือช่วงเวลาพิเศษของปี ตลาดพลอยจันทบุรีจึงเป็นตลาดนัดที่ประจำสัปดาห์ แต่อย่างไรก็ดีการหาซื้อพลอยในตลาดพลอยจันทบุรีไม่สามารถเดินหาได้ง่ายเพราะสินค้าไม่ได้ถูกจัดวางเหมือนร้านค้าในอาคารศูนย์ส่งเสริมฯที่ผู้เขียนไปเปิดประสบการณ์มาก่อน

ในการศึกษาตลาดพลอยจันทบุรีผู้เขียนให้ความสนใจทับทิมและไพลิน (พลอยแดงและพลอยน้ำเงินตามลำดับ) เป็นลำดับแรก เนื่องจากว่าพลอยทั้งสองชนิดเป็นสินค้าหลักในตลาดพลอยประเทศไทยและผู้ค้าพลอยชาวไทยมีประสบการณ์เกี่ยวกับพลอยทั้งสองชนิดตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน ในทางการค้ามีชื่อเรียกที่หลากหลายซึ่งถูกอ้างอิงจากแหล่งกำเนิดและสีของพลอยหรือลักษณะเด่นของพลอยจากแหล่งต่าง ๆ เป็นสำคัญ

4.2.2 คำในตลาดพลอย (คำทางการค้า)

ชื่อเรียกของพลอยแต่ละชนิดถูกตั้งขึ้นมาจากลักษณะต่าง ๆ โดยอ้างอิงจากสี ลักษณะเฉพาะ จุดเด่น และแหล่งกำเนิดรวมถึงวิธีการปรับปรุงคุณภาพ เพราะฉะนั้นการที่ผู้ใช้ตลาดพลอยจะเข้าสู่ตลาดจะเป็นที่จะต้องรู้ว่าสินค้ามีชื่อเรียกว่าอะไรบ้างและมีลักษณะอย่างไร

ทับทิมคือพลอยแดง ไพลินคือแซปไฟร์สีน้ำเงิน แซปไฟร์สีเหลืองคือบุษราคัม แซปไฟร์สีชมพู แซปไฟร์สีส้ม สตาร์แซปไฟร์ แพดพาร์ชชาคือแซปไฟร์สีชมพูอมส้ม จากชื่อของแซปไฟร์แต่ละชนิดจะเห็นได้ว่า ชื่อของพลอยแต่ละชนิดจะอ้างอิงตามสีเป็นลำดับแรกหรือเรียกได้ว่าอ้างอิงตามลักษณะปรากฏภายนอกที่สามารถรับรู้ได้ด้วยตา แต่ความรู้พื้นฐานเหล่านี้ถือเป็นความรู้เกี่ยวกับสินค้าที่สามารถหาได้ในตลาดอัญมณี เมื่อเดินเข้าไปในตลาดอัญมณีจะได้ยินคำเหล่านี้ได้ไม่บ่อยมาก เพราะว่าผู้ค้ามีคำหรือชื่อที่ใช้เรียกตามลักษณะภายนอกเสียมากกว่า สำหรับทับทิมผู้ค้าจะนิยมเรียกว่า พลอยแดง และสำหรับไพลินเรียกว่า พลอยน้ำเงิน นอกจากนี้ทั้งสองชนิดนี้แล้วแซปไฟร์สี

เหลืองนิยมเรียกว่า *พลอยบุษฯ* ถ้ามีแซปไฟร์หลากหลายสีรวมอยู่ในห่อเดียวกันจะเรียกว่า *พลอยแฟนซีหรือแฟนซี*

ชื่อเรียกพลอยที่บ่งบอกถึงว่าพลอยชนิดนั้นได้ผ่านการปรับปรุงคุณภาพมาหรือไม่ได้แก่ *พลอยเผา* หมายถึง พลอยที่ผ่านการปรับปรุงคุณภาพโดยการนำพลอยใส่ลงในเตาหลอมเซรามิกแล้วนำไปให้ความร้อนอุณหภูมิสูงกว่าพันองศาเซลเซียส เพื่อให้พลอยมีสีที่สวยงาม สดชื่นเข้มขึ้นหรือสีอ่อนลง หรือเพื่อให้พลอยใสสะอาดและลดมลทินที่อยู่ภายในลง โดยจะแบ่งออกเป็น *เผาเก่า* และ *เผาใหม่* ซึ่งมีวิธีการที่แตกต่างกัน พลอยเผาเก่า คือการเผาโดยให้ความร้อนอุณหภูมิสูง อาจจะใช้สารเชื่อมประสาน เช่น น้ำประสานทอง หรือ ตะกั่ว เพื่อให้สารเข้าไปอุดตามรอยแตกช่องว่างภายในเนื้อพลอย เมื่อนำมาส่องกับไฟจะเห็นประกายแวววาวเป็นเงาสะท้อนสีรุ้ง ในอดีตเป็นที่นิยมอย่างมาก เทคนิคการเผาถือเป็นเทคนิคเฉพาะของช่างเผาพลอย พลอยเผาใหม่ เป็นพลอยที่ผ่านกระบวนการเผาให้ความร้อนและใช้สารที่ใช้เติมคือการนำพลอยที่มีแร่ธาตุเบริลเลียมเป็นองค์ประกอบหลัก อย่างเช่น แร่เบริล (พลอยชนิดหนึ่ง) ใส่ปะปนเข้าไปในเตาหลอม เมื่อธาตุเบริลเลียมละลายและเข้าไปอยู่ในโครงสร้างพลอยทำให้สีของพลอยนั้นสดสว่างเข้มขึ้นกว่าเดิม พบมากในพลอยบุษราคัม หรือ แซปไฟร์สีเหลือง พลอยที่ได้จากการเผาใหม่นี้จะมีสีออกส้มมากกว่าแซปไฟร์สีเหลืองที่เผาเก่า

คำที่ใช้บ่งบอกแหล่งที่มาอย่างเช่น *บางกะจะ* หมายถึงแซปไฟร์สีเขียวจากแหล่งบางกะจะ จังหวัดจันทบุรี คำว่า *โมฯ* หมายถึงพลอยที่มาจากประเทศโมซัมบิก *มาดวฯ* หมายถึงประเทศมาดากัสการ์ *ซีลอน* หมายถึงพลอยสีน้ำเงินที่มาจากเมืองซีลอน ประเทศศรีลังกา *ไมปี้รา* คือแซปไฟร์จากบ่อพลอยไมปี้รา ในประเทศไนจีเรีย ดังนั้นแล้วอัญมณีหรือพลอยมีหลายชนิดแล้วยังมีหลายชื่อเรียกอีกด้วย ในส่วนของตลาดการค้าพลอยเอง เราจะพบได้ในตลาดว่า มีการใช้คำเรียกชื่อเรียกที่แตกต่างหรือบางที่เราอาจจะได้ยินบางคำที่เราอาจจะไม่เข้าใจเลยก็เป็นได้ อย่างเช่นเหตุการณ์ที่ผู้เขียนเดินตามคนเดินพลอยแต่มีการพูดคุยแลกเปลี่ยนข้อมูลเกี่ยวกับพลอยชนิดหนึ่ง ภาษาที่ใช้ถือเป็นส่วนหนึ่งของตลาดอัญมณีที่มีวัฒนธรรมเป็นของตนเอง เราในฐานะผู้ที่ต้องการจะศึกษาจำเป็นที่จะต้องเข้าใจภาษา คำศัพท์ หรือคำที่ใช้ในตลาดอัญมณี แตกต่างไปจากคำศัพท์ที่ผู้เขียนคุ้นเคย ในบางครั้งคำเรียกพลอยในตลาดนั้นอ้างอิงจากระบบการในอดีตเกี่ยวกับพลอยที่เดิมจะทำการค้าที่หน้าเหมืองพลอยจึงทำให้คำที่ใช้เรียกนั้นฟังดูเหมือนเป็นคำเฉพาะ อย่างเช่นคำว่าพลอยก้อนหรือพลอยเจีย หรือพลอยหมู่ พลอยกลุ่ม

พลอยก้อนหมายถึงพลอยที่ยังไม่ผ่านการตัดแต่งโกลนหรือเจียรระไนเป็นหน้าเหลี่ยม อาจจะเป็นพลอยดิบหรือพลอยเผา ดังที่ปรากฏในภาพที่ 4.2 คือพลอยแดงหรือทับทิมที่ผู้ให้ข้อมูลซื้อมาจากผู้ค้าพลอยท่านหนึ่ง ผู้ให้ข้อมูลอธิบายว่าวิธีการซื้อพลอยหมู่หรือการซื้อพลอยรวมปริมาณมาก โดยคิดราคาต่อน้ำหนักกะรัตหรือเรียกว่า *การซื้อยกห่อ* ในห่อพลอยห่อหนึ่งจะมีน้ำหนักพลอยรวมอย่างน้อย 10 กะรัตขึ้นไป แต่ก่อนที่จะทำการตกลงซื้อขาย ผู้ซื้อจะแกะพลอยทั้งหมด

ออกมาดูและแยกพลอยออกเป็นสามส่วนคือ หัว กลาง ท้าย ซึ่งเป็นการแบ่งพลอยออกเป็นสามเกรด พลอยหัวคือพลอยที่มีลักษณะดี สามารถเจียรระโนแล้วนำไปขายแยกเม็ดได้ พลอยส่วนกลาง กับพลอยส่วนท้ายคือ พลอยที่มีลักษณะเนื้อพลอยขุ่นมัวหรือรองลงมาตามลำดับ มักจะมีขนาดเล็กกว่าห้า มิลลิเมตรและต้องขายรวมกัน กล่าวอีกอย่างได้ว่าพลอยส่วนหัวสามารถทำกำไรได้มากกว่าพลอยส่วนกลางและท้าย ผู้ให้ข้อมูลอธิบายเพิ่มเติมว่า

เราไม่ได้ทำการซื้อเพราะเรารู้ว่าเราต้องการพลอยทั้งหมดเอามาทำอะไร แต่เราต้องมีไอเดียเกี่ยวกับพลอยที่เรากำลังจะซื้อ เพราะว่าในการซื้อพลอยแต่ละครั้ง เราอาจจะมียอดเกี่ยวกับพลอยเพียง 5-10 เม็ดที่จะสามารถนำมาตกแต่ง โกลน และเจียรระโนนำออกมาขายและทำกำไรได้ โดยที่ยังไม่ต้องคำนึงพลอยเม็ดอื่น ๆ

ฟัตอม (สัมภาษณ์, 16 มีนาคม 2566)

ภาพที่ 4.2

ผู้ให้ข้อมูลแบ่งพลอยออกเป็นกลุ่มย่อย ๆ ตามคุณภาพและขนาดของพลอย



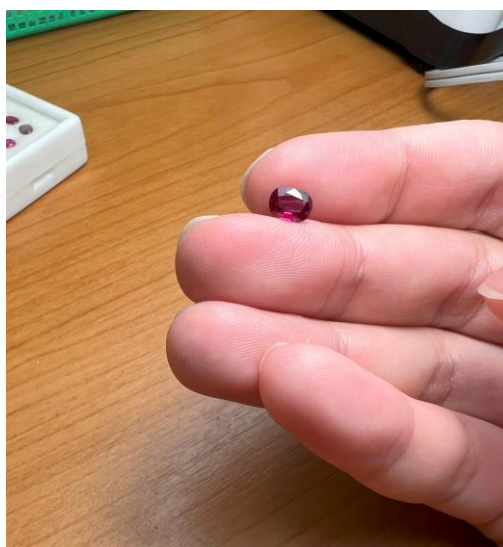
หมายเหตุ. ภาพถ่ายโดยผู้เขียน เมื่อวันที่ 15 มีนาคม 2566

พลอยเจียฯ หรือพลอยที่ทำการเจียรระโนแล้วคือพลอยที่อาจจะผ่านการเผาปรับปรุงคุณภาพมาแล้วหรือเป็นพลอยดิบ แต่พลอยจะเจียรระโนมาเรียบร้อยแล้ว การเจียรระโนพลอยเป็นขั้นตอนที่ทำให้ลักษณะของพลอยสวยงามขึ้นด้วยการทำให้พลอยมีประกายแวววาว โดยปกติราคาค่าแรงสำหรับช่างเจียรระโนพลอยจะคิดราคาต่อน้ำหนักกะรัตของพลอย ในปัจจุบันราคาค่าแรงในตลาดพลอยจันทบุรีคิด กะรัตละ 100 บาท ซึ่งเป็นราคาสำหรับการเจียรระโนพลอยทุกชนิด แต่สำหรับ

การเจียรระไนที่เรียกว่าเหลี่ยมเพชรจะมีราคาค่าแรงแพงกว่าเล็กน้อยราคาประมาณ 110-120 บาทต่อกะรัต

ภาพที่ 4.3

พลอยเจีย บนมมือของผู้เขียน



พลอยไทย หมายถึง พลอยที่มีแหล่งกำเนิดและสะสมตัวในประเทศไทยและเป็นค่าที่พบได้บ่อยในตลาดการซื้อขายพลอยอาจจะเป็นพลอยเนื้ออ่อนหรือพลอยเนื้อแข็งก็ได้ แต่สำหรับผู้ค้าพลอยเนื้อแข็ง ทับทิมสยามเป็นพลอยที่มีชื่อเสียงของประเทศไทย ที่ทำให้ผู้คนหันมาสนใจแหล่งพลอยในประเทศไทย ทับทิมจากแหล่งประเทศไทยมีลักษณะเฉพาะเด่นคือ มีสีแดงสด กำเนิดจากหินบะซอลต์ซึ่งเป็นหินที่มีแร่ธาตุเหล็กอยู่มากทำให้ทับทิมที่มีปริมาณแร่ธาตุเหล็กสะสมตัวอยู่มาก เมื่อตรวจสอบด้วยเครื่องมือขั้นสูงจะพบปริมาณแร่ธาตุเหล็กเด่นชัดกว่าทับทิมจากแหล่งอื่น ๆ รวมถึงทับทิมไทยนั้นเริ่มหายากมากขึ้น เพราะเหมืองพลอยในประเทศไทยปิดตัวลงหมดแล้ว ทำให้ราคาทับทิมไทยนั้นมีราคาสูงมาก เพราะฉะนั้นผู้ค้าพลอยเห็นทั่วทั้งเม็ดพลอยว่า สี ลักษณะภายในประกาย ภาพรวมของพลอย หรือที่เรามักได้ยินเสมอว่า “หน้าพลอย พลอยก็เหมือนกับคน เราเจอบ่อย เรารู้จักเราจำได้ เราจะเข้าใจนิสัยใจคอของคนได้ พลอยก็เช่นกัน ถ้าเราเจอบ่อย ๆ เห็นบ่อย ๆ เราก็จะรู้จักพลอยที่เราซื้อ พลอยหน้าตาประมาณนี้ ราคาประมาณไหน เราเป็นคนขายเราต้องรู้” (ดูเพิ่มเติมในหัวข้อถัดไป)

นอกจากนั้นยังมีคำว่า พลอยเผาเก่า พลอยเผาใหม่ ดังที่ได้กล่าวไว้ว่าค่าที่ได้ยินและได้เห็นในตลาดในปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงจากอดีตมาสู่ปัจจุบันคือ ในอดีตผู้คนจะเรียกชื่อ

พลอยตามสีที่ปรากฏและตามแหล่งกำเนิดเรียกว่า ภาษาพลอยจันทน์ (พัศพงค์ ชินอุดมพงค์, 2551) ซึ่งคำที่ใช้ในอดีตยังคงมีร่องรอยของภาษาพลอยจันทน์เดิมอยู่ ยกตัวอย่างเช่นพลอยบางกะจะ พลอยบุษบา พลอยสีแดง เขียวส่อง พลอยสีน้ำเงิน (น.94) ผู้ค้าพลอยชาวจันทบุรีในตลาดพลอยจันทบุรีส่วนใหญ่จะมีความเชี่ยวชาญพลอยเนื้อแข็ง ซึ่งพวกเขาสะสมประสบการณ์และความรู้ในการดูพลอยผ่านการประกอบอาชีพช่างเจียรระไน ช่างโคลนพลอย¹หรือบางคนสะสมประสบการณ์จากการเป็นคนเดินพลอย อาชีพเหล่านี้ล้วนต้องอาศัยทักษะการดูสีพลอย หน้าพลอย เนื้อพลอยหรือตำหนิภายนอกและภายใน

4.2.3 หน้าพลอย

นอกจากความรู้เกี่ยวกับชื่อเรียกพลอยแต่ละชนิดที่ใช้ในตลาดแล้ว การแยกชนิดของอัญมณีเป็นส่วนสำคัญสำหรับผู้ค้าในตลาดพลอย วิธีการแยกอย่างง่ายที่สุดคือ การดูหน้าพลอย หน้าพลอย หมายถึง บริเวณผิวด้านนอกสุดของพลอย การดูหน้าพลอยจะต้องอาศัยนัยน์ตาของผู้ค้าพลอย ในบางครั้งจะใช้แว่นขยายแบบพกพาที่มีกำลังขยาย 10 เท่า แต่ผู้ค้าบางคนอาจจะไม่ใช่เลย ผู้ค้าพลอยจะต้องดูหน้าพลอยได้ การดูหน้าพลอยจึงเป็นทักษะหนึ่งของผู้ค้าพลอยในตลาด ที่ผู้ค้าพลอยทุกคนจะต้องมีทักษะนี้ เมื่อพลอยอยู่ในมือของตนเองแล้ว จะต้องทำการตรวจสอบหน้าพลอย ประกอบด้วย สีของพลอย ความอิมสีของพลอย รูปร่างของพลอย น้ำหนักของพลอย ตำหนิภายนอกและตำหนิภายในของพลอย

การดูหน้าพลอยเป็นสิ่งสำคัญในการต่อรองราคาและมีผลต่อราคาพลอยด้วย หากมีตำหนิพลอยที่ติดกับเนื้อผิวด้านนอกหรือตำหนิด้านนอกของเนื้อพลอย ที่ผู้ค้าสามารถมองเห็นได้เมื่อใช้แว่นกำลังขยายส่องผ่าน (ภาพที่ 4.4) ซึ่งลักษณะตำหนิภายนอกและภายในนั้นส่งผลต่อรูปลักษณะภาพรวมของพลอย อย่างที่กล่าวไปในตอนต้นว่า อัญมณีคือแร่มีค่า ที่ประกอบด้วยคุณสมบัติอย่างหนึ่งคือ ความสวยงาม เพราะฉะนั้นแล้วลักษณะที่ปรากฏที่ได้รับอิทธิพลของมลทินภายนอกและภายในมีผลต่อความสวยงามของพลอย และมีผลต่อราคานั้นเอง

¹ ช่างโคลนพลอยคือคนที่ทำหน้าที่สร้างรูปร่างให้กับพลอยแต่ละเม็ด รวมถึงต้องกำหนดจุดสีและกำหนดว่าด้านไหนคือส่วนหน้าพลอยหรือก้นพลอย

ภาพที่ 4.4

ผู้ค้าพลอยใช้แว่นขยายกำลังขยาย 10 เท่าดูพลอยในถุงซิปล



หมายเหตุ. ถ่ายโดยผู้เขียน เมื่อวันที่ 16 มีนาคม 2566

4.3 เข้าสู่ตลาดพลอย

หลังจากที่ผู้เขียนได้ชี้ให้เห็นหน้าตาของร้านค้าอัญมณีในพื้นที่ของสมาคมฯ และ พิพิธภัณฑ์ฯ แล้ว แต่ออกมา ก็จะพบร้านค้าซึ่งเป็นเพียงส่วนหนึ่งที่เชื่อมต่อกับตลาดพลอย หากดูจาก ห่วงโซ่อุปทานแล้ว (ภาพที่ 4.5) ร้านค้าที่ทำหน้าที่ขายอัญมณีสู่มือผู้บริโภค ถือว่าเป็นส่วนที่อยู่ปลาย น้ำที่สุด อัญมณีที่วางอยู่ในตู้ก็อาจจะเป็นอัญมณีที่เคยอยู่ในตลาดพลอยถนนศรีจันทร์และตรอก กระจำมาก่อน สาเหตุที่ต้องใช้คำว่าอาจจะก็เป็นเพราะ อัญมณีใด ๆ ก็ตามอาจจะวนไปมาทั่วโลก ก่อนจะมาถึงร้านค้าแห่งนั้น ไม่ว่าจะ เป็น แหล่งพลอยในทวีปแอฟริกา ทวีปออสเตรเลีย ประเทศ มาดากัสการ์ ประเทศอินเดีย หรือประเทศปากีสถาน โดยมีพาหนะเป็นผู้ค้าพลอยจากประเทศต่าง ๆ รวมถึงผู้ค้าในประเทศไทยด้วยเช่นกัน

ผู้ค้าในประเทศไทยแบ่งออกเป็นสองกลุ่มใหญ่คือ 1) ผู้ค้าประมูล เป็นผู้ค้าพลอยที่มี ลักษณะพิเศษเฉพาะตัวและซื้อพลอยตามน้ำหนักหรือเรียกว่าพลอยขนาดใหญ่ โดยส่วนมากพลอยที่มี น้ำหนักมากกว่า 5 กะรัต หรือพลอยที่มีสีโดดเด่น และหายาก เช่น ในปัจจุบันทับทิมเมียนมาที่มี น้ำหนักตั้งแต่ 5 กะรัตขึ้นไปและมีสีแดงเลือดนก (pigeon blood) สม่่าเสมอทั่วกันทั้งเม็ดพลอย

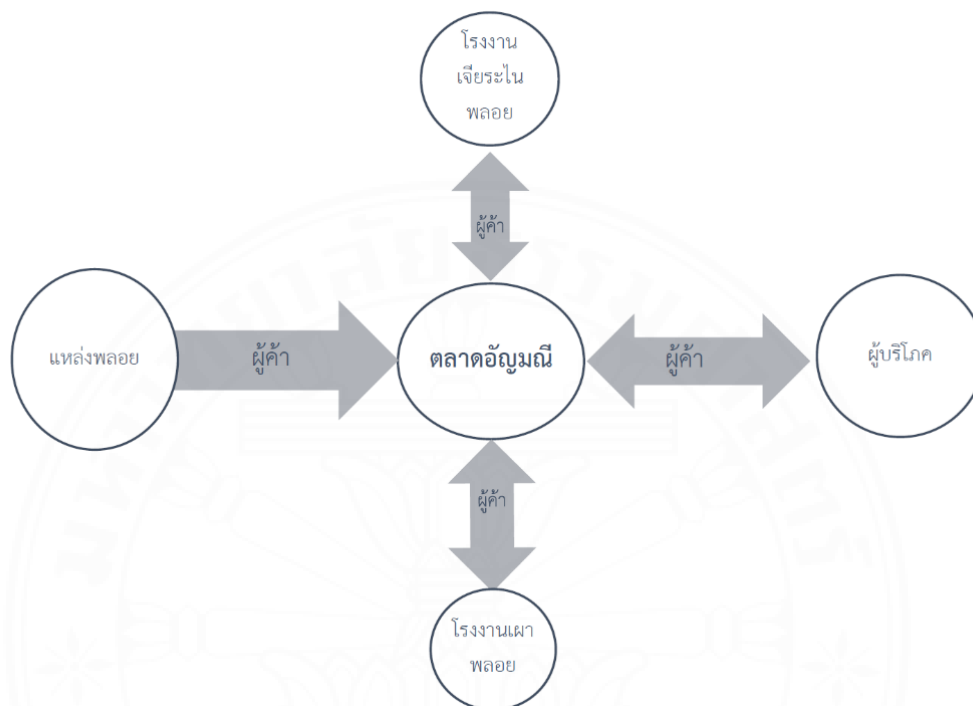
จัดเป็นพลอยหายากเพราะแหล่งพลอยในประเทศเมียนมานั้นเข้าถึงได้ยาก เนื่องจากอยู่ในควบคุมของรัฐบาลทหารของประเทศเมียนมา ทำให้เมื่อมีทับทิมพม่าที่มีลักษณะดังกล่าว ปรากฏขึ้นในตลาด ราคาจึงสามารถสูงได้ถึงหลักสิบล้านบาท โดยพลอยในลักษณะเช่นนี้จะไม่ออกสู่ตลาดในวงกว้าง แต่จะถูกปิดอยู่ในห้องประมูลในกรุงเทพฯ 2) ผู้ค้าพลอยทั่วไป จะทำการค้าพลอยที่สามารถหาได้ทั่วไป อาจจะมีสีพิเศษอย่างสีแดงเลือดนก หรือ สีน้ำเงินเข้ม (royal blue) ด้วยเช่นกัน แต่น้ำหนักของพลอยไม่เกินสามกะรัต ลักษณะสำคัญของผู้ค้ากลุ่มนี้คือพวกเขาจะทำการค้าพลอยที่สามารถหาได้ค่อนข้างง่ายภายในตลาดพลอยทั่วโลก ตลาดพลอยจันทบุรีเป็นตลาดพลอยสำหรับผู้ค้าพลอยกลุ่มที่สอง ที่เรียกได้ว่าเป็นผู้ค้าพลอยระดับล่างถึงระดับกลาง พลอยระดับล่าง คือ พลอยที่มีลักษณะทั่วไปบางประการที่สามารถสังเกตได้ด้วยตาเปล่า คือ สีที่บดแสงสามารถมองเห็นทะลุผ่านไปได้อย่าง ส่วนพลอยคุณภาพระดับปานกลาง คือ พลอยที่มีสีโปร่งแสงและสามารถมองเห็นทะลุผ่านได้ง่าย มีตำหนิภายในที่ไม่สามารถมองเห็นได้ด้วยตาเปล่า รวมถึงสีภายนอกจะสม่ำเสมอเท่ากันทั้งเม็ด น้ำหนักกะรัตต่อพลอยหนึ่งเม็ดที่ผู้เขียนเคยเจอในตลาดฯ คือ ทับทิมเจียระไนแล้วจากแหล่งพลอยในประเทศโมซัมบิก น้ำหนัก 3 กะรัต

ดังนั้นบทบาทสำคัญของตลาดพลอยจันทบุรี คือ เป็นจุดนัดพบและรวมตัวของทั้งผู้ค้าพลอยจากที่ต่าง ๆ ทั่วโลก ซึ่งผู้ค้าเหล่านั้นเป็นส่วนสำคัญในอุตสาหกรรมอัญมณี และบทบาทสำคัญที่สองของตลาดอัญมณีจันทบุรีคือ เป็นพื้นที่เชื่อมต่อผู้คนในภาคส่วนของการปรับปรุงเพิ่มลดคุณภาพของอัญมณี ได้แก่ ผู้ค้าพลอยชาวไทย ช่างเผาพลอย และช่างเจียระไน โดยเฉพาะช่างแรงงานฝีมือชาวไทยนั้นเป็นที่ยอมรับในระดับโลก พวกเขาเหล่านั้นล้วนมีส่วนสำคัญอย่างยิ่งในการเพิ่ม-ลดคุณภาพพลอย และเปลี่ยนแปลงรูปร่างของพลอย เพื่อเพิ่มราคาให้กับพลอยดิบที่มาจากแหล่งกำเนิด

ด้วยจุดเด่นดังกล่าวทำให้พลอยจากทั่วโลกเดินทางมาสู่ประเทศไทย ในปัจจุบันจันทบุรีมีโรงงานเจียระไนพลอยหลายแห่ง พลอยทั่วโลกจากผู้ค้าจะถูกกระจายออกไปยังโรงงานเหล่านั้นผ่านผู้ค้าที่อยู่ในตลาด และจะกลับเข้ามาตลาดอีกครั้งเมื่อได้รับการเจียระไนเรียบร้อยแล้ว โรงงานบางแห่งในจันทบุรีส่งอัญมณีออกไปเจียระไนตามจังหวัดต่าง ๆ ในภาคอีสาน เช่น อุบลราชธานี มหาสารคาม และขอนแก่น ด้วยเช่นกัน และในที่สุดพลอยที่เจียระไนเรียบร้อยแล้วจะกลับเข้ามาสู่ตลาดพลอยจันทบุรี อีกครั้ง จากเดิมในอดีตการซื้อขายพลอยจะทำการซื้อขายพลอยดิบหรือพลอยที่ยังไม่ได้เจียระไนที่หน้าเหมืองพลอย ผู้ค้าจะเดินทางไปตามเหมืองในอำเภอต่าง ๆ ของจันทบุรีและตราด เหมืองที่มีชื่อเสียงได้อดีต ได้แก่ บ่อเวฬุ บ่อไร่ เขาพลอยแหวน เป็นต้น ในปัจจุบันนี้บทบาทที่สำคัญที่สุดของตลาดพลอยจันทบุรี คือ เป็นศูนย์กลางการค้าพลอยเจียระไนจากโรงงานพลอยในจังหวัดต่าง ๆ ทั่วประเทศไทย ซึ่งทำให้มีศักยภาพในการดึงผู้ค้าจากทั่วทุกมุมโลกให้เข้ามาในตลาดพลอยจันทบุรี

ภาพที่ 4.5

ห่วงโซ่อุปทานของตลาดพลอยจันทบุรี



จากแผนภาพจะเห็นว่าพลอยจากแหล่งพลอยต่าง ๆ ถูกนำเข้ามาสู่ตลาดอัญมณี โดยผู้ค้า และเมื่อเข้าสู่ตลาดอัญมณีแล้วพลอยเม็ดนั้น ๆ จะถูกแลกเปลี่ยนหรือนำไปเพิ่มคุณภาพในพื้นที่โรงงานเจียรไนหรือโรงงานเผาพลอย โดยมือของผู้ค้าเช่นกัน และพลอยเม็ดนั้นที่เคยถูกแลกเปลี่ยนหรือนำไปเพิ่มคุณภาพก็สามารถกลับมาในตลาดอีกครั้งหนึ่งโดยผ่านมือของผู้ค้าอีกเช่นเดิม

4.3.1 ถนนอัญมณี: ลักษณะทางกายภาพ สิ่งของในตลาด แสง เสียง

ถนนอัญมณี เป็นชื่อเรียกตลาดอัญมณี ที่ตั้งอยู่ริมฝั่งน้ำจันทบุรีตรงข้ามกับอาสนวิหารพระนางมารีอาปฏิสนธิธรรมล อายุเกือบ 300 ปี สร้างโดยชาวฝรั่งเศส โดยเชื่อมต่อกับชุมชนริมน้ำจันทบุรีผ่านถนนสุขาภิบาล ในอดีตการเดินทางเข้าสู่ตลาดอัญมณีจังหวัดจันทบุรี ต้องใช้วิธีจอดเรือที่ปากแม่น้ำจันทบุรีและต่อเรือกระดังเลียบลำน้ำราว 10 กิโลเมตรเพื่อมาขึ้นท่าบริเวณชุมชนฯ และเดินต่อเข้ามายัง “ตรอกกระจ่าง” ที่ตั้งอยู่ท้ายชุมชน และมีซอยย่อยออกไปเชื่อมบริเวณต่าง ๆ แยกเป็น ตรอกกระจ่าง 1 – 7 โดยเริ่มนับจากฝั่งติดชุมชนริมน้ำฯ และสามารถเดินยาวไปจนถึงถนนศรีจันทร์ บริเวณตรอกและถนนเส้นนี้เองที่เรียกว่าเป็น “ถนนอัญมณี” ปัจจุบันเมื่อการคมนาคมเปลี่ยน

จากเรื่องเล่าของผู้คนในตลาดพลอยจันทบุรี อ้างอิงถึงบรรยากาศการซื้อขายพลอยในอดีตมีความคึกคักมากกว่าในปัจจุบันมาก โຕ้ะพลอยจะตั้งเรียงรายทั้งตรอกกระจ่างและถนนศรีจันทร์ รวมถึงตรอกแจ่มจันทร์เอง ก็มีพ่อค้าจากกรุงเทพฯ มานั่งรับซื้อพลอยกันเป็นประจำ ปัจจุบันนี้เรียกได้ว่า ตลาดพลอยเจียบลงมากกว่าเดิม ทำให้โຕ้ะพลอยส่วนใหญ่กระจุกตัวอยู่ในตรอกกระจ่าง ประกอบกับลักษณะของตรอกกระจ่างเป็นตรอกที่ไม่มีทางเท้า จึงสะดวกต่อการเดินจากโຕ้ะหนึ่งไปอย่างอีกโຕ้ะหนึ่งทำให้เดินเข้าออกง่ายกว่าตรอกและถนนอื่น ๆ ที่มีทางเท้าอยู่ด้านหน้าร้านค้าและอาคารพาณิชย์

ในการศึกษาครั้งนี้ผู้เขียนให้ความสนใจส่วนพื้นที่ตลาดการค้าพลอย ในพื้นที่ตรอกกระจ่าง 4-7 เป็นหลัก ซึ่งใช้วิธีการเดินตามเส้นทางของผู้ค้าพลอยและคนเดินพลอยเป็นจุดสำคัญ เพราะฉะนั้นผู้เขียนจะพูดพื้นที่สองส่วนเพื่อให้ภาพลักษณะของตลาดอัญมณีได้ชัดเจนยิ่งขึ้น ส่วนแรกคือ ตรอกกระจ่าง และส่วนที่สองคือ ซอยอาคารจันทร์เจมส์ ซึ่งตลาดอัญมณียังมีการทำการค้าอยู่และมีลักษณะการค้าแบบเดิมคือ เป็นลักษณะของตลาดนัด ตลาดจะเปิดเฉพาะในวันศุกร์ เสาร์ อาทิตย์ เริ่มมีผู้คนเดินขวักไขว่ในช่วง 11.00 – 17.00 น. วันเสาร์เป็นวันที่ตลาดมีชีวิตชีวามากกว่าวันอื่น ๆ ตัวพื้นที่ตรอกกระจ่างเป็นส่วนที่มีโຕ้ะพลอยเรียงต่อกัน ด้านหน้าอาคารบนถนนเต็มไปด้วยรถมอเตอร์ไซด์ของผู้คนที่มาใช้ตลาด ลักษณะของตรอกกระจ่าง เป็นทางถนนลาดยางขนาดกว้างพอให้รถยนต์สวนกันได้ มีตรอกย่อยอีก 7 ตรอก สองข้างของตรอกกระจ่างมีอาคารพาณิชย์ ตั้งแต่สองชั้นจนถึงสี่ชั้น และห้องอาคารชั้นเดียวมีประตูเหล็กปิดชั้นล่าง เมื่อถึงเวลาตลาดนัดพลอยเปิด จะมีโຕ้ะพลอยออกมาตั้งเรียงรายทั้งในอาคารพาณิชย์ชั้นล่างและด้านหน้าอาคารพาณิชย์ รวมถึงตามตรอกกระจ่าง 5-7 ก็จะมีโຕ้ะพลอยออกมาตั้งเรียงรายเช่นกัน

โຕ้ะพลอยส่วนใหญ่โดยข้อห้ามแล้วจะไม่สามารถตั้งบนถนนได้ จึงตั้งอยู่ใต้ตัวอาคาร หรือขายคาที่ยื่นออกมา ประกอบกับตรอกกระจ่างไม่ได้เป็น “ถนน” ทำให้ไม่มีทางเท้าจึงสามารถเห็นการตั้งโຕ้ะพลอยตามรูปแบบดังกล่าวได้ แต่สำหรับถนนศรีจันทร์จะเห็นเฉพาะอยู่ใต้ตัวอาคารเพียงเท่านั้น โຕ้ะพลอยแต่ละตัวมีขนาดประมาณ 1 เมตร พร้อมกับเก้าอี้พลาสติกอาจจะมีพนักพิงหรือไม่มี บางโຕ้ะจะมีลิ้นชักที่มีกุญแจล็อกได้หรือบางโຕ้ะเป็นโຕ้ะเรียบ ๆ ด้านล่างไม่มีลิ้นชักสำหรับลิ้นชักจะใช้สำหรับเก็บตราซังน้ำหนักรวมที่คืบพลอย ถาดใส่พลอยมีขอบพื้นสีขาว กระดาษชำระ ถุงซิปล็อคไซขนาดต่าง ๆ สำหรับใส่พลอย โຕ้ะพลอยแต่ละโຕ้ะจะมีราคาในการเช่าแต่ละวันจากการสอบถามข้อมูล ราคาเช่าโຕ้ะพลอยจะอยู่ที่ วันละ 500 บาทต่อโຕ้ะ เจ้าของโຕ้ะพลอยคนหนึ่งอาจจะมีหลายโຕ้ะ ในราคานี้ผู้เช่าโຕ้ะพลอยจะได้รับบริการ การยกโຕ้ะและเก้าอี้เข้าออก พัดลม และร่มกันแดดด้วยเช่นกัน ราคาโຕ้ะพลอยแต่ละโຕ้ะที่อาจจะแตกต่างกันไม่มาก อย่างเช่นโຕ้ะพลอยในห้องกระจ่างที่มีแอร์ราคาวันละ 1,500 บาท อาจจะมีบริการโคมไฟสำหรับช่วยในการดูพลอยรวมอยู่

ภาพที่ 4.7

โต๊ะพลอยในพื้นที่ตรอกกระจ่าง

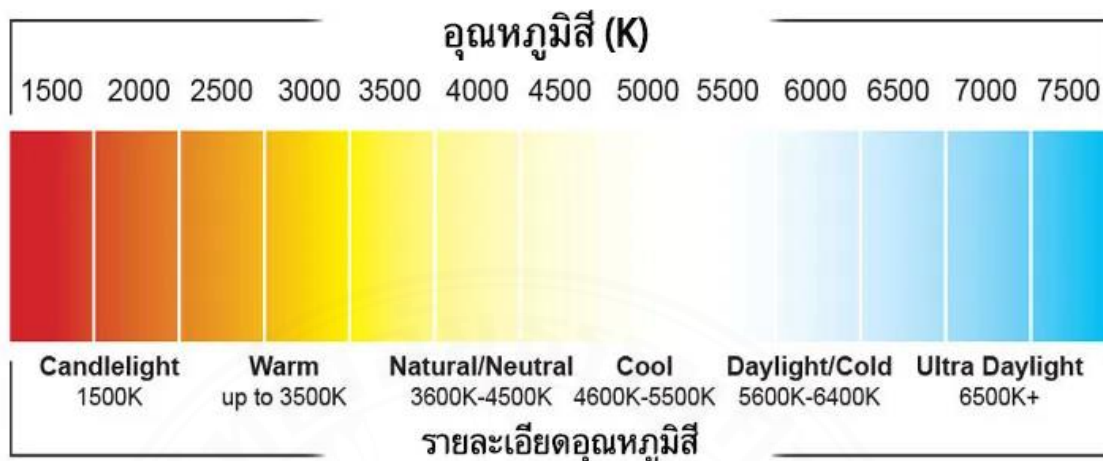


หมายเหตุ. ถ่ายโดยผู้เขียน เมื่อวันที่ 16 มีนาคม 2566

แสงในตลาดพลอย เป็นส่วนที่มีความสำคัญต่อการค้าขายพลอยอย่างมาก เนื่องจากว่า แสง ในแต่ละช่วงเวลาของวันมีความเข้มและอุณหภูมิสีที่แตกต่างกัน แสงที่เหมาะสมสำหรับการดูสีพลอย คือ ช่วงเวลาบ่ายสองโมง เป็นช่วงที่แสงธรรมชาติมีสีขาวย หากไม่มีแสงอาทิตย์ธรรมชาติ โต๊ะพลอยที่อยู่ในห้องที่ปิดตั้งอยู่ติดกับกระจกใส เพื่อให้แสงธรรมชาติส่องถึงด้านห้องได้มากที่สุด หากโต๊ะพลอยที่อยู่ในมุมอับแสงส่องไม่ถึงจะมีโคมไฟที่ใช้หลอดไฟแสงสีขาวเท่านั้นหรือเป็นหลอดไฟที่ให้ความสว่างช่วง 5000-6000 องศาเคลวินหรือในภาษาทางการค้าหลอดไฟจะเรียกว่า “ไฟเดย์ไลท์” ให้ความสว่างเหมือนกับแสงธรรมชาติสีขาววางอยู่บนโต๊ะ

ภาพที่ 4.8

ภาพอุณหภูมิสีตามระบบองศาเคลวิน



หมายเหตุ: จาก www.ilightstore.co.th/blog/post/color-temperature-of-lights-led-ilight.html

นอกจากนี้ผืนผนังหรือผนังออฟฟิศที่มีกระจกก็จะทามันเป็นสีขาวและพยายามให้แสงส่องเข้าถึงด้านในได้มากที่สุด รวมทั้งมีป้ายติดกำกับว่า “ห้ามดึงเปิดปิดม่าน ยกเว้นเจ้าหน้าที่” โຕ้ะพลอยที่ตั้งอยู่ในอาคารจันท์เจมส์ (ภาพที่ 4.9) เป็นอาคารสูง 5 ชั้นแบ่งให้เช่า ในส่วนของพื้นที่มีโຕ้ะพลอยประมาณ 60 โຕ้ะตั้งเรียงแถว พื้นที่ภายในเป็นโถงโถงเพดานสูง ผนังทุกด้านทาสีขาว ติดกระจกใส รอบตัวอาคาร ทำให้แสงส่องทะลุเข้ามาได้ทุกทิศทาง แสงสีขาวโดยเฉพาะแสงสีขาวธรรมชาติจากดวงอาทิตย์เป็นส่วนสำคัญในตลาดที่มีลักษณะเปิดโล่ง รวมถึงตัวอาคารหรือรั้วที่กางบังแดดในยามบ่ายในตรอกกระจ่าง ทำให้การค้าในช่วงเวลาบ่ายสองโมงถึงสี่โมงเย็นเป็นช่วงเวลาที่ผู้คนเดินพลอยหนาแน่นมากที่สุด หลายครั้งที่ผู้เขียนได้ยินผู้ค้าที่โຕ้ะพลอยพูดอยู่เสมอว่า “อากาศไม่ได้” หรือ “คูสีไม่ได้เลย” ปัจจัยที่มีส่วนไม่ว่าจะเป็นแสงที่สะท้อนจากสีของรั้วที่กางอยู่ หรือช่วงเวลาที่สี่โมงเย็น แสงแดดจากดวงอาทิตย์จะมีความเข้มข้นเพิ่มขึ้น และอุณหภูมิสีลดลง จึงทำให้แสงติดสีส้มและมีผลต่อสีของพลอยทุกชนิด เพราะฉะนั้นช่วงเวลาที่สี่โมงเย็นเป็นต้นไป เราจะเห็นความเข้มข้นและแรงกดดันจากคนเดินพลอยมากขึ้น อย่างเช่นคนเดินพลอยที่เดินมาหาผู้ค้าชาวปากีสถานในเรื่องเล่าข้างต้น ช่วงเวลาใกล้ห้าโมงเย็น พร้อมกับบทสนทนาที่เร่งรัดให้ชายชาวปากีสถานช่วยตัดสินใจในตอนนั้น พร้อมกับคำพูดประกอบเหตุผลว่า “เร็ว ๆ เดี่ยวทำงานให้ ๆ” แต่ชายชาวปากีสถานเดินไปพร้อมกับสายหัว ใช้ตัวบังแสงที่ส่องมายังพลอย เอี้ยวตัวหลบไปด้านหลัง ลมมือต่ำลงหลบแสงแดดที่ส่องลงมา เพื่อที่จะดูสีของพลอยให้ชัดเจนมากยิ่งขึ้น แต่ในท้ายที่สุดเขาจึงบอกว่า “ไม่ได้ แสงมันคูไม่ได้” พร้อมกับที่ชี้นิ้วไปทางเดียวกับที่แสงส่องลงมา เหตุการณ์ข้างต้นที่ผู้เขียนยกมา

เป็นการข้บเน้นให้เห็นถึงรูปแบบของตลาดที่เป็นตลาดแบบเปิด โต๊ะพลอยที่ออกมาเรียงรายด้านนอกอาคารเพื่อที่จะรับแสงจากธรรมชาติ หรือโต๊ะพลอยที่ตั้งอยู่ในห้องกระจก พร้อมกับคอมพิวเตอร์ ทุกโต๊ะล้วนต้องการใช้แสงสีขาวเพื่อให้เห็นถึงสีของพลอยที่แท้จริง

ภาพที่ 4.9

บรรยากาศภายในตึกจันทเจมส์



หมายเหตุ. ถ่ายโดยผู้เขียน เมื่อวันที่ 16 มีนาคม 2566

ดังนั้น “แสง” จึงเป็นองค์ประกอบสำคัญในการซื้อขายและมีบทบาทอย่างยิ่งต่อการค้าในตลาดพลอย จากที่กล่าวไปข้างต้นแล้วว่าตลาดพลอยจันทบุรี ที่มีลักษณะของการเป็นตลาดนัดและเป็นตลาดระหว่างผู้ค้าและผู้ค้า เป็นตลาดพลอยระดับกลาง-ล่าง เพราะฉะนั้นปัจจัยรายล้อมอย่าง เช่น สภาพอากาศที่ร้อนจากแสงแดด หรืออาคารที่ไม่มี การตกแต่งหรือทาสีสีนสะดูตา ไม่ต้องการการตกแต่งหรือการบริหารระดับพิเศษเพื่อส่งเสริมการขายหรือเพื่อการโฆษณา หรือสร้างความประทับใจและพึงพอใจให้กับลูกค้า ปัจจัยรายล้อมจึงไม่ได้เป็นองค์ประกอบสำหรับการค้า แต่เป็นองค์ประกอบสำหรับเงื่อนไขประกอบการขายอย่างตรงไปตรงมา และเป็นกลไกที่ทำให้เกิดรูปแบบของราคาและการค้าที่เฉพาะตัวในตลาดพลอย ผู้เขียนสังเกตว่า พลอยที่ทำการซื้อขายในตลาดพลอย ตรอกกระจ่าง ส่วนใหญ่จะมีตำหนิกายนอกที่เห็นได้ชัด หรือมีตำหนิกายในที่มองเห็นชัด

ภายใต้แนวโน้มขยายแบบพหุภาคกำลังขยายขนาดสิบเท่า และราคาพลอยเริ่มต้นหรือราคาเปิดเริ่มต้นที่หลักสิบ แต่สำหรับพลอยราคาเริ่มต้นหลักล้านก็มีให้เห็นบ้าง ในขั้นตอนการซื้อขายใช้ระยะเวลาให้การตัดสินใจซื้อสั้นกว่าการซื้อขายของราคาสูง และการประวิงเวลาระหว่างคู่ค้าถือเป็นกลไกที่สร้างความกดดันให้กับคู่ค้าทั้งสองฝ่าย เพราะฉะนั้นในการต่อรองราคาในแต่ละครั้งคู่ค้าทั้งสองฝ่ายมีเวลาอย่างจำกัดเพื่อที่จะตัดสินใจซื้อสินค้า

เสียงที่ได้ยินในตลาดบ่งบอกถึงบรรยากาศของตลาดที่เต็มไปด้วยความฉวัดเฉวียนของผู้คนและข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับสินค้าและราคา ถ้าหากเดินผ่านและแทรกตัวเข้าไปในตรอกซอยเล็ก ๆ หรือยื่นหูเข้าไปใกล้กับโต๊ะพลอยโต๊ะใดโต๊ะหนึ่งที่มีกำลังมุ่ง คำที่จะเข้าหูคงหนีไม่พ้นคำว่า “เท่าไร” “มีอีกไหม” “พลอยอะไร” “มีอะไร” หรือตัวเลขที่บ่งบอกได้ทั้งราคา หรือจำนวนกะรัตของพลอยหรือน้ำหนัก เสียงของผู้คนที่เดินในตลาดจะมีเนื้อหาเกี่ยวกับการเจรจาที่เพิ่งจะจบลงระหว่างคนเดินพลอยและคนซื้อพลอยที่นั่งโต๊ะ รายละเอียดเกี่ยวกับต่อรองที่เพิ่งเกิดขึ้นหมาด ๆ อย่างราคาเปิด และราคาสุดท้าย หรือตัวเลขที่ถูกพันกาหรือตีราคามาจากคนซื้อ เราสามารถคาดเดาได้ว่าปลายสายของคนเดินพลอยคือเจ้าของพลอย คนเดินพลอยจะต้องบอกราคาพลอยให้กับเจ้าของ ซึ่งจะเป็นราคาที่ไต่จากการต่อรองหรือเป็นตัวเลขอื่น ๆ ที่เพิ่มเข้าไป นอกจากนี้เราจะได้ยินผู้ซื้อพลอยใช้ภาษาที่แตกต่างกันสลับสับเปลี่ยนไปมา ซึ่งอาจจะเป็นรายละเอียดสำคัญเกี่ยวกับพลอยในมือของเขาหรือราคาพลอยในใจ หรือความเห็นระหว่างผู้ค้าที่นั่งโต๊ะพลอยติด ที่มีสัญชาติเดียวกัน

4.3.2 การซื้อขายพลอย

การซื้อขายสินค้าในตลาดเป็นกิจกรรมการแลกเปลี่ยนระหว่างผู้ค้าและผู้ค้าด้วยกัน การซื้อขายพลอยแตกต่างจากการค้าขายสินค้าในตลาดสดที่คุ้นเคยโดยทั่วไป กล่าวคือ ผู้ซื้อจะเป็นนั่งอยู่ที่โต๊ะ และผู้ขายจะแจกอายพลอยให้กับคนเดินพลอย เพื่อที่จะทำหน้าที่เดินเร่ขายสินค้าไปตามโต๊ะต่าง ๆ ซึ่งคนเดินพลอยหรือเด็กเดินพลอยมีสถานะเป็นพ่อค้าคนกลางระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายในตลาดพลอย เพราะฉะนั้นคนที่นั่งอยู่ที่โต๊ะพลอยมีสองสถานะ สถานะแรกคือเป็นผู้ซื้อ การนั่งรับซื้อพลอยที่คนเดินพลอยนำพลอยมาเสนอขาย และสถานะที่สอง คือ ผู้ขาย เนื่องจากพลอยที่อยู่ในมือเขาจะถูกขายออกไป ผ่านมือของคนเดินพลอย ซึ่งเป็นปกติที่ผู้ค้าพลอยแต่ละคนจะอยู่ทั้งสองสถานะเสมอ ในทุกวันของตลาดนัด คนเดินพลอยจะมารับพลอยจากผู้ค้าตามโต๊ะ แล้วนำพลอยไปเดินขายตามโต๊ะที่อยู่ในตรอกกระจ่างและถนนศรีจันทร์หรือซอยอื่น ๆ ในระแวก ตามโต๊ะพลอยหรือออฟฟิศใกล้ ๆ

4.3.3 ราคาสินค้าหรือราคาพลอย

ราคาพลอยเป็นสิ่งที่ไม่ปรากฏคือไม่มีป้ายราคาติดชัดเจนเหมือนราคาของตามร้านวางในห้างสรรพสินค้า ราคาของพลอยอยู่ที่ปากของคนเดินพลอยกล่าวคือ ราคาพลอยจะปรากฏออกมาเมื่อคนเดินพลอย “พูด” ราคาพลอยออกมา ราคาพลอยสามารถที่จะเปลี่ยนแปลงไปได้ด้วย

ปัจจัยต่าง ๆ อย่างเช่น วิธีพูดคุย ความพึงพอใจของคนซื้อ ความสามารถในการโน้มน้าวของคนเดินพลอย หรือความคิดเห็นของคนในตลาด ลูกค้ำที่แท้จริงที่ต้องการพลอยอาจจะนั่งอยู่ในอีกซีกมุมโลก หรือลูกค้ำต่างประเทศ จีน ญี่ปุ่น ฮองกง หรือลูกค้ำที่นั่งอยู่ที่ตลาดพลอยสีลม ในส่วนนี้รายละเอียดของการซื้อขายต่อรองจะกล่าวถึงในส่วนถัดไป สิ่งที่เป็นจุดบ่งบอกว่าคนเดินพลอยจะรู้ได้ว่าจะขายพลอยในมือตนที่ไหนคือ มองที่ป้ายที่ติดอยู่ที่โต๊ะพลอยดังที่ปรากฏในภาพที่ 4.10 อาจเขียนด้วยภาษาไทยหรือภาษาอังกฤษ บางครั้งป้ายที่ติดตามห้องกระจก ระบุน้ำหนักหรือขนาดของพลอยที่รับซื้อไว้อย่างชัดเจน

ภาพที่ 4.10

ป้ายกระดาษพร้อมชื่อชนิดพลอยที่รับซื้อ



หมายเหตุ. ถ่ายโดยผู้เขียน เมื่อวันที่ 16 มีนาคม 2566

การซื้อขายพลอยในตลาดอัญมณี ทรอกกระแจ่ง แบ่งออกเป็นสองแบบหลัก ๆ คือการขายตามน้ำหนักพลอยเป็นกะรัตและกิโลกรัม โดยคนเดินพลอยจะเสนอขายต่อผู้ค้ำที่นั่งโต๊ะ และแบบที่สอง เป็นการบอกราคารวมทั้งเม็ด ส่วนใหญ่ราคาพลอยรวมต่อเม็ดมักจะเป็นพลอยที่มีราคาสูงเช่น ราคาทับทิมน้ำหนัก 5 กะรัต ราคา 5 ล้านบาท ซึ่งในการเสนอขายพลอยต่อผู้ค้ำ คนเดินพลอยจะยื่นพลอยให้กับผู้ค้ำ หลังจากนั้นจะเป็นกระบวนการ “ดูพลอย” หมายถึงการดูขนาดความกว้างความยาว รูปทรง การเจียรไน สี เนื้อพลอย โดยจะเริ่มจากการการแกะพลอยออกมาจากซอง ซิปหรือไม่ขึ้นอยู่กับผู้ซื้อ จากนั้นผู้ซื้อจะวางพลอยบนฝ่ามือเพื่อดูสี และแกะพลอยเทออกมาคัดเลือก

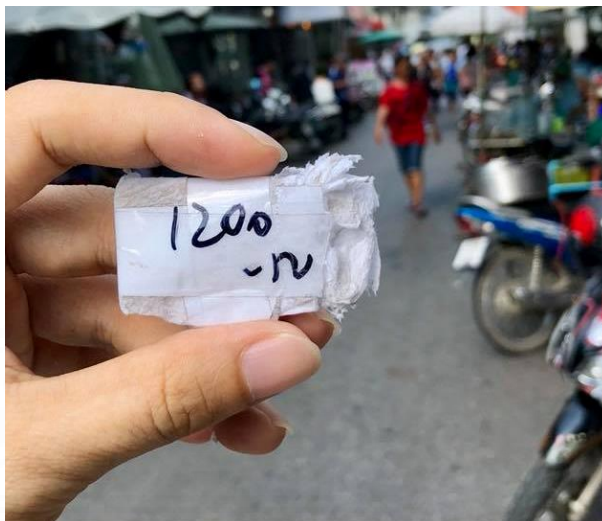
หากสีที่มองดูครั้งแรกแล้วถูกใจ หรือในบางกรณีพลอยที่ได้มามีสีที่ใกล้เคียงกับพลอยที่ผู้ค้ามีอยู่แล้ว โดยมากการดูสีเพื่อเทียบจะเป็นพลอยขนาดเล็กที่แม้แต่พลอยยังสามารถพัดให้ปลิวได้ การคัดเลือกพลอยเช่นนี้มักจะเป็นผู้ค้าพลอยชาวไทย ด้านหนึ่งเพราะพลอยไทยมักจะเป็นพลอยขนาดดังกล่าว อีกด้านหนึ่งผู้ค้าพลอยชาวไทยจะเรียกพลอยแบบนี้ว่า “พลอยชุด” โดยทำการหาพลอยขนาดเล็กดังกล่าวให้ได้เพียงพอต่อการไปทำเครื่องประดับ เมื่อสีและขนาดผ่านแล้วสิ่งที่ดูต่อไป คือ เนื้อพลอย โดยมากแล้วขั้นตอนนี้หากเนื้อพลอยไม่ใสจะสามารถดูตาเปล่าได้จะใช้เครื่องมือช่วย ไฟฉาย แวนขยายทั้งแบบถือและสวมหัว หลังจากผู้ค้าทำความรู้จักเม็ดนั้น ๆ แล้ว ต้องคิดต่อว่า จะนำพลอยเม็ดนั้น ๆ ไปทำอะไรได้บ้าง เช่น จับคู่กับพลอยที่มี นำไปปรับปรุงคุณภาพ นำไปขายให้ลูกค้าประจำที่ชอบพลอยลักษณะเช่นนี้ ซึ่งหากผ่านกระบวนการดังกล่าวหากผู้ค้าไม่ชอบจะคืนพลอยให้กับคนเดินพลอย แต่หากผู้ค้าสนใจจะถามถึงราคาและเริ่มต่อรองราคากับคนเดินพลอย โดยกระบวนการดูพลอยอาจจะเกิดขึ้นในระยะเวลาไม่ถึง 1 วินาที จนถึง 20 นาที และหากถูกใจและต่อราคากันเป็นที่เรียบร้อยก็จะถึงขั้นตอนการพันกาหรือตีกา

4.3.4 การพันกา

การพันกาหรือตีกาคือการห่อพลอยด้วยกระดาษที่ขรุขระแล้วพันทับปิดรอบด้านด้วยเทปใส พร้อมกับเขียนราคาพลอยลงบนเทปใสด้วยปากกาเมจิกที่ไม่สามารถลบหรือเลือนออกได้ง่าย (ภาพที่ 4.11) ในทางหนึ่งการพันกา เป็นการทำสัญลักษณ์ว่า พลอยเม็ดนี้ได้มีคนยื่นเสนอราคาซื้อขายมาแล้ว หรือเรียกได้ว่า พลอยเม็ดนี้หรือพลอยในห่อนี้ถูกจองไว้แล้วและพลอยที่มีเครื่องหมายพันกาแล้วไม่สามารถถูกนำไปเสนอขายกับโต๊ะพลอยอื่น ๆ ได้จนกว่าเจ้าของจะตกลงซื้อขายหรือว่าหากเจ้าของพลอยไม่พึงพอใจต่อราคาที่เสนอขายมาสามารถที่จะแกะกาหิ้งได้ การแกะกานี้ต้องให้ผู้ซื้อหรือผู้พันกาเป็นคนแกะออกหรือหากเจ้าของพลอยต้องการที่จะต่อรองราคาจะบอกราคาใหม่กลับไป ที่คนเดินพลอยและคนเดินพลอยจะนำพลอยกลับไปให้ผู้ค้าอีกครั้ง เพื่อต่อรองกันอีกครั้งโดยการแกะกาออกแล้วจึงทำเครื่องหมายพันกาใหม่อีกครั้งหนึ่ง วนไปจนกว่าจะตกลงกันทั้งสองฝ่าย

ภาพที่ 4.11

การพนันกา



หมายเหตุ. จาก เฟสบุ๊กเพจ จันทบุรี นครอัญมณี

<https://www.facebook.com/ChanthaburiGemsCity/photos/a.546829295811249/569358996891612/?type=3>

4.3.5 การเงิน วิธีการจ่ายเงิน วิธีการวางเครดิต การหักเปอร์เซ็นต์ของพ่อค้าอินเดีย และปากีสถาน

การซื้อขายอัญมณีในตลาดฯ หน่วยสกุลเงินบาทเป็นเพียงสกุลเงินเดียวที่ใช้อย่างแพร่หลาย ราคาของอัญมณีคิดอ้างอิงจากราคาต่อน้ำหนักกะรัตสำคัญว่าจะจำนวนเม็ดเท่าไรก็ตาม ในการซื้อขายทุกครั้ง คู่ค้าจะต้องถามให้แน่ชัดว่า ราคาที่สุดท้ายเมื่อตกลงซื้อแล้ว ผู้ซื้อจะมีการหักออกจากราคานั้นอีกหรือไม่ โดยปกติแล้วคนเดินพลอย จะได้เงินค่าเดินเร่ขายเริ่มต้นที่ 3% จากราคาขายอัญมณี ในปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงไปจากการมาถึงของผู้ค้าอัญมณีชาวอินเดียและชาวปากีสถาน ที่หักเปอร์เซ็นต์การรับซื้อตั้งแต่ 3%-12% การหักเปอร์เซ็นต์ส่วนนี้เป็นมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับว่าผู้ซื้อมีลูกค้าหรือผู้ซื้อปลายทางเรียกได้ว่า “ของเรามีที่ไป” ถึงอย่างไรผู้ซื้อก็สามารถนำไปทำกำไรต่อได้แน่นอน แต่หากพลอยเม็ดนั้นผู้ซื้อสนใจซื้อไว้เพื่อรอขายในอนาคต ผู้ซื้อจะทำการหักเงินส่วนนี้ไว้สำหรับพวกเขาเอง ผู้เขียนเรียกเงินได้ต่างหากของผู้ซื้อนี้ว่า “ค่าเสียเวลา”

เงื่อนไขการชำระเงินหรือการทำธุรกรรมเกี่ยวกับเงินจะต้องภายในวันเดียวกัน กล่าวคือเมื่อมีการตกลงซื้อขายทั้งสองฝ่ายพึงพอใจแล้ว คนเดินพลอยจะนำเงินสดจากผู้ซื้อไปให้เจ้าของพลอย ผู้ซื้ออาจจะตกลงกับคนเดินพลอยและนัดหมายเวลา เช่น ห้าโมงเย็น หรือบ่ายสองโมง เพื่อให้คนเดินพลอยจะสามารถไปเดินเร่ขายพลอยต่อได้ แล้วจึงมาจัดการการเงินในตอนเย็น เพื่อไม่ให้

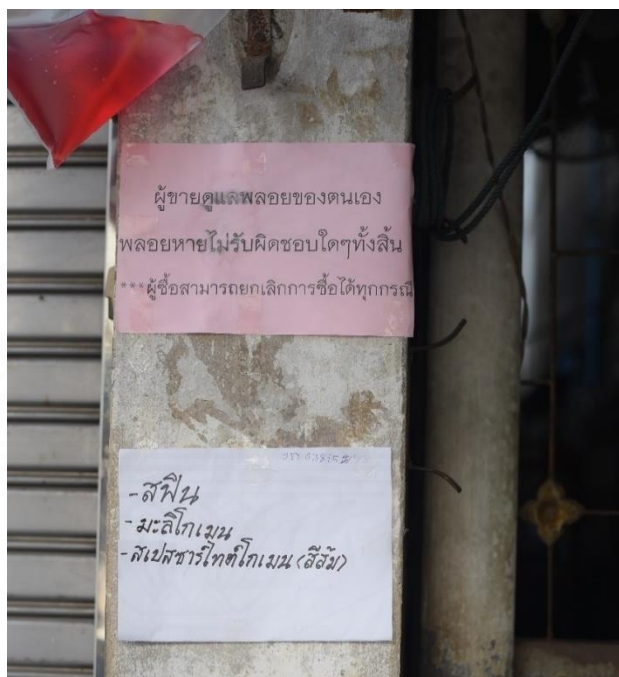
เป็นการเสียประโยชน์ทั้งสอง วิธีการจ่ายเงินแบบที่สองคือ การเขียนเช็คเงินสด สามารถไปขึ้นเงินได้ใน วันถัด หรือภายในสามวันทำการ การจ่ายเงินแบบนี้มักจะไม่นิยมทำกันในตลาดพลอย จันทบุรี เพราะ ตลาดเปิดในวันเสาร์อาทิตย์ ซึ่งไม่ใช่วันเวลาทำการธนาคาร กรณีอื่น ๆ เช่น การขอนำพลอยไป ตรวจสอบที่ห้องปฏิบัติการในกรุงเทพฯ แล้วจึงตกลงจ่ายเงิน อาจจะเป็นสัปดาห์ถัดไปหรือนัดจ่ายเงิน ที่กรุงเทพฯ ขึ้นอยู่กับคู่ค้าทั้งสองฝ่าย ในทางตรงกันข้ามหากข้อมูลในใบประกาศพลอยออกมาจาก ห้องปฏิบัติการไม่เป็นไปตามที่คนเดินพลอยระบุ เช่น “ทับทิม จากแหล่งประเทศไทย ที่ผ่านการ ปรับปรุงคุณภาพด้วยความร้อน” แต่ใบรับรองประกาศนียบัตรอัญมณีระบุว่า เป็น “ทับทิมจากแหล่ง ประเทศมาดากัสการ์ ผ่านการปรับปรุงคุณภาพด้วยความร้อน” ผู้ซื้อสามารถขอคืนเงินได้ พลอยกับ จะคืนพลอยให้กับเจ้าของพลอย ผู้เขียนสังเกตเห็นว่ามีกรณีเงินสดในตลาดพลอยอยู่บ่อยครั้ง เมื่อ สอบถามกับเจ้าของโต๊ะพลอยอย่างอาลัยให้คำตอบว่า “ทำแบบนี้ในกรุงเทพฯ ไม่ได้ อันตราย แต่สำหรับที่ตลาดจันทบุรีทำได้” อาจจะเป็นเพราะว่าตลาดพลอยจันทบุรี มีรูปแบบเฉพาะแต่มีความ ใกล้ชิดกันระหว่างผู้ค้าและผู้ค้าด้วยกัน รวมถึงลักษณะทางกายภาพของโต๊ะ ผู้คนในตลาดมีความสนิท คั้นเคยและจำหน้ากันได้เสมอ ผู้เขียนเองเมื่อเดินอยู่ในตลาดบ่อยครั้งมักจะได้รับการยิ้มจากผู้ค้าในตลาด เสมอ เพราะว่าจำกันได้แล้ว

4.3.6 กฎระเบียบในตลาดพลอย

กฎระเบียบในตลาดพลอย ไม่ได้มีเขียนบังคับใช้อย่างชัดเจน ซึ่งเป็นส่วนสำคัญ สำหรับผู้คนที่ต้องการเข้าไปใช้ตลาดพลอยจันทบุรี กฎระเบียบสามารถแบ่งออกเป็นสองส่วนอย่าง คร่าว ๆ คือ กฎระเบียบข้อบังคับชัดเจน ที่มีผลทางกฎหมายสำหรับผู้ค้า และสองกฎระเบียบข้อตกลง ร่วมกันระหว่างผู้คนที่ในตลาดที่ กฎระเบียบส่วนแรกสำหรับคนเดินเร่ขายพลอย คือ ห้ามชาวต่างชาติเร่ ขายพลอยเจียรระไนแล้วทุกชนิดในตลาดพลอย เป็นประกาศที่ติดไว้ตามสถานที่ที่มีผู้คนพลุกพล่าน อย่างอาคารจันทเจมส์และสี่แยกถนนศรีจันทร์ และสองกฎระเบียบข้อตกลงร่วมกันระหว่างผู้คนที่ ในตลาด เช่น ผู้ขายดูแลพลอยของตนเอง พลอยหายไม่รับผิดชอบใด ๆ ทั้งสิ้น ผู้ซื้อสามารถยกเลิกการ ซื้อขายได้ทุกกรณี ซึ่งไม่ได้เป็นป้ายประกาศของหน่วยงานใด แต่เป็นข้อตกลงร่วมกันของคนใน ตลาด (ภาพที่ 4.12)

ภาพที่ 4.12

ป้ายประกาศอย่างไม่เป็นทางการ



หมายเหตุ. ถ่ายโดยผู้เขียนเมื่อวันที่ 16 มีนาคม 2566

4.4 ผู้คนในตลาด

ผู้คนในตลาดพลอย ที่อาจจะพบได้เมื่อเดินเข้าสู่ตรอกกระจ่างคือ ชาวบ้านในชุมชน ตรอกกระจ่างและชุมชนริมน้ำจันทบูรณ รถหาบเร่ น้ำมะพร้าว รถหาบเร่ กว้างเตี้ย รถหาบขายข้าวแกง คนขายน้ำส้มคั้นสด คนขายหมูทอด คนเดินพลอย หญิงขายตั้งแต่วัยรุ่นจนถึงผู้สูงอายุ คนตั้งโต๊ะขายพลอยที่วางโซว์บนโต๊ะ ผู้ค้าพลอยที่ประกอบไปด้วยชาวไทย ชาวจีน ชาวปากีสถาน ชาวอินเดีย ชาวเมียนมา ชาวกำพูชา ชาวญี่ปุ่นที่มานั่งรับซื้อพลอย ในส่วนของผู้ค้าชาวยุโรปพบได้น้อยผู้เขียนสังเกตเห็นประมาณ 3 ถึง 4 โต๊ะและส่วนใหญ่จะมีคนไทยนั่งอยู่ด้วย ผู้ค้าจากชาติเดียวกันมักจะนั่งใกล้ ๆ รวมกลุ่มกันเราสามารถแยกออกได้จากสายตาราวว่าผู้ค้าเป็นคนสัญชาติไหนด้วยภาษาพูดหรือลักษณะภายนอก

ครั้งแรกที่ผู้เขียนเดินเข้าตลาดจากฝั่งต้นตรอกกระจ่าง 3 เสียงแรกที่ได้ยินทำให้ผู้เขียนรู้สึกประหม่าเพราะเป็นเสียงจากภาษาไม่คุ้นเคย ทำให้ความรู้สึกของการเก็บข้อมูลสนามเหมือนการเริ่มต้นนับหนึ่งใหม่ ได้แต่คิดในใจว่าเราจะมาซื้อขายพลอยหรือแม้แต่จะฟังว่าเขาคุยอะไรกันก็คงจะเป็นไปไม่ได้เลย แต่เมื่อเข้าสู่ตลาดพลอยได้ระยะหนึ่งแล้วจึงพบว่า ผู้ค้าในตลาดชาวต่างชาติ จะพูด

ภาษาไทยได้นิดหน่อย โดยเฉพาะชนิดพลอยและคำที่ใช้สำหรับการซื้อขาย และหากเป็นชาวจีนและยุโรปมักจะมีคนไทยนั่งร่วมอยู่ด้วย โดยทำหน้าที่เป็นทั้งล่ามหรือเป็นคนที่ดีตลสินใจร่วมกันในฐานะของหุ้นส่วน โดยผู้เขียนจะเลือกศึกษา “ผู้ค้าพลอยชาวไทย” เป็นหลักในการทำวิทยานิพนธ์ชิ้นนี้ ดังที่เกียร์เสนอว่า การศึกษาระบบตลาดบazaar การค้นหาข้อมูลเป็นเรื่องที่ต้องหมกมุ่นอย่างยิ่ง ไม่จำเป็นว่าจะต้องถามผู้คนในจำนวนมาก แต่เป็นการถามคำถามที่ถูกคิดมาอย่างดีกับแหล่งข้อมูลที่เข้มข้น (Geertz, 1978, p.32) เนื่องมาจากว่าผู้ค้าชาวไทยมีความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับแซปไฟร์สีน้ำเงิน แซปไฟร์สีเขียว และทับทิม เพราะเป็นพลอยที่พบมากในประเทศไทยโดยเฉพาะในจังหวัดจันทบุรีและกาญจนบุรี ทำให้เกิดเป็นองค์ความรู้ที่แฝงฝังอยู่ในผู้ค้าชาวไทย และประการที่สองผู้ค้าชาวไทยในตลาดโลกถูกมองว่าเป็นผู้ค้าที่หลอกลวง (Walsh, 2004) ผู้เขียนจึงพยายามจะชี้ให้เห็นถึงลักษณะเฉพาะของผู้ค้าชาวไทยที่การหลอกลวงถือเป็นหนึ่งในกลยุทธ์วิธีในการซื้อขายต่อรองราคาพลอยในตลาดอัญมณี

4.4.1 คนเดินพลอย

คนเดินพลอย เป็นตำแหน่งที่มีจำนวนมากที่สุดในตลาด ไม่มีตำแหน่งที่อยู่ชัดเจนเหมือนกับผู้ซื้อและคนเดินพลอยส่วนใหญ่จะเป็นชาวไทย ผู้เขียนสังเกตว่าช่วงเวลาบ่ายสองโมงที่ตลาดมีความหนาแน่นมากยิ่งขึ้นเพราะว่าคนเดินพลอยเริ่มมีจำนวนมากขึ้น จุดสังเกตสำคัญคือ คนเดินพลอยมักจะสะพายกระเป๋าหนังไว้ที่ไหล่ ผิวกร้านแดด ในมือจะมีซองซิปล็อคที่ใส่พลอยไว้ด้านใน บางคนก็มีห่อพลอยขนาดใหญ่เท่าฝ่ามือ บางคนก็ใส่พลอยไว้ในกล่องเหล็กขนาดเท่าฝ่ามือ คนเดินพลอยเดินสวนผ่านกันไปมาในตลาดปะปนกันไปกับทั้งนักท่องเที่ยวและผู้คนในตลาด ช่วงเวลาพักของคนเดินพลอยนั้นไม่ชัดเจนเช่นกัน แต่คนเดินพลอยจะจับกลุ่มรวมตัวกันตาม มุมถนนหรือริมชายคาของอาคาร บ้างก็นั่งบ้างก็ยืน บ่อยครั้งที่ผู้เขียนสังเกตเห็นคนเดินพลอยจะผลัดกันชมพลอยของกันและกัน

คนเดินพลอย สามารถจะเป็นใครก็ได้ แต่จะเป็นชาวไทย เนื่องด้วยกฎหมายข้อบังคับจากกรมการจัดหางานจังหวัดจันทบุรีและกฎหมายที่กำหนดให้อาชีพ คนเร่ขายของ เป็นอาชีพสงวนสำหรับชาวไทย ทำให้คนเดินพลอยมักจะเป็นชาวไทย การจะมาเป็นคนเดินพลอยได้นั้นไม่มีข้อกำหนดของความอาวุโส ไม่ว่าจะอายุมากหรือน้อย ไม่จำเป็นต้องมีประสบการณ์มาก่อน อาจจะเป็นผู้ที่มีเพศสภาพใดก็ได้ มาจากจังหวัดใดก็ได้ ในอดีตคนเดินพลอยมักจะเป็นภรรยาของเจ้าของพลอยกล่าวคือ สามีเป็นผู้ที่มีพลอยและต้องการที่จะขายจึงให้ภรรยาของตนเป็นผู้เดินเร่ขายพลอย แต่ในปัจจุบันคนเดินพลอยอาจจะเป็นใครก็ได้ไม่จำเป็นต้องเป็นคนในครอบครัวเท่านั้น แต่คุณสมบัติสำคัญของคนเดินพลอยคือ เป็นคนที่มีความรับผิดชอบต่อภาระหน้าที่ คนเดินพลอยจะรับพลอยจากเจ้าของพลอยในตอนสายของวันและนำพลอยไปเดินเร่ขายตามโต๊ะพลอยที่รับซื้อ เมื่อมีการต่อรอง

ราคาหรือพันกา จะเดินกลับมาที่โต๊ะของเจ้าของพลอย หรือในปัจจุบันคนเดินพลอย จะโทรศัพท์กลับไปถามราคากับเจ้าของพลอย

คนเดินพลอย ในภาษาอังกฤษจะใช้คำว่าโบรกเกอร์ (broker) เป็นผู้ที่ทำหน้าที่ในการเชื่อมต่อระหว่างผู้ซื้อและผู้ค้าในพบบันผ่านการเสนอขายพลอย เขาจะเป็นคนที่รู้จักคุ้นเคยกันดีกับเจ้าของพลอยและรู้จักดีว่าจะนำพลอยไปขายให้ใครที่ไหน ในตลาด หน้าที่ของคนเดินพลอยในตลาดนัดหรือตลาดพลอยสีลม ไม่ต่างกัน คนเดินพลอยมีความสามารถหลัก ๆ อยู่สี่ประการคือ การพูดเพื่อโน้มน้าวใจ การต่อรองราคา การรักษามลประโยชน์ของทุกฝ่าย และสุดท้ายคือ หาของ ของในที่นี้ก็คือ พลอย ที่ลูกค้าอยากได้ ครั้งหนึ่งที่ต่อมเล่าให้ฟังในฐานะอดีตเด็กเดินพลอยว่า

คนเดินพลอยแต่ละคนจะมีพลอยที่ตัวเองถนัด หมายความว่า คนเดินพลอยสามารถที่จะดูหน้าพลอย มีสายตาในการเลือก และรู้ว่าพลอยแบบไหนที่ลูกค้าชอบไม่ชอบ หรือสวยไม่สวย เพราะในแต่ละครั้งที่คนเดินพลอยรับพลอยมาเดินขาย เขาต้องมีที่ขาย ไม่งั้นเขาคงรับมาไม่ได้หรอก การถือพลอยไว้ในมือนาน ๆ มีแต่ผลเสียมากกว่าผลดี ไม่ว่าจะ เป็นความน่าเชื่อถือต่อลูกค้า

ที่ต่อม (สัมภาษณ์, 15 มีนาคม 2566)

ดังนั้นคนเดินพลอยจึงมีหน้าที่สำคัญอย่างยิ่งในตลาดพลอย ทั้งลดความตึงเครียด และทำหน้าที่ต่อรองแทนคู่ค้าทั้งสองฝ่าย สิ่งสำคัญคือ จะต้องรับผิดชอบการซื้อขายและพลอยที่อยู่ในกระเป๋าทนเองให้ได้ คนเดินพลอย ส่วนมากจะมีความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับพลอยบ้าง เช่น พลอยเนื้อแข็งหรือพลอยเนื้ออ่อน รูปร่าง ขนาด และน้ำหนักของพลอยเรียกเป็นหน่วยกะรัต ซึ่งสัมพันธ์กับวิธีการซื้อขายพลอย

คนเดินพลอยในตรอกกระจ่างมีผู้ค้ามากหน้าหลายตาที่เดินสลับสวนกันไปตามตรอกซอยและโต๊ะพลอย แต่หลังจากที่ผู้เขียนใช้เวลาในตลาดพลอยไปสักระยะหนึ่งก็พอจะจำคนเดินพลอยบางคนได้ว่าเขาจับพลอยมาจากใครและเสนอขายให้ใคร รวมถึงคนเดินพลอยที่แวะเวียนกันมานั่งแวะพักที่โต๊ะอาชัย ซึ่งเป็นโต๊ะที่เรียกได้ว่าคนเดินพลอยเดินเล่นเก๋อ์ดนตรี “น้ำหญิง” คนเดินพลอยของอาชัยแวะมานั่งเก๋อ์มักจะเล่าให้อาชัยฟังว่า วันนี้ขายพลอยเป็นอย่างไรบ้าง? ขายให้ใคร? ได้ราคาไหม? พอไม่ได้ก็บอกว่า “การกุศล” หมายถึงไม่ได้กำไรหรือขายไม่ได้เลย บางคนเพียงเดินผ่านพยักหน้าส่ง บ้างก็เดินผ่านพร้อมสບสหายตาและส่ายหัว “ขายพลอยก็เหมือนซื้อหอย ไม่ได้โชคดีเสมอไป” น้ำหญิงพูดฝากไว้กับอาชัยก่อนจะลุกจากโต๊ะ

4.4.2 อาศัย เจ้าของโต๊ะพลอยตรอกกระจ่าง

เจ้าของโต๊ะพลอยในตลาดพลอยจันทบุรีหลายคน เคยเป็นคนเดินพลอยมาก่อน เมื่อเริ่มมีทุนมากขึ้นจึงขยับขยายมาเป็นเจ้าของโต๊ะนั่งรับซื้อพลอยเอง แล้วจึงให้คนเดินพลอย เอาพลอยไปเดินเร่ขายให้ อาศัย เป็นชายผิวคล้ำ อายุวัยใกล้เกษียณงาน ซึ่งเป็นหนึ่งในเจ้าของโต๊ะพลอยที่ขยับขยายมาจากการเป็นคนเดินพลอย และฝึกฝนการดูพลอยมาจากการเป็นช่างจี๊พลอยและโกลกนพลอย มีประสบการณ์กับพลอยมานาน ปัจจุบันอาศัยเป็นทั้งเจ้าของโต๊ะพลอยและเป็นผู้ค้าพลอย อาศัยเป็นคนจันทบุรีแต่กำเนิด ลำพังการเป็นทั้งเจ้าของโต๊ะและรับซื้อพลอยก็เหมือนเป็นอาชีพเสริมมากกว่าจะเป็นอาชีพหลักแม้จะทำรายได้มากเพียงพอ ผู้เขียนได้รู้จักและนั่งอยู่กับที่โต๊ะอาศัยตอนบ่ายของวันศุกร์หนึ่งซึ่งเป็นวันแรกแต่ละสัปดาห์ของตลาดพลอยจันทบุรี โต๊ะพลอยของอาศัยตั้งอยู่ด้านหน้าร้านขายของชำแห่งหนึ่งในตรอกกระจ่างค่อนข้างค่อนมาทางต้นตรอกกระจ่าง จึงทำให้ง่ายแก่การสังเกตภาพรวมของตลาดได้ด้วย แม้บนถนนตรอกกระจ่างจะเต็มไปด้วยผู้คนและพลอยก็ตาม แต่ผู้เขียนไม่เห็นอาศัยซื้อพลอยแม้แต่เม็ดเดียว จึงหันไปถามว่า “ทำไมไม่เห็นซื้อเลย” เลยได้คำตอบว่า “อาให้คนไปเดิน” จึงทำให้รู้ว่า อาศัยมีพลอยของตัวเอง ช่วงตลาดเปิดจะมีคนเดินพลอยมารับพลอยไปจากอาศัย แล้วเดินเร่ขายพลอยให้ เมื่อเวลาใกล้ตลาดปิด คนเดินพลอยก็จะเอาพลอยมาคืน เพราะฉะนั้นสถานะของอาศัยเป็นทั้งคนขายและคนซื้อในเวลาเดียวกัน จึงทำให้เป็นที่มาที่ผู้เขียนเรียกผู้คนในตลาดพลอยว่า “ผู้ค้า”

อาศัยเป็นเจ้าของโต๊ะพลอยทั้งหมดเก้าตัวเป็นของตัวเองตัวหนึ่งอีกแปดตัวให้ผู้ค้าจากกรุงเทพฯ เป็นชาวปากีสถาน ชาวกัมพูชา ชาวจีน ปะปนเรียงรายกันไปแล้วแต่อาทิตย์ ราคาเข้าโต๊ะพลอยวันละ 500 บาท มีบริการยกโต๊ะเข้าออกและร่มบังแดด เมื่อผู้เขียนอยู่ในตลาดได้ระยะหนึ่งจึงสังเกตเห็นว่าโต๊ะอาศัยไม่มีป้ายติดว่ารับซื้อพลอยชนิดใด ก่อนจะรู้ว่าเพราะอาศัยอยู่ในตลาดมานาน และอันที่จริงการมีป้ายเป็นเพียงการย่นย่อเวลาเพื่อให้คนเดินพลอยรู้ว่าหากมาโต๊ะนี้จะสามารถขายพลอยแบบชนิดใดได้มาก นอกจากนี้โต๊ะของอาศัยยังเป็นจุดจอดพักเหนื่อยของคนเดินพลอยที่คุ้นเคยกัน การมาเปิดโต๊ะของอาศัยในทางหนึ่งจึงเป็นการเปิดมาเพื่อเฝ้าโต๊ะที่ตนเองเป็นเจ้าของ

อาศัยเล่าที่ไปที่มาของตัวเองว่ามาเป็นผู้ค้าพลอยได้อย่างไร “แต่ก่อนก็เดินพลอยเหมือนกัน แต่พอเราเริ่มมีทุน เราก็เริ่มซื้อพลอย เราก็ให้เขาไปเดินให้ เราก็นั่งรับซื้ออย่างเดียว แต่ก็ไม่ต้องซื้อก็ได้เหมือนกัน” นอกจากนี้ยังได้ประสบการณ์ดูหน้าพลอยเป็นจากเคยโกลกนพลอยจี๊พลอยมาก่อน การโกลกนพลอยคือ การทำให้พลอยดิบเริ่มมีรูปทรงอย่างหยาบ โดยเริ่มจากการสร้างเส้นรอบวงให้กับพลอยดิบ เช่น การทำให้พลอยเป็นทรงกลมหรือทรงรี หลังจากนั้นจะนำพลอยไปจี๊หรือเรียกว่าเจียรไนพลอยนั่นเอง ทั้งการโกลกนพลอยและการจี๊พลอยเป็นขั้นตอนที่ต้องนึกถึงปัจจัยสามอย่าง คือ น้ำหนัก สี และความสวยงาม ซึ่งทำให้เกิดเป็นองค์ความรู้ที่อยู่กับผู้ค้าอย่างอาศัยต่อมา

4.4.3 อาแหลม ใครต่างเรียกเขาว่า ‘ป่า’

อาแหลม เป็นคนไทยเชื้อสายญวน บ้านอยู่อำเภอขลุง จังหวัดจันทบุรี ขับรถยนต์เพียงยี่สิบนาทีกี่ถึง ลูกหลานยังคงเรียกเขาด้วยคำนำภาษาญวนว่า จู้ (chú) ที่แปลว่า อา อาแหลมมักใส่เสื้อโปโล ใส่แว่น และมีแว่นขยายแบบสวมครอบหน้าผาก ถือกะเป่าหนังสีน้ำตาลนั่งอยู่ที่โต๊ะพลอยของอาชัย หน้าร้านขายของชำในตรอกกระจ่าง หลังจากนั้นร่วมโต๊ะกับอาแหลมกว่าครึ่งวัน “ป่า” จะเป็นสรรพนามที่ใครต่างก็เรียกอาแหลม ไม่ว่าจะเด็กวัยรุ่น วัยกลาง จนวัยแก่ ต่างโอนอ่อนน้อมหลังเข้ามาทักทาย ฟังแบบนี้ดูเหมือนอาแหลมน่าจะเป็นคนมีอิทธิพลร่ำรวย แต่ไม่ใช่แบบนั้น อาแหลมเป็นผู้ค้าพลอยที่จะเข้ามาจ่ายพลอยให้คนเดินพลอยทุกวันศุกร์ เสาร์ อาทิตย์ ที่ตรอกกระจ่าง อาแหลมเป็นคริสเตียนที่เคร่งครัด บ้านที่อำเภอขลุงก็อยู่ใกล้กับโบสถ์ อาแหลมออกมักจะกลับบ้านราวห้าโมงเย็น เพื่อให้ทันพิธีมิชซา อาแหลมไม่ได้นั่งอยู่ที่ตรอกกระจ่างทั้งวันเหมือนกับคนอื่น ๆ แต่จะมาช่วงเที่ยงและแจกจ่ายพลอยให้กับคนเดินพลอย พลอยที่อยู่ในซองมาจากโรงงานของอาแหลมเอง แต่เมื่อถามถึงว่า โรงงานของจู้แหลมอยู่ที่ใด ขอไปเยี่ยมชมได้หรือไม่ กลายเป็นว่าโรงงานนั้นไม่ได้ตั้งอยู่ใกล้กับตลาดพลอยหรือบ้านของอาแหลม แต่เป็นโรงงานที่อยู่ในจังหวัดมหาสารคาม ขอนแก่น และอุบลราชธานี และโรงงานในที่นี้ไม่ได้หมายถึงเป็นโรงงานขนาดใหญ่ แต่หมายถึงเป็นการส่งพลอยดิบไปเจียรไนตามที่อยู่ของช่างเจียรไน ทั้งนี้อาแหลม เป็นอีกคนที่ไม่ค่อยมีป้ายติดตัวรับซื้อพลอยชนิดใด แต่ด้วยความเป็นคนเก่าแก่ในตลาด คนจึงรู้ว่าอาแหลมชอบซื้อพลอยเผาเก่า และที่สำคัญอาแหลมไม่ได้มีโต๊ะเป็นของตัวเอง แต่อาศัยนั่งกับโต๊ะคนรู้จัก

ในเรื่องเล่านี้เองที่ทำให้ผู้เขียนสามารถปะติดปะต่อเรื่องราวของช่างเจียรไนพลอยบ้านยางสีสุราช จังหวัดมหาสารคาม ที่มีโอกาสแวะไปเยี่ยมชมและพูดคุยแลกเปลี่ยนกันกับช่างเจียรไน (สัมภาษณ์วันที่ 11 มีนาคม 2565) บ้านของเขาเป็นบ้านชั้นเดียวติดพื้น ก่อด้วยผนังปูนเปลือยพื้นบ้าน หลังคามุมด้วยสังกะสีไม่บุผา กันห้องนอนเป็นสัดส่วนถัดไปในส่วนหลังบ้านมีห้องน้ำทางมุมซ้ายสุดของบ้านมีโต๊ะพลอยที่ดูไม่เข้ากับเก้าอี้พลาสติกสีแดง เพราะตัวโต๊ะพลอยนั้นทำจากไม้ท่อนใหญ่ที่ฟวงเข้ากับมอเตอร์ที่มีพลาสติกเป็นสายพานสำหรับหมุนแป้นเจียเหล็กที่อยู่ส่วนตรงกลางของโต๊ะ เจ้าของโต๊ะเจียรไนพลอยเล่าว่าเขาเคยเป็นช่างเจียรไนพลอยในตำแหน่งหัวหน้าช่างเจียรไน ในโรงงานแห่งหนึ่งย่านสีลม แต่เมื่อเกิดวิกฤติการต้มยำกุ้งในปี 2540 จำให้ต้องย้ายกลับมาทำนาที่บ้านเกิด ในช่วงเวลาที่ว่างจากทำนาจึงมานั่งเจียรไนพลอย ในช่วงเวลาที่ผู้เขียนได้มีโอกาสพูดคุยกับช่างเจียรไนนั่นมิได้นั่งเจียรไนพลอยอีกต่อไป แต่เขาได้ถ่ายทอดองค์ความรู้เกี่ยวกับการเจียรไนและการตกแต่งพลอยให้กับภรรยาของเขา เนื่องด้วยสายตาที่เปลี่ยนแปลงลงเลยทำให้ยากต่อการเจียรไนพลอยเพราะสายตาเป็นสิ่งจำเป็นอย่างที่สุดในอาชีพนี้ ในปัจจุบันภรรยาของเขาจะรับพลอยมาจากนายหน้าที่รับพลอยมาจากจันทบุรี ซึ่งบ้านของนายหน้าที่รับส่งพลอยกันไม่ได้อยู่ใกล้กับบ้านของเขานัก สามารถขี่รถมอเตอร์ไซค์ไปหาได้

บทบาทของอาแหลมและช่างทำพลอยในบ้านยางสีสุราช เป็นส่วนหนึ่งของผู้คนที่ซบเคลื่อนตลาดพลอยจันทบุรี เพราะว่าพลอยที่ถูกส่งมาจากแหล่งอัญมณีทั่วโลกจะเดินทางเข้ามาสู่จันทบุรีและถูกกระจายตัวออกไปยังจังหวัดต่าง ๆ ที่มี “โรงงานพลอย” อยู่ ค่าแรงสำหรับการเจียรไนพลอยระหว่างช่างเจียรไนพลอยในจังหวัดอื่นเมื่อเทียบกับจังหวัดจันทบุรีแล้ว ไม่ได้ต่างกันมากนักอาจจะเรียกได้ว่าไม่แตกต่างกัน แต่เหตุผลที่ทำให้อาแหลมยังคงส่งพลอยไปตามต่างจังหวัด เพราะว่าพวกเขาเหล่านั้นเป็นช่างเจียรไนที่ติดต่อบริษัททำงานมาด้วยกันนานแล้ว และฝีมือการเจียรไนของช่างเจียรไนนั้น “ไวใจได้”

4.4.4 พี่ต้อม ผู้เคยทำมาทุกอย่าง

“แต่ก่อนพี่กับแฟน มีโต๊ะสนุ๊กอยู่ข้างหลังซอยศรีจันทร์นี่แหละ ยืนเฝ้าโต๊ะตั้งวันกว่าจะได้สองสามพัน เดินพลอยไม่ถึงชั่วโมงก็ได้ตั้งแล้ว ลูกค้าโต๊ะสนุ๊กนี่แหละชวนพี่ไป” พี่ต้อมเล่าที่มาที่ไปให้ฟัง ว่าไปไหนมาไหนถึงได้มานั่งเป็นเจ้าของโต๊ะพลอยในตอนนี้อยู่ โต๊ะพลอยที่นั่งพูดคุยปัจจุบันอยู่ในพื้นที่โรงจอดรถสำหรับเช่าจอด ในแนวเดียวกันก็มีลิบโต๊ะ อยู่ถัดมาจากถนนศรีจันทร์ และไปถึงตึกจันทร์เจมส์ได้ พี่ต้อมบอกว่า

มันโล่งดี ไม่มีแอร์ เซาเดือนละ 1,500 บาท พอดีเจ้าของโต๊ะคนเก่าเขาตายพี่เลยเช่าไว้มีกล้องวงจรปิด ปกติพี่จะนั่งอยู่ที่ออฟฟิศข้างหลังติดกับลานจอดรถอีกแห่งห่างจากที่โต๊ะพลอยประมาณ 100 เมตร เป็นออฟฟิศของแฟนที่รับต่อทะเบียนและพรบ. รถยนต์กับมอเตอร์ไซด์

พี่ต้อม (สัมภาษณ์, 17 มีนาคม 2566)

ผู้เขียนรู้จักกับพี่ต้อมเพราะครั้งหนึ่งเราเคยเป็นนักอัญมณีวิทยาในห้องปฏิบัติการอัญมณีที่พี่ต้อมร่วมลงทุนกับผู้ค้าพลอยที่ตลาดพลอยสีลม แต่ปัจจุบันปิดกิจการไปด้วยเหตุผลส่วนตัว ปัจจุบันพี่ต้อมมีสวนทุเรียน ทำรังนก รับเช่าพระ ซื้อขายพลอย รวมถึงมีโต๊ะพลอยที่ตลาดจันทบุรี บางครั้งก็ฝากพลอยวางที่ร้านของเพื่อนที่อยู่ในอาคารจิวเวอรี่เทรดเซ็นเตอร์ ในขณะที่ผู้เขียนกำลังนั่งอยู่ที่โต๊ะพลอยกับพี่ต้อม พูดคุยระหว่างรอเด็กเดินพลอยมายืนพลอยให้ดู ในวันนั้นผู้เขียนได้เผชิญ พี่ต้อมเลยบอกว่ากับผู้เขียนว่า “ให้ลองซื้อพลอยดูสักเม็ด เดี่ยวคนเดินพลอยมารุมเลย” ประโยคเริ่มต้นนี้ของพี่ต้อมทำให้ผู้เขียนเข้าใจถึงความสัมพันธ์และความสำคัญของคนเดินพลอยทั้งสองมิติ คือ เป็นทั้งผู้แลกเปลี่ยนพลอยและผู้แลกเปลี่ยนข้อมูลในเวลาเดียวกัน ซึ่งตัวพี่ต้อมเองนั้นก็เริ่มต้นเข้าสู่ตลาดพลอยจากการสะสมประสบการณ์ค้าขายพลอยจากการเป็นคนเดินพลอย

ประสบการณ์ของพี่ต้อมตั้งแต่เริ่มเป็นช่างโกลกนพลอย เริ่มดูหน้าพลอย ตั้งพลอยเพื่อที่จะโกลกนพลอยให้มีรูปร่างคร่าว ๆ แล้วจึงเริ่มที่จะแบ่งส่วนหน้าพลอยกับกันพลอย ด้านหน้า

พลอยจะเจียรระโนแบบหน้า Facet (ภาพที่ 4.12) ส่วนกันพลอยจะเจียรระโนแบบขั้นบันได (step cut) การดูพลอย ตั้งพลอย เป็นทักษะที่ช่างเจียรระโนพลอยจำเป็นจะต้องตัดสินใจเองด้วยประสบการณ์ ว่าเจียรระโนแบบใดออกมาถึงจะทำให้พลอยดูมีประกายแวววาว สวยงาม เล่นไฟได้ดี (brilliancy) และที่สำคัญจะต้องไม่ทำให้พลอยเสียน้ำหนักมากเกินไป เพราะสิ่งเหล่านี้จะมีผลต่อราคา

มากไปกว่านั้นพี่ต่อมเคยเป็นคนเดินพลอยมาก่อน สะสมประสบการณ์จากโรงงานเจียรระโนพลอยและการเดินพลอยในตลาด พร้อมกับกับสะสมเงินในกระเปาะเพื่อเป็นทุนสำหรับเป็นเจ้าของโต๊ะพลอยและมีพลอยให้คนเดินพลอยไปเดินขายพลอยให้ตลาดได้ ในปัจจุบันนี้พี่ต่อมจึงเป็นเจ้าของโต๊ะพลอยเต็มตัว ออกมานั่งรับซื้อพลอยทุกวันศุกร์และวันเสาร์ ซึ่งพี่ต่อมจะซื้อพลอยก่อนเป็นส่วนใหญ่แล้วจึงนำมาคัดแยกเกรดและส่งไปเจียรระโนตามโรงงานหรือช่างเจียรระโนที่คุ้นเคยกัน แล้วจึงนำพลอยกลับมาขายในตลาดอีกครั้ง ตลาดพลอยของพี่ต่อม มีสองพื้นที่หลัก ๆ คือ พื้นที่ตลาดพลอย จันทน์ และตลาดพลอย ออนไลน์ ซึ่งพี่ต่อมเป็นผู้สร้างกลุ่ม “กลุ่มประมูลซื้อขาย พลอยแท้จิวเวลลี่แท้ จันทบุรี” ในเฟซบุ๊ก

การขายพลอยออนไลน์ไม่ได้ง่ายเหมือนการขายสินค้าออนไลน์ประเภทอื่น ๆ ที่นิยมกันอยู่ในปัจจุบัน เพราะการซื้อขายพลอย ยังจำเป็นต้องเห็นด้วยเนื้อตาของผู้ซื้อเอง มีบ้างที่โพสต์ภาพพลอยพร้อมคำบรรยายลงในกลุ่มแล้วมีผู้สนใจ แต่ไม่ได้มีลูกค้าประจำ ลูกค้าที่ซื้อพลอยบ้างก็นิยมซื้อพลอยเป็น ออมสิน คือเป็นการซื้อพลอยเพื่อออมเงิน โดยแบ่งจ่ายเงินเป็นงวดไป ไม่ได้จ่ายเป็นก้อนทีเดียว หรือลูกค้าประจำชาวไทย ที่อาศัยอยู่ในประเทศเมียนมาประสบปัญหาทางการเงินติดขัด ลูกค้าคนนี้เลยชอบที่จะซื้อพลอยมัดจำไว้ คือ วางเงินมัดจำครึ่งหนึ่ง และอีกครึ่งหนึ่งจะจ่ายให้ทีหลัง โดยการซื้อขายไม่มีหลักฐานยืนยันหรือการจ่ายเงินใดนอกจาก ใบสลิปการโอนเงินเท่านั้น ไม่มีสัญญาผูกมัดว่าจะต้องจ่ายคืนทั้งหมดเมื่อไหร่

โต๊ะพลอยของพี่ต่อม เป็นโต๊ะพลอยที่ผู้เขียนมีประสบการณ์ด้วยมากที่สุดโต๊ะหนึ่งในการเก็บข้อมูลภาคสนาม การต่อรองซื้อขายหลายครั้ง ที่เกิดขึ้นที่โต๊ะพลอยของพี่ต่อม ผู้เขียนเป็นส่วนหนึ่งอยู่ครั้งคราว ซึ่งทำให้ผู้เขียนได้เห็นทั้งช่วงเวลากการต่อรองรวมทั้งเป็นส่วนหนึ่งของการต่อรองซื้อขายพลอยของพี่ต่อม หนึ่งในเหตุการณ์ที่ประทับใจและทำให้ผู้เขียนได้นำ “ความรู้” ของตัวเองมาใช้ในในตลาดพลอยคือ บ่ายของวันศุกร์ผู้คนเดินพลอยไม่ได้ศึกษามากนัก พี่ต่อมและลูกชายกำลังคุยกันถึงพลอยเม็ดหนึ่ง ที่ลูกชายของพี่ต่อมชื่นชอบมากกว่าพลอยเม็ดอื่น ๆ ในห่อพลอยเดียวกันที่ได้มาจากคนเดินพลอยชื่อว่า น้ำแดง

ครั้งหนึ่งในช่วงสายของวันศุกร์ วันเปิดตลาดพลอยประจำสัปดาห์ ผู้เขียนถูกแนะนำให้รู้จักกับลูกชายคนเล็กของพี่ต่อม อายุไล่เลี่ยกับผู้เขียน แต่งงานไปเมื่อสองปีก่อน ปัจจุบันมีธุรกิจเล็ก ๆ คือการจัดทำพลอยชุด เป็นการนำพลอยเนื้อแข็งขนาด 2-3 มิลลิเมตรที่เจียรระโนแล้ว มาเรียงเป็นกลุ่ม และงานอดิเรกอีกอย่างของเขาคือ การเดินหาพลอยในตลาดพลอยจันทบุรีเป็นครั้ง

คราว แต่ส่วนใหญ่จะเดินอยู่ในบริเวณตรอกแจ่มจันท์และตึกจันท์เจมส์ บทสนทนาระหว่างพี่ต่อมและลูกชายตลอดชั่วโมงที่ผู้เขียนนั่งอยู่ด้วย คือการอภิปรายว่าด้วย พลอยบางกระจะ หรือพลอยแซปไฟร์ สีเขียว ที่มีสีน้ำเงินปนอยู่ที่ก้นเล็กน้อย ที่ลูกชายพี่ต่อมกำลังพยายามต่อรองราคากับคนเดินพลอยสีน้ำตาล ผู้เขียนได้เห็นพลอยเม็ดดังกล่าวในกล่องเหล็กขนาดประมาณฝ่ามือ ลูกชายพี่ต่อมหยิบพลอยออกจากตลับเหล็ก ใช้นิ้วชี้และชี้กลางออกแรงกดเข้าตรงซิปล๊อคแล้วเลื่อนเล็กน้อยปากถุงก็เปิดออก เทพลอยลงบนถาดสีขาวอย่างรวดเร็ว มือซ้ายหยิบแว่นขยายขนาดพกพาของพ่อไปส่องกรดดูพลอยที่คิบบอยมือขวา พร้อมกับบ่นว่า “เนี่ยมันมีแผลเนี่ย พ่อดูดิ” สิ้นเสียงของลูกชาย พี่ต่อมรับพลอยมาดูอย่างรวดเร็ว ทำในแบบเดียวกันกับที่ลูกชายเพิ่งทำไป แล้วจึงส่งพลอยต่อมาให้ที่ผู้เขียน ผู้เขียนรับพลอยมาดู ในขณะที่พี่ต่อมพยายามอธิบายให้ลูกชายฟังว่า ต้องซื้อพลอยอย่างไร คนเดินพลอยชื่ออะไร พลอยแบบนี้ราคาเท่าไร แล้วเปิดไปเท่าไร คนเดินพลอยต่อมาเท่าไร ดูมาที่วันแล้ว ลูกชายก็บอกรายละเอียดตามที่พ่อถามอย่างครบถ้วน ผู้เขียนที่กำลังเงอะงะอยู่กับทั้งที่คิบบอยในมืออย่างกลัวกระเด็นหลุด และแว่นขยายในมือซ้ายที่บีบแน่นจนเกิดรอยที่นิ้ว เพราะว่าความประหม่าหลังจากได้ยินราคาว่า พลอยในมือราคาหกพันกว่าบาท ได้แต่คิดในใจว่าถ้าทำหลุด ต้องจ่ายเงินใช้แน่นอน แล้วจะเอาเงินจากไหนมาจ่าย จนในที่สุด พี่ต่อมบอกให้ลูกชายชวน น้ำแดงมาที่โต๊ะพลอย ไม่นานน้ำแดงเดินมาที่โต๊ะพลอย นั่งลงตรงข้ามกับผู้เขียน พร้อมกับบอกราคาที่ไม่ต่างไปจากที่ลูกชายพี่ต่อมบอกมา พี่ต่อมเลยโผล่ออกไปว่า “โห้ น้ำแดง พลอยแบบนี้มีตำหนินะ ทำให้ขายแพง” น้ำแดงตอบกลับ “โห้ พี่ต่อมทำแบบนี้ผมก็แยดี เล่นชวนมานั่งซื้อที่โต๊ะพ่อแบบนี้ผมก็ตายดี” พี่ต่อมหันมายกคิ้วให้ผู้เขียน ประมาณว่ารู้กันนะ “พี่กำลังต่อรองราคาอยู่” ผู้เขียนไม่ได้มีส่วนได้เงินในสถานการณ์นี้ก็ได้แต่ยิ้มรับอย่างไม่สู้ดีเท่าไร แต่ไร้ซึ่งคำพูดออกจากปาก ในท้ายที่สุด ลูกชายพี่ต่อมเป็นผู้ที่ได้พลอยเขียวสองมาพร้อมกับพลอยสีอื่น ๆ ในซองเดียวกัน โดยที่เขาหมายปองเพียงเม็ดเดียวจากในซองนั้น ประกอบกับคำของพี่ต่อมที่แนะนำว่า “ซื้อมาหมดนี้แหละ เราขายเม็ดเดียวก็กำไรแล้วลูก”

การซื้อขายพลอยของพี่ต่อมอาจจะไม่มีเสียงที่ตึงตังตะโกนลั่นตึก แต่บทสนทนานั้นเต็มไปด้วยการพูดถึงเรื่องราคา ที่ลูกชายพี่ต่อมอยากได้ในที่สุด น้ำแดง คนเดินพลอยที่ถูกเชิญให้มาที่โต๊ะพลอยของพี่ต่อมแต่โดยดีอย่างปฏิเสธเสียไม่ได้ เพราะคนเคยค้ากันมาก่อน จึงทำให้ในสถานการณ์นี้ไม่มีความระอึกระอวนใจแต่อย่างใด ผู้เขียนสังเกตเห็นท่าทางของแต่ละคน สลับสับเปลี่ยนไปมาอยู่ตลอดเวลา พี่ต่อมที่พูดจาขยิบตาหนีพลอยของน้ำแดง ลูกชายที่อดอ้อนน้ำแดงขอให้ช่วยลดราคาให้หน่อย ส่วนผู้เขียนนั้นทำได้เพียงยิ้มแห้งและเป็นเพียงผู้ชมในสถานการณ์เท่านั้น พี่ต่อมอธิบายให้ผู้เขียนฟังอีกครั้งหลังจากน้ำแดงลุกออกไปพร้อมกับลูกชายของพี่ต่อม “ซื้อขายพลอยก็แบบนี้แหละ ไม่ต้องซื้อหมดหรอก คิดว่าเม็ดไหนเราได้กำไรก็พอแล้ว”

4.4.5 เจ ชาวปากีสถาน

เจ ชายพลอยในตลาดนัดพลอยวันสุดท้ายมานานมากกว่า 6 ปี เขาเดินทางมาเพราะคำชักชวนของเพื่อนชาวปากีสถาน เจมีเพื่อนอยู่ทั่วทั้งตรอกกระจ่างยาวไปจนถนนศรีจันทร์ วันอาทิตย์ถึงวันพุธ เจจะอยู่ที่กรุงเทพฯ เพื่อไปส่งพลอยให้ลูกค้าที่ตึกจิวเวอรี่เทรดฯ ลูกค้าของเจส่วนใหญ่เป็นคนจีนฮ่องกงและคนญี่ปุ่น เขาบอกว่าเขาซื้อพลอยสองแบบคือพลอยตามทีลูกค้าสั่งและพลอยที่เขาคิดว่าเขาจะขายได้ เจบอกว่า

ลูกค้าคนจีนหรือฮ่องกง จะซื้อเฉพาะพลอยที่เขาอยากได้ เพราะฉะนั้นเขาจะบอกว่ายอยากได้แบบไหน สีแบบไหน คุณภาพแบบไหน ส่วนลูกค้าชาวญี่ปุ่น ไม่สนใจว่าราคาจะแพงแค่ไหน แต่ชอบพลอยสวย สวยมาก ๆ แพงเท่าไรก็ยอมจ่าย

เจ (สัมภาษณ์, 18 มีนาคม 2566)

เจเล่าให้ฟังพร้อมกับดึงลิ้นชักโต๊ะที่เก็บพลอยที่ซื้อแล้วออกมาให้ผู้เขียนดูว่า วันนี้เขาซื้ออะไรมาแล้วบ้าง พลอยรูเบลโลห์ เป็นพลอยในตระกูลเบริล เป็นพลอยที่เจซื้อเยอะที่สุด มีสีชมพูอมม่วงและเขียวระโนแบบชั้นบันได พลอยชนิดที่สองที่เจรับซื้อ คือ พลอยสเปชชาน เป็นพลอยในตระกูลการ์เนต หรือที่คนไทยรู้จักดีคือพลอยโกเมน มีสีส้มอ่อน เนื้อภายในจะมีรอยแตกมากแต่ไม่ขุ่นสามารถมองเห็นทะลุผ่านและแสงทะลุผ่านได้มักจะเขียวระโนเป็นรูปไข่

คำพูดติดปากของเจเมื่อคนเดินพลอยยื่นพลอยและเสนอราคาพลอยให้ คือ คำว่า “ไกลมาก” ในตอนแรกผู้เขียนไม่เข้าใจว่าหมายถึงอะไร เจอธิบายเพิ่มเติมว่า “ไกลมาก” นั้นหมายถึงไกลทั้งจากลักษณะที่เจต้องการและราคาที่แพงมากเกินไป ทุกครั้งที่เจพูดว่า “ไกลมาก” พร้อมกับส่ายหัวไปมา วิธีการดูพลอยของเจคือ เขามักจะวางพลอยระหว่างนิ้วชี้และนิ้วกลางขยับนิ้วเล็กน้อยไปมา เพื่อให้เห็นพลอยได้ทั่วทั้งเม็ดว่า สี ลักษณะภายใน ประกาย ภาพรวมของพลอย หรือ ที่เรามากได้ ยินเสมอว่า หน้าพลอย หลายครั้งที่เจรับพลอยมาสำรวจดูในมือของเขาแล้วคืนให้กลับคนเดินพลอยพร้อมกับส่ายหน้าและไม่มีคำพูดออกมา

ผู้เขียนมีโอกาสร่วมสังเกตการณ์การซื้อขายพลอยและขอสัมภาษณ์เจไปด้วย ช่วงเวลาก่อนบ่ายสองโมง ผู้คนในตลาดยังไม่คึกคักมาก แต่จะมีคนเดินพลอยหน้าเดิมเดินมาหลายต่อหลายครั้งวันเวียนเอาพลอยเม็ดเดิมที่ถูกเจปฏิเสธไปเมื่อเช้านกลับมาอีกรอบ แล้วก็เดินมาอีกพร้อมกับพลอยเม็ดใหม่ ในเหตุการณ์ที่ผู้เขียนจำได้ครั้งหนึ่ง คนเดินพลอยคนหนึ่ง เธอยื่นพลอยแดงให้เจ โดยที่ไม่พูดอะไร เจรับพลอยมาและแกะพลอยออกมาวางบนร่องระหว่างนิ้วชี้และนิ้วกลาง ไหวมือเล็กน้อยเพื่อให้เห็นพลอยทั่วทั้งเม็ด สักครู่หลังจากเจดูพลอยประมาณห้าวินาที เจเงยหน้าขึ้นพร้อมกับถามว่า “เท่าไร” สาวเดินพลอยพูดสวนกลับว่า “สามแสน” เจสวนกลับไปทันควันว่า “ไกลมาก”

พร้อมกันกับคิ้วของเขาขมวดเข้าหากัน แล้วจับพลอยในมือพลิกไปมาอีกสามสี่ครั้ง หมุนตัวไปมา เพื่อให้แสงส่องมาถึงพลอยในมือ เงยหน้ามองสาวเดินพลอยอีกครั้ง เธอสายหัวกลับไม่มีคำพูดใดใด เจียนพลอยให้กับชายชาวปากีสถานอีกครั้งที่อยู่ถัดไปสองโต๊ะ เริ่มพูดด้วยภาษาอูรดู ผู้ค้าคนนั้นรับพลอยไปจากเจ เจลุกขึ้นยืนแล้วยื่นพลอยให้ชายคนดังกล่าว แล้วไม่นั่งลงอีกเลย เวลาล่วงเลยไปกว่า 5 นาทีแล้ว สาวเดินพลอยวางมือเท้าลงบนโต๊ะพลอยเจ คอของเธอเอียงซ้ายเล็กน้อย พร้อมกับดวงตาที่จ้องเขม็งมาทั้งผู้เขียนและเจ ทันใดที่เสียงบทสนทนาของเจและชายที่รับพลอยจากเจไป กดเครื่องคิดเลขไปมาจนในที่สุดเขาก็คืนพลอยกลับสู่สาวเดินพลอย เหตุการณ์ทั้งหมดเกิดขึ้นมากกว่า 10 นาที ผู้เขียนไม่สามารถรับรู้ได้เลยว่า รายละเอียดของบทสนทนายระหว่างชายชาวปากีสถานทั้งสองคนนั้นหมายความว่าอะไร และยิ่งไปกว่านั้นผู้เขียนที่นั่งข้าง ๆ ชายปากีสถานคนหนุ่ม ยังถูกสาวเดินพลอยจ้องเขม็งกลับอยู่ตลอดเวลา นั้น จนรู้สึกได้ถึงแรงกดดันแบบที่อธิบายไม่ได้ เสียงและท่าทางการกระทำของทั้งสามคน คือผู้ค้าชายชาวปากีสถานคนหนุ่มและคนแก่ สาวเดินพลอย เป็นสิ่งที่จะพบให้เห็นได้บ่อยครั้งในตลาดพลอย หรือการขอความเห็นจากคนคุยเคย อย่างที่หนุ่มปากีสถานทำพร้อมกับการกดตัวเลขลงบนเครื่องคิดเลข เกิดขึ้นบ่อยครั้ง เมื่อผู้ค้าแต่ละคนไม่แน่ใจหรือต้องการความเห็นร่วมจากคนอื่น ๆ แต่ในท้ายที่สุดแล้วการเจรจาต่อรองไม่ประสบความสำเร็จ

ผู้เขียนถามหนุ่มชาวปากีสถานเพิ่มหลังจากที่สถานการณ์คลี่คลายลง ได้รับคำอธิบายว่า เขาสงสัยว่าราคาพลอยที่ได้มานั้นแพงเกินไป แต่คนเดินพลอยยืนยันว่าราคาที่เธอให้มาเป็นราคานี้จริง ๆ เขาจึงขอความเห็นจากชายชาวปากีสถานที่เขาเรียกว่า เพื่อน ที่นั่งถัดไปอีกสองโต๊ะ แต่ชายแก่ชาวปากีสถาน กลับเห็นด้วยกับราคาที่คนเดินพลอยบอก แต่ตัวของเจ ยังยืนยันว่าแพงเกินไป ในท้ายที่สุดเขาจึงคิดว่า *ราคานี้* เขาไม่รับซื้อแน่นอน อย่างไรก็ตามมันก็แพงเกินไปสำหรับเขา เขาย้ำกับผู้เขียนว่า “ไกลมาก ไกลมาก” เสียงของผู้คนในตลาดพลอยที่เปล่งออกมาระหว่างกันและกัน อย่างผู้ค้าชาวปากีสถานที่ผู้ค้าไปนั่งคุยด้วย ที่สลับซับซ้อนเปลี่ยนภาษาไปมาระหว่างภาษาไทยและภาษาถิ่นของปากีสถาน เป็นเครื่องมือสำคัญในการทำการค้าในตลาดพลอย เป็นสื่ออย่างเดียวกับที่เชื่อมผู้คนที่แตกต่างกันหลากหลายเข้าด้วยกันและทำการแลกเปลี่ยนสินค้าและข้อมูลกันได้ ในขณะเดียวกันภาษาที่เป็นเครื่องมือในการสื่อสารยังเป็นหนึ่งในกลยุทธ์ในการซื้อขายต่อรองด้วย สถานะของภาษาเป็นหนึ่งในเรื่องที่ คู่ค้าหรือในสถานการณ์ของเจคือคนเดินพลอย “ไม่รู้” สาวเดินพลอยไม่เข้าใจไม่รู้ถึงข้อมูลที่ผู้ค้าชาวปากีสถานทั้งสองคุยพูดคุยกัน ในช่วงเวลาที่เธอไม่รู้คือช่วงเวลาที่เธอเป็นรองเจ แต่ในขณะเดียวกันภาษากายของเธอคือ การทำโต๊ะและจ้องตาเขม็ง กลับเป็นเครื่องมือของเธอหรือเป็นกลยุทธ์ที่เธอแสดงออกเพื่อยืนยันราคาพลอยหรือราคาที่เธอต้องการขาย จากสถานการณ์ของเจ ผู้เขียนสังเกตเห็นได้ว่า ในช่วงเวลาแห่งการซื้อขายแลกเปลี่ยนพลอย ช่วงระยะเวลาแห่งการต่อรองระยะสั้น 10 นาที ราคานี้ไม่เคลื่อนไหวเลยก็ได้ เพราะคู่ค้าทั้งสองฝ่ายไม่พึงพอใจกับราคาที่ตนเองได้มา

ภาษาและหน้าตาของผู้ค้าพลอยในตลาดนั้นแตกต่างหลากหลาย อย่างที่กล่าวไปตอนต้นว่า ในตลาดพลอยจันทบุรีมีผู้ค้ามาจากต่างถิ่นต่างแดน มากหน้าหลายตาหลายเชื้อชาติพันธุ์ ในบางครั้งผู้เขียนอาจจะแยกออกได้หรือเรียกว่าพอจะเดาได้อยู่ในที่ว่ามาจากภูมิภาคแถบไหน อย่างเช่นคนเดินพลอยชาวตามิล ที่เดินเข้ามาวางพลอยที่โต๊ะเจเป็นครั้งแรก เจดูพลอยที่เขาวางก่อนที่จะถามถิ่นกำเนิด เจ ในฐานะผู้ซื้อพลอยในตลาด จำเป็นจะต้องมีข้อมูลคู่ค้าของตนเอง รวมถึงรู้จักมักคุ้นด้วยว่า สินค้าที่คนเดินพลอยมี หรือพลอยที่มีในมือ รวมถึงนิสัยใจคอการซื้อขายกันเป็นอย่างไร ไม่เช่นนั้นการซื้อขายและการต่อรองราคาจะไม่เกิดขึ้นได้เลย

4.5 สรุปท้ายบท: สังคมและวัฒนธรรมของตลาดพลอยจันทบุรี

“ตลาดจันทน์ ไม่ใช่ตลาดที่เราเดินไปหาของ แต่เรารอให้ของมาหาเรา” พี่ต่อมบอกกับผู้เขียนเมื่อครั้งที่อธิบายถึงความเฉพาะของตลาดพลอยจันทบุรี คือเป็นตลาดด้านกลับของตลาดการค้าอื่น ๆ ผู้ซื้อจะนั่งรอผู้ขายเป็นคนเดินพลอย แต่ทั้งนี้ผู้ค้าต้องจำเป็นต้องมีโต๊ะ เพื่อให้สามารถเข้าถึงพลอยในตลาดได้ ดังนั้นจุดเริ่มต้นความสัมพันธ์ของผู้คนและสิ่งของในตลาดแห่งนี้จึงไม่ใช่ตัวพลอยหรือผู้ค้า หากแต่เป็นโต๊ะและความสัมพันธ์ระหว่างผู้คนในตลาดต่างเป็นความสัมพันธ์ที่พึ่งพากันและกัน แต่ในขณะที่เดียวกันต่างก็แสวงหาผลประโยชน์ซึ่งกันและกัน ผู้เขียนสังเกตเห็นว่า ผู้ค้าจากโต๊ะหนึ่งมักจะพูดคุยแลกเปลี่ยนข้อมูลกับผู้ค้าในโต๊ะถัดไปอยู่เนือง ๆ บ้างก็คุยสารทุกข์สุขดิบ บ้างก็คุยเรื่องพลอยวันนี้ที่ซื้อมา หรือบางครั้งคนเดินพลอยที่แวะเวียนหมุนเปลี่ยนเล่นเก้าอี้ดนตรีที่โต๊ะพลอยอาลัย มานั่งเล่างานการกุศลของวันนี้หรืออาาแหลมเองก็ไม่มีโต๊ะพลอยเป็นของตัวเองทุกสัปดาห์ที่มาตลาดพลอยคือการมานั่งโต๊ะพลอยของเพื่อน

ในปัจจุบันตลาดพลอยจันทบุรี ได้รับความอิทธิพลจากชาติต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นผู้ค้าชาวอินเดียที่เข้ามามีบทบาทในเรื่องของการคิดส่วนย่อยของราคาเพิ่มเติม ประกอบกับผู้ค้าชาวอินเดียกลุ่มผู้ค้าที่มีเยอะมากขึ้นในตลาด โดยจะเข้ามาเป็นกลุ่มผู้ค้ารวมตัวกันนั่งอยู่ในพื้นที่ใกล้ ๆ กันหรือในอาคารเดียวกัน ชนิดของพลอยที่ชาวอินเดียซื้อจะเหมือนกันเกือบทุกโต๊ะ แต่ผู้ค้าชาวอินเดียมักจะซื้อพลอยราคาถูก ทำให้ผู้ค้าในตลาดบางคนบ่นกับผู้เขียนอยู่เนือง ๆ ว่า “อินเดียซื้อพลอยถูก กดรราคา แถมยังคิดเปอร์เซ็นต์อีก” การเข้ามาของผู้ค้าชาวอินเดีย หรือบางครั้งเป็นชาวปากีสถาน ซึ่งมีวิธีคิดเรื่องกำไรส่วนย่อยคล้าย ๆ กัน ทำให้คนเดินพลอยจะต่อรองราคายากขึ้นและตัวของคนเดินพลอยได้กำไรส่วนต่างจากการขายพลอยน้อยลง

ผู้ค้าชาวจีนเริ่มมีให้เห็นหน้าตาขึ้นมากกว่าช่วงก่อน เพราะว่าชาวจีนเป็นกำลังซื้อสำคัญในตลาดพลอยโลกในปัจจุบันนี้ ผู้ค้าชาวจีนมีรสนิยมและมีกำลังซื้อ พี่ต่อมเรียกลักษณะการซื้อขายผู้ค้าชาวจีนว่า “จีนซื้อสู้” คือ ผู้ค้าชาวจีนจะให้ราคาพลอยสูง ซื้อพลอยสวยคือพลอยเนื้อใสสะอาด

มลทินน้อยมากหรือแทบจะไม่มีเลย อย่างเช่นทับทิม จะซื้อทับทิมสีแดงสด หรือในตลาดเรียกชื่อสีทางการค้านี้ว่า สีแดงเลือดนก ส่วนหนึ่งเป็นเพราะว่าสีแดงเลือดนกหรือสีแดงสด เมื่อนำพลอยไปตรวจสอบที่ห้องปฏิบัติการจะมีค่าระบุกำกับไว้ว่า “Pigeon Blood” ซึ่งในทางหนึ่งเรียกว่า เป็นสีพิเศษ และสีพิเศษนี้ยังส่งผลต่อราคาด้วยเช่นกัน

อย่างไรก็ตามสิ่งสำคัญสำหรับการเดินเข้าสู่ตลาดพลอยผู้เขียนมีความเห็นว่า ผู้ใช้ตลาดพลอยทั้งที่มีความรู้ไม่ว่าความรู้นั้นจะจำเป็นหรือไม่ ล้วนแล้วต้องทำความเข้าใจความรู้และข้อมูลเกี่ยวกับตลาด เพื่อที่จะให้ประสบความสำเร็จในการทำการค้าซึ่งสัมพันธ์กับรูปแบบการซื้อขาย แลกเปลี่ยนสินค้าที่มีความเฉพาะตัว ไม่ว่าจะเป็น ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า ข้อมูลเกี่ยวกับคู่ค้า ข้อมูลเกี่ยวกับตลาด ขั้นตอนวิธีการซื้อขายในรายละเอียด ข้อมูลเกี่ยวกับราคาสินค้าที่ไม่มีป้ายปิดประกาศ วิธีการจ่ายเงิน กฎระเบียบเกี่ยวกับไม่รับผิดชอบหากพลอยเกิดสูญหาย สิ่งเหล่านี้ล้วนแล้วแต่เป็นชุดความรู้ที่จำเป็นอย่างยิ่งในการเดินเข้าสู่ตลาดพลอยจันทบุรี เพราะฉะนั้นแล้วการเดินเข้าสู่ตลาดอัญมณี ในฐานะที่เป็นพื้นที่ทางเศรษฐกิจที่มีสังคมวัฒนธรรมและกลไกที่ขับเคลื่อนทั้งสินค้าและบริการเฉพาะตัวจึงจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีความรู้เกี่ยวกับตลาด”

ในท้ายที่สุดแล้ว ราคาของพลอยในตลาดจันทบุรีที่ปรากฏออกมาได้เกิดจากการแข่งขันทางข้อมูลของทั้งคู่ค้าทั้งสองฝ่าย ข้อมูลแบ่งออกเป็นสามส่วน ได้แก่ ข้อมูลของสินค้า คือ พลอย คุณสมบัติ รูปร่างหน้าตา สี ตำหนิภายนอกและภายใน ส่วนที่สอง คือ ข้อมูลของผู้ค้าฝ่ายตรงข้าม สัญชาติ ภาษา ท่าทาง กลยุทธ์ และส่วนที่สามคือ ข้อมูลเกี่ยวกับความนิยมของพลอยในแต่ละช่วงเวลา และกลุ่มลูกค้าปลายทาง อย่างไรก็ตามข้อมูลสามส่วนนี้ไม่ได้นำมาสู่ราคาที่กำหนดได้ตายตัวหรือราคาที่ปิดป้ายบอก แต่เป็นราคาเปิดและราคาที่อยู่ในใจของผู้ซื้อและผู้ขายเท่านั้น ในบทถัดไปผู้เขียนจะชี้ให้เห็นถึงกลยุทธ์ของผู้ค้าในตลาดอัญมณีสีลมว่ามีความคล้ายคลึงกับผู้ค้าพลอยในตลาดพลอยจันทบุรีในบางประการ

บทที่ 5

ตลาดอัญมณี สีสลม

ตลาดอัญมณีสีลมเป็นศูนย์กลางการค้าอัญมณีซึ่งเป็นพื้นที่การศึกษาแห่งที่สองของวิทยานิพนธ์เล่มนี้บทบาทของตลาดอัญมณีสีลมในปัจจุบันเป็นแหล่งรวมผู้ค้าอัญมณีนานาชาติและเป็นศูนย์กลางทางการค้าทั้งด้านการผลิตและด้านการค้าอัญมณีและเครื่องประดับสำหรับในบทนี้เป็นส่วนของเนื้อหาที่ผู้เขียนต้องการเน้นถึงความสำคัญผู้ค้าทับทิมและแซปไฟร์ชาวไทยในพื้นที่ตลาดอัญมณีที่มีรูปแบบการค้าที่ทันสมัยมากขึ้นจากตลาดพลอยจันทบุรีและเพื่อทำความเข้าใจบทบาทของผู้ค้าทับทิมและแซปไฟร์เท่านั้น ในบทนี้ผู้เขียนจึงใช้วิธีการศึกษาที่คล้ายกับการศึกษาในตลาดพลอยจันทบุรี โดยแบ่งออกเป็นสองส่วน ได้แก่ ส่วนแรกเป็นการเล่าเรื่องราวจากการเดินสำรวจตลาดพลอยพร้อมกับคนเดินพลอย และส่วนที่สองผู้เขียนใช้การสัมภาษณ์กับผู้ค้าทับทิมและแซปไฟร์การศึกษาทั้งสองส่วนนี้จะช่วยเปิดเผยให้เห็นถึงบทบาทของคนเดินพลอยและผู้ค้าทับทิมและแซปไฟร์ตลอดจนปฏิบัติการเกี่ยวกับการค้าพลอยทั้งสองชนิด และเปิดเผยให้เห็นถึงบทบาทผู้ค้าพลอยในตลาดอัญมณีสีลมที่มีทำหน้าที่เชื่อมเศรษฐกิจของตลาดทั้งสองแห่งไว้ได้อย่างไร

5.1 ตลาดอัญมณี ย่านสีลม

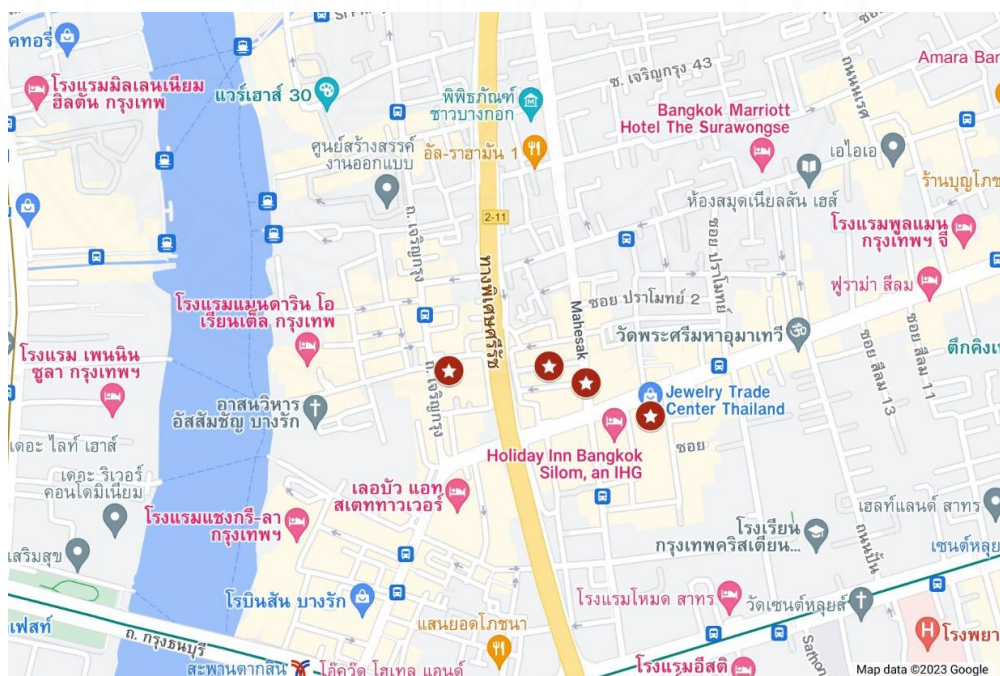
ดังที่กล่าวไปบ้างแล้วในบทที่ 4 ว่าผู้ค้าพลอยในประเทศไทยแบ่งออกเป็นสองกลุ่ม ซึ่งในบทที่ 4 ได้กล่าวถึงปฏิบัติการของผู้ค้าพลอยในกลุ่มที่สองเป็นหลัก สำหรับตลาดอัญมณี สีสลม เป็นพื้นที่การค้าที่มีผู้ค้าทั้งสองกลุ่ม อีกทั้งยังเป็นย่านการค้าที่ตั้งอยู่ในมหานครอย่างกรุงเทพฯ จึงทำให้เป็นพื้นที่ที่มีความหลากหลายด้านอัญมณีที่เกิดจากทั้งศักยภาพของเมืองศูนย์กลางการเดินทางที่สะดวก และพัฒนาการของพื้นที่ที่มีความเฉพาะของกิจกรรมในพื้นที่จนกลายมาเป็น ย่านสีลม แหล่งธุรกิจที่ดึงเอาผู้คนหลากหลายเชื้อชาติสะสมตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน จึงส่งผลให้ภาพของตลาดอัญมณี สีสลมเป็นพื้นที่ที่แตกต่างจากตลาดพลอย จันทบุรีอย่างสิ้นเชิง ทำให้ย่านการค้าสีลมไม่ใช่ภาพตลาดสด แต่เป็นตลาดที่มีความเป็นสมัยใหม่ยิ่งขึ้น กล่าวคือ ผู้ค้าอัญมณีในพื้นที่ย่านการค้าอัญมณี สีสลม ได้แก่ ผู้ค้าเพชร ผู้ค้าพลอยปลึก ผู้ค้าพลอยส่ง ผู้ค้าพลอยสะสม คนเดินพลอย ผู้ผลิตเครื่องประดับที่ทำจากโลหะและแหล่งซื้อขายเครื่องประดับทุกชนิด จึงทำให้เป็นที่มาที่เรียกว่า “ตลาดอัญมณี ย่านสีลม”

5.1.1 พื้นที่ตลาดอัญมณีย่านสีลม

เนื่องด้วยตลาดอัญมณี สีลมไม่มีขอบเขตชัดเจนจึงจำเป็นต้องกำหนดขอบเขตการศึกษา ให้ชัดเจน โดยผู้เขียนกำหนดจากพื้นที่ทำการค้าเฉพาะทับทิมและแซปไฟร์เป็นสำคัญ และเป็นพื้นที่ที่สัมพันธ์กับการเดินของผู้ให้ข้อมูลหลัก เพราะฉะนั้นพื้นที่การศึกษา “ตลาดอัญมณี สีลม” คือ บริเวณพื้นที่ถนนมเหล็กขั้ตัดกับถนนสีลม บริเวณอาคารจิวเวอรี่เทรด เซ็นเตอร์ (Jewelry Trade Center) (ภาพที่ 5.1) ซึ่งเป็นอาคารที่สร้างขึ้นเพื่อรวมเอาร้านค้าอัญมณี และเครื่องประดับมารวมไว้ในอาคาร เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค นักท่องเที่ยวต่างชาติ หรือ ผู้ค้าอัญมณีจากนานาชาติ นักสะสมอัญมณี ผู้ผลิตเครื่องประดับอัญมณีและโลหะ มากไปกว่านั้น ในอาคารยังเป็นทั้งสำนักงานของบริษัทเอกชนต่าง ๆ และห้องปฏิบัติการตรวจสอบอัญมณีอีกหลายแห่ง

ภาพที่ 5.1

แผนที่ตลาดอัญมณี สีลม พร้อมหมุดหมายตำแหน่งการเดินทางของคนเดินพลอย จากอาคารเจมส์ ทาวเวอร์จิ ถนนมเหล็กขั้ 2 ถนนมเหล็กขั้ 1 และ อาคารจิวเวอรี่เทรดเซ็นเตอร์ (ตะวันออกไป ตะวันตก)



ภายในอาคารจิวเวอรี่เทรตเซ็นเตอร์ เป็นรูปแบบอาคารของห้างสรรพสินค้า สามารถแบ่งพื้นที่ออกเป็นสองส่วนใหญ่ ๆ ส่วนแรกตั้งแต่ด้านหน้าประตูทางเข้าไปจนถึงบันไดเลื่อนที่สองเป็นร้านค้าอัญมณีและเครื่องประดับทั้งหมด และพื้นที่ตั้งแต่บันไดเลื่อนที่สองไปจนถึงด้านหลังเป็นร้านค้าสินค้าแฮนด์เมดของห้างสรรพสินค้า ในส่วนของร้านค้าอัญมณีสามารถออกได้สองรูปแบบ คือ ร้านค้าที่เป็นลักษณะห้องและร้านค้าที่มีลักษณะตู้กระจกซึ่งจะอยู่ในพื้นที่โถงทางเดินเรียงชิดกันคล้ายกับการวางโต๊ะพลอยติดกันในตลาดพลอยจันทบุรี

กิจกรรมการค้าอัญมณีสามารถเกิดขึ้นได้ทุกพื้นที่ในย่านการค้าอัญมณี เพราะฉะนั้นเพื่อที่จะจำกัดขอบเขตในการศึกษา ผู้เขียนจึงใช้วิธีการเดินตามเส้นทางของคนเดินพลอย และสำรวจพฤติกรรมการของผู้ค้า ไม่ว่าจะเป็นพื้นที่ห้วมถนนวน บันไดเลื่อนหรือทางเดินในอาคารจิวเวอรี่เทรตฯ และพฤติกรรมการของผู้ค้าในร้านค้าปลีกย่อยที่อยู่ในอาคารพาณิชย์ ผู้เขียนสนใจเฉพาะการซื้อขายแลกเปลี่ยนและกิจกรรมทางการค้าของผู้ค้าแซปไฟร์ชาวไทยเป็นสำคัญ แต่ในย่านการค้าอัญมณี สีลม เป็นย่านที่รวมเอาสินค้าอัญมณีและเครื่องประดับทุกชนิด สามารถหาได้จากการร้านค้าปลีกทั้งในตึกจิวเวอรี่เทรตฯและอาคารอื่น ๆ ในละแวกเดียวกัน

5.1.2 สินค้าในตลาดอัญมณี สีลม

พลอย เพชร อัญมณี และเครื่องประดับ เป็นสินค้าหลักของตลาดอัญมณี สีลม ไม่ว่าจะเป็นอัญมณีที่เจียรระโนแล้วหรือยังไม่เจียรระโน รูปแบบการขายมีทั้งการขายในราคาต่อน้ำหนัก กระรัตจนถึงน้ำหนักต่อกิโลกรัม สำหรับอัญมณีที่มีขนาดใหญ่สำหรับตั้งโชว์เป็นของตกแต่งบ้าน เช่น ควอตซ์ อะเมทิส จะขายเป็นราคาต่อชิ้น รวมถึงหยกที่เป็นงานแกะสลัก สินค้าในตลาดอัญมณี สีลมจึงมีความหลากหลายมากกว่าที่ตลาดพลอยจันทบุรี และสินค้าในตลาดอัญมณีสีลม ยังสามารถสังเกตได้ง่ายกว่าในตลาดพลอย จันทบุรี เพราะสินค้าจะถูกจัดวางในตู้กระจกใสที่สามารถมองเห็นทะลุผ่านได้ พลอยชนิดต่าง ๆ ทั้งที่ยังไม่ได้เจียรระโนและเจียรระโนแล้วจะถูกวางกองรวมอยู่ในถาด แยกสี แยกชนิด ชัดเจน พลอยส่วนหนึ่งในตลาด ถูกติดป้ายราคาและป้ายระบุชนิด หรือบางร้านจะมีอัญมณีขนาดใหญ่ที่สามารถตั้งวางที่พื้นได้อย่าง อะเมทิส ซึ่งเป็นควอตซ์ชนิดหนึ่งที่มีสีม่วง สามารถพบผลึกขนาดใหญ่ได้ในธรรมชาติ และเช่นเดียวกันในการศึกษาตลาดอัญมณี

เนื่องจากสินค้าในตลาดมีความหลากหลาย ทำให้มีผู้ค้าหลากหลายตามความถนัดเฉพาะของผู้ค้า แต่ผู้ค้าพลอยในตลาดอัญมณีสีลม ไม่ใช่ผู้ถือครองพลอย หรือ ทำหน้าที่เดินพลอยอย่างใดอย่างหนึ่ง ผู้ค้าพลอยหมายถึง ผู้ที่ทำหน้าที่ต่อรองราคาในการซื้อขายได้ ซึ่งไม่ได้อ้างอิงอยู่กับสังกัดหรือสถานที่ เพราะพฤติกรรมการผู้ค้าอย่างที่คุณเขียนจะแสดงให้เห็นในส่วนถัดไป

5.2 คนเดินพลอย ทำหน้าที่เร่ขาย หรือ เดินไปหาผู้ค้า

ตลาดอัญมณีสีลม จะต่างจากตลาดพลอยจันทบุรี ตรงที่ผู้ค้าพลอยจะนั่งอยู่ในบริเวณร้านหรือหลังตู้กระจกของร้านตัวเอง ผู้ค้าบางส่วนเป็นพนักงานและบางส่วนเป็นเจ้าของร้านค้า แต่ผู้ที่มีบทบาทสำคัญในตลาดอัญมณีสีลม คือคนเดินพลอย ซึ่งเป็นผู้ที่ขับเคลื่อนการค้าในตลาดอย่างอิสระ คนเดินพลอยทำหน้าที่หลักในตลาดสองประการ คือประการแรกหาพลอยตามที่ถูกค้าต้องการ ประการที่สองคือ ทำหน้าที่เสนอขายและต่อรองราคาพลอยให้กับเจ้าของ พุดอย่างง่ายที่สุดคือ คนเดินพลอยมีหน้าที่จะจับคู่ผู้ขายและผู้ซื้อและทำให้ทั้งสองฝ่ายประสบความสำเร็จ

5.2.1 โบว์: ภัยพลอยกาฏา

โบว์ เกิดและเติบโตในจังหวัดกาญจนบุรี ประกอบอาชีพเดินพลอยมา 20 กว่าปี เธอเรียนรู้การเดินซื้อขายพลอยจากแม่ของเธอ เริ่มเดินซื้อขายพลอยจากจันทบุรี ตลาดศรีจันทร์ ตรอกกระจำง “คนสอนเดินพลอย ขายพลอย ก็แม่นี่แหละ เดินตามแม่ไปเรื่อย ๆ ก็เรียนรู้จากครูพัก ลักจำ ไม่มีตำราเรียนหรอก จะให้มาพูดเป็นคำ ๆ แบบเรียนหนังสือไม่ได้ ต้องไปลองขายเอง” โบว์เล่าให้ฟังพร้อมกับที่เธอ ขอต่อสายโทรศัพท์คุยกับคนเดินพลอยที่นัดหมายว่าจะเอาพลอยมาให้ที่ร้านกาแพอยู่ในตึกเจมส์ทาวเวอร์

ประสบการณ์ของโบว์ไม่เพียงทำให้เธอมีทักษะในการดูพลอยและค้าขายเท่านั้น แต่ยังหมายถึงชื่อเสียงและเครือข่ายผู้ค้าพลอยในตลาดอัญมณี ถึงแม้ว่าโบว์จะแนะนำให้ผู้เขียนไปลองเดินขายพลอย แต่ดูเหมือนมันจะไม่ง่ายอย่างที่โบว์ว่ามา จริงอยู่ที่ผู้เขียนเองก็มีความรู้ แต่ความรู้ที่มีอยู่ มันไม่พอที่จะให้ไปเดินขาย หน้าซ้ายยังไม่รู้จะเอาหลักประกันอะไรให้เจ้าของพลอยยอมให้พลอยผู้เขียนไปเดินเร่ขายได้พอลองนึกไปว่า ผู้เขียนจะพอรู้จักใครบ้างในตลาดที่จะมีพลอยให้ช่วยขายก็ไม่มีวี่แวว เห็นก็แต่นักอัญมณีวิทยาเพื่อนร่วมรุ่นที่จบมาพร้อมกัน แต่เขาก็ไม่สามารถจะรับผู้เขียนได้ทันทีอย่างตัวโบว์เอง เดินขายพลอยในย่านสีลม เวลาทำงานก็ทุกวันจันทร์-ศุกร์ อยู่อาคารเจมส์ ทาวเวอร์ (Gem Tower) ที่เป็นแหล่งรวมร้านค้าพลอยปลีก โดยใช้เวลาเดินไม่เกิน 5 นาทีจากอาคารจิวเวลรี่เทรตฯ โบว์ มีความถนัดพลอยกาฏาเป็นพิเศษ

พลอยกาฏา มีลักษณะเฉพาะตัว คือ เป็นแซปไฟร์สีน้ำเงินที่มีแร่รูไทล์ ทำให้มีสีน้ำเงินติดเขียวค่อนข้างปนสีน้ำเงินดำ เนื่องจากในปัจจุบันพบเห็นพลอยกาฏาในตลาดอัญมณีได้ยาก จึงทำให้โบว์เปลี่ยนมาค้าขายแซปไฟร์จากแหล่งในประเทศเมียนมาแทน โดยแซปไฟร์เมียนมาที่โบว์เพิ่งรับมาจากชายคนหนึ่งที่นัดเจอบริเวณร้านกาแพในอาคารเจมส์ทาวเวอร์มาส่งให้ ชายคนส่งพลอยไม่บอกราคาพลอยว่าเท่าไร หรือของใคร เพียงแต่ยื่นให้เท่านั้น เมื่อผู้เขียนถามถึงว่า ต้องขายอย่างไร โบว์จึงตอบว่า “ไม่รู้เหมือนกัน แต่เขาคงคิดว่าเรารู้ราคาพลอยอยู่แล้วว่าต้องขายเท่าไร” โบว์ปฏิเสธการเข้าร่วมสังเกตการณ์ของผู้เขียน หลังจากพูดคุยกับเธอ เพราะคู่ค้าที่เธอจะนัดพบ เป็นผู้ค้าที่

อนุญาตให้เฉพาะผู้ค้าด้วยกันเข้าพบเท่านั้น ไม่สามารถให้ผู้อื่น ที่นอกเหนือไปจากเธอเข้าพบเขาได้ ผู้เขียนจึงทราบเพียงว่า คู่ค้าของเธอมีสำนักงานอยู่ในซอยมเหล็กซอย 2

5.2.2 น้อย: ผู้เชื่อมตลาดพลอยจันทบุรี และตลาดอัญมณีสีลม

น้อยเป็นคนเดินพลอยมามากกว่า 20 ปี รู้จักกันดีกับโบว์ที่เป็นรุ่นน้องของเธอ น้อยเป็นผู้หญิงตัวเล็ก แตกต่างจากโบว์เพียงแค่ว่าโบว์จะใส่รองเท้าส้นสูง อ่อนแอ้นกว่าน้อย น้อยเป็นคนคล่องแคล่วเดินไว เรียกได้ว่า ผู้เขียนจะต้องสาวเท้าให้ทันเธอถึงแม้เธอจะตัวเล็กกว่าผู้เขียนก็ตาม ผู้เขียนนัดหมายกับที่น้อยที่อาคารเจมทาวเวอร์ ที่น้อยเริ่มต้นเล่าเรื่องราวเกี่ยวกับการเดินพลอยในย่านการค้าพลอย พร้อมกับกับที่นำทางผู้เขียนไปสู่อาคารจิวเวอรี่เทรดฯ น้อยพาผู้เขียนลัดเลาะตามตรอกถนนเล็ก ๆ จากอาคารเจมส์ทาวเวอร์ เดินข้ามถนนใต้ทางด่วนที่ตัดเข้าท้ายซอยมเหล็ก 2 เหล็กสอง เข้าสู่ถนนสีลมบริเวณแยกสุรศักดิ์ ระหว่างทางมีชายท่านหนึ่งเดินเร่งฝีเท้าขึ้นมาทางด้านขวามือของผู้เขียน น้อยหันไปเห็นเพียงหางตา พร้อมกับกับที่ชายผิวคล้ำกล่าวทักทายน้อย “ฮัลโหล” น้อยตอบรับ “ฮัลโหลบอส เป็นไงมั่ง” ผู้เขียนเห็นหน้าของชายคนนั้นชัดขึ้น ลักษณะของเขาเหมือนคนอินเดีย ผิวเข้ม ตาคม เขาถามน้อยว่า “มีอะไรบ้าง” น้อยตอบกลับว่า “มีดำ ๆ เอาไหม” เขาส่ายหัวปฏิเสธ น้อยจึงตอบกลับไปว่า “ไม่มีเลย ไว้มีแล้วบอกนะ”

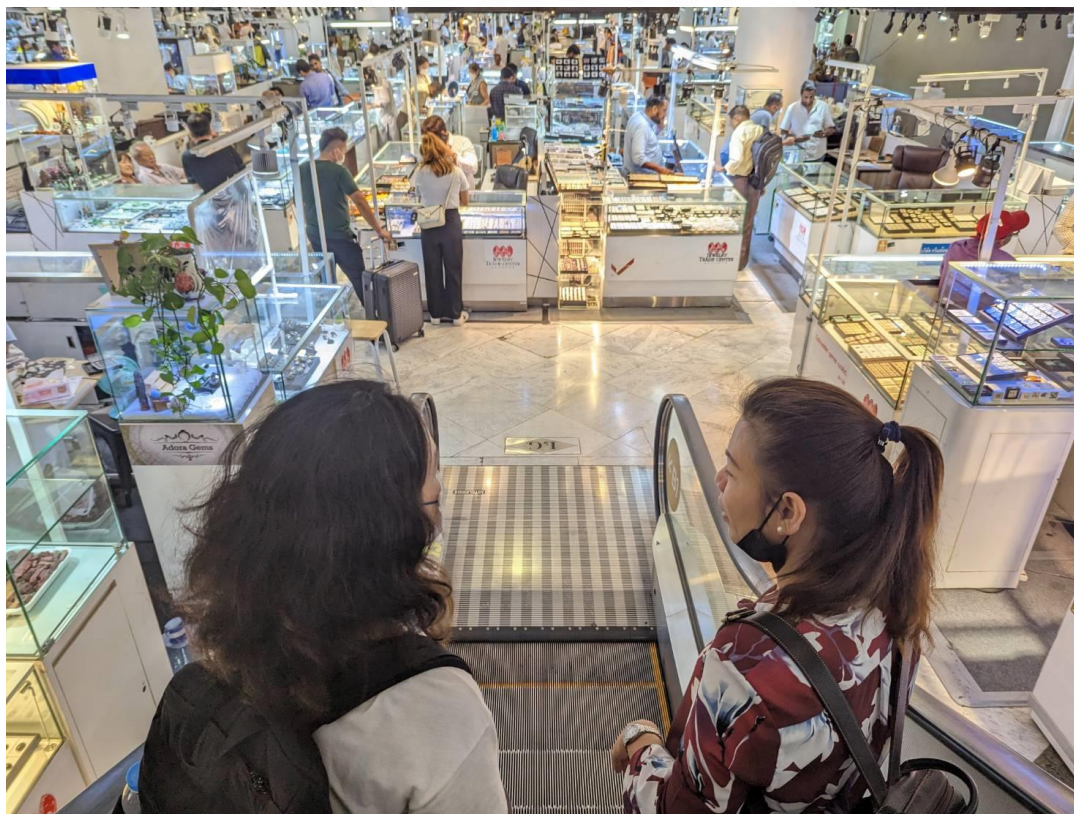
ผู้เขียนเจอกันกับน้อยครั้งแรกที่ตลาดพลอยจันทบุรี ที่โต๊ะของอาชัย เดิมทีน้อยเดินพลอยอยู่ที่ตลาดพลอยจันทบุรี และน้อยรู้จักมักคุ้นกันเป็นอย่างดีกับอาแหลม น้อยเริ่มต้นการเป็นคนเดินพลอยจากการวางเงินให้กับร้านพลอยแห่งหนึ่ง และจึงนำพลอยไปเดินเร่ขายในตลาดพลอยจันทบุรี จนขยับขยายมาเดินในตลาดอัญมณี สีลมในปัจจุบันเป็นพื้นที่หลัก การเดินพลอยของน้อย ไม่ได้เป็นการเดินนำพลอยไปเสนอขายให้กับผู้ค้าพลอยตามตู้หรือโต๊ะพลอยในตลาดแบบที่ตลาดพลอย จันทบุรี แต่น้อยจะเดินในเข้าไปในอาคารจิวเวอรี่เทรดฯ แวะตามสำนักงานของลูกค้า หรือตู้พลอย โดยไม่มีพลอยไปเสนอขาย แต่เป็นการนำเสนอขาย “ปากเปล่า” เวลาปกติที่น้อยไม่ได้เดินพลอย เธอจะนั่งอยู่ในสำนักงานของลูกค้าในอาคารเจมส์ ทาวเวอร์ที่เป็นพื้นที่สำหรับคัดพลอยที่ได้มา สำหรับน้อยจึงไม่มีพื้นที่ทำงานชัดเจน เพราะทุกพื้นที่เป็นที่ทำงานของเธอ

การเดินทางเส้นทางการเดินของน้อยในตลาดอัญมณี สีลม ครอบคลุมบริเวณตั้งแต่ถนนมเหล็กทั้งซอยมเหล็ก 1 และมเหล็ก 2 อาคารจิวเวอรี่เทรดฯ อาคาร B.I.S อาคารเจมส์ ทาวเวอร์ ระหว่างการเดินทางไปตลอดในตรอกและในอาคาร น้อยมักจะกล่าวทักทายผู้คนที่เดินผ่านไปมา หรือร้านขายที่เธอเดินผ่าน ตลอดการเดินทางในอาคารจิวเวอรี่เทรดฯ น้อยทักทายผู้ค้าพลอยตามตู้พลอยต่าง ๆ ตั้งแต่ร้านค้าติดประตูทางเข้าด้านหน้าอาคาร ตู้พลอยติดกับบันไดเลื่อนลงชั้นใต้ดิน และอีกหลายร้านที่เดินผ่าน ทุกคนดูจะเป็น “บอส” ของเธอ และใช่ ทุกคนเป็น บอส ของเธอ หน้าที่ของน้อยสำหรับ บอส คือ เธอมีหน้าที่หาพลอยที่มีสีและลักษณะตามที่ บอส เหล่านั้นต้องการ ในช่วงเวลาการทักทายเพียงสองหรือสามวินาที หรือเวลาที่บันไดเลื่อนกำลังเลื่อนขึ้นเธอหันกลับไปทักบอสของ

เธอที่ปลายบันไดเลื่อนว่า “ฮัลโหลบอส” พร้อมเสียงของบอสที่สะท้อนกลับมาเป็น “ฮัลโหล มีอะไร” น้อยก็ตอบกลับไปว่า “มีดำ ๆ เอาไหม” เสียงบอสที่ปลายบันไดเลื่อน พร้อมกับที่น้อยเริ่มห่างออกมา “ไม่เอา เอน้ำเงิน” หรือบอสอีกคนที่อยู่ห่างจากบันไดเลื่อนประมาณ 10 ล้อคู้กระจก น้อยส่งเสียง “ฮัลโหล” พร้อมกับชูสามนิ้วให้บอสของเธอและสาวเท้าให้สั่นลง แต่เขากลับส่ายหน้าตอบกลับ

ภาพที่ 5.2

ผู้เขียนและน้อยในขณะที่เดินลงบันไดเลื่อนในอาคารจิวเวลรี่เทรดฯ เบื้องหน้าคือร้านค้าพลอยรายย่อย



การเดินตามโบว์และน้อย มีข้อจำกัดบางประการ กล่าวคือคู่ค้าของโบว์ ไม่อนุญาตให้ผู้เขียนเข้าถึงตัวได้หรือแม้แต่จะเข้าไปสังเกตการณ์ เพราะฉะนั้นผู้เขียนจึงทำได้เพียงการสังเกตการณ์วิธีการที่คนเดินพลอยรักษาเครือข่ายความสัมพันธ์ระหว่างคนเดินพลอยและผู้ค้าพลอย ผู้เขียนสังเกตเห็นว่า คนเดินพลอย อย่างที่น้อยสามารถทำการค้าหรือดำเนินการค้าได้ทุกที่ทุกเวลา กล่าวคือ การพูดคุยเกี่ยวกับรายละเอียดของราคาพลอยระหว่างคนเดินพลอยและผู้ค้าพลอย เกิดขึ้นในช่วงเวลาที่คนเดินพลอยเดินผ่านหน้าร้าน พร้อมกับชูสามนิ้ว และเมื่อเจ้าของพลอยเห็นนิ้วแล้ว

พร้อมกับเลิกคิ้วและส่ายหน้า แปลว่าไม่ตกลง หรือในช่วงเวลาที่พูดคุยถึงเรื่องเหตุการณ์ชายชาวจีนกระโดดตึกในระแวกอาคารจิ๋วเวรี่เทรตฯ เสียชีวิต มีบทสนทนาเกี่ยวกับสถานการณ์การซื้อขายพลอย ในช่วงสัปดาห์นี้ว่า มีผู้ค้าจากที่ไหนบ้าง เป็นผู้ค้าจากประเทศใด มีนิสัยการซื้อพลอยแบบใด ซึ่งในระหว่างการเดินกับน้อย ผู้เขียนได้ยินบทสนทนาจากผู้ค้าพลอยในตู้พลอยตู้หนึ่ง ย้ำกับน้อยว่า “คนจีนชอบซื้อพลอยสวย สวยจนเหมือนของปลอม”

หน้าที่สำคัญของคนเดินพลอย เช่น น้อย คือ การรักษาผลประโยชน์ของผู้ค้าทั้งสองฝ่าย การลดความตึงเครียดระหว่างผู้ค้าทั้งสองฝ่าย ถึงแม้บางครั้งจะไปเพิ่มความตึงเครียดระหว่างผู้ค้าพลอยกับคนเดินพลอยก็ตาม แต่กลยุทธ์ของคนเดินพลอย มีความคล้ายคลึงกันกับผู้ค้าพลอยในตลาด เพราะสำหรับคนเดินพลอยเองแล้ว พวกเขาจะต้องรักษาผลประโยชน์ให้กับตนเองด้วยและจะต้องขายพลอยให้สำเร็จหรือปิดการขายให้ได้ คนเดินพลอยถึงจะได้รับค่าจ้างจากการขายพลอย

เพราะฉะนั้นแล้วบทบาทของทั้งน้อยและโบว์ จึงเป็นทั้งผู้เชื่อมโยงตลาดทั้งสองเข้าด้วยกัน เป็นตัวกลางที่ย้ายสิ่งของจากตลาดพลอยจันทบุรี ที่เดินทางมาจากมหาสารคามและเข้ามาถึงกรุงเทพมหานคร การเดินพลอยไม่ใช่การเดินทางเพื่อเป้าหมายของการซื้อขายแลกเปลี่ยนเท่านั้น แต่เป็นการเดินเพื่อที่จะรักษาความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้า ติดตามข้อมูลข่าวสารภายในตลาด และเป็นการปรากฏตัวเพื่อที่จะแสดงว่าตนนั้นยังมีบทบาทสำคัญอะไรในตลาดพลอย

5.3 ผู้ค้าพลอย

ผู้ค้าพลอยในตลาดอัญมณีสีลม แยกออกเป็นสองกลุ่มใหญ่คือ ผู้ค้าอิสระ และผู้ค้าที่มีสังกัดหรือผู้ค้าในบริษัทค้าพลอยปลีก ซึ่งผู้ค้าอิสระ คือผู้ค้าที่มีสถานะเป็นเจ้าของกิจการร้านพลอยหรือเป็นผู้ดำเนินการการค้าเองไม่ผ่านนายหน้าหรือตัวแทนการขาย สำหรับผู้ค้าที่มีสังกัดคือ ผู้ค้าที่มีตำแหน่ง ผู้ขาย ในบริษัทเอกชนที่ทำการค้าพลอยปลีก ซึ่งผู้ค้าทั้งสองแบบมีความแตกต่างกันที่ผู้ค้าอิสระจะไม่มีตำแหน่งหน้าที่ชัดเจนเป็นหลักแหล่ง สามารถทำการค้าได้ทุกที่ บางครั้งผู้ค้าประเภทนี้มักจะนัดเจอหรือซื้อขายพลอยตามแต่ลูกค้าหรือผู้ค้าอื่น ๆ นัดหมาย และผู้ค้าที่มีสังกัดจะมีตำแหน่งหรือหน้าที่หลักเฉพาะในบริษัท รวมถึงมีสถานที่อยู่ชัดเจน คืออยู่ภายในร้านค้าพลอยปลีก สามารถนัดหมายสถานที่และเวลาได้ชัดเจน ปฏิบัติการการซื้อขายของผู้ค้าทั้งสองแบบมีลักษณะที่แตกต่างกันออกไปเล็กน้อยบางประการ สามารถสังเกตได้จากเรื่องราวของผู้ค้าพลอยแต่ละคน

5.3.1 นานา

หญิงร่างเล็ก ดวงตากกลมโต บ้านของเธอมีฐานะอยู่แล้ว ก่อนที่นานาจะผันตัวมาเป็นแม่ค้าเธอเริ่มมาจากการทำงานในห้องปฏิบัติการตรวจสอบอัญมณี เธอทำหน้าที่ดูแลลูกค้ารับส่ง

พลอยเพื่อเข้ามาตรวจสอบ อาจจะนับได้ว่าเธอเข้ามาสู่วงการผู้ค้าพลอยได้ประมาณ 7 ปี ด้วยเหตุที่เธอคุ้นเคยกับตลาดอัญมณี สีลมเป็นอย่างดี พร้อมกับมีคนรู้จักและมีทุนในการซื้อพลอย รวมทั้งมีประสบการณ์ทำงานเกี่ยวกับพลอยมาอยู่บ้าง เธอจึงเริ่มหัดซื้อขายพลอยในตลาด วิธีการเลือกซื้อพลอยของเธอนั้นไม่สลับซับซ้อน นานาจะซื้อพลอยจากตลาดอัญมณี ย่านสีลม เป็นหลัก และสำหรับแหล่งพลอยหลักอย่าง จันทบุรี มีร้านประจำที่ซื้อขายกันอยู่บ่อย ๆ เธอจะซื้อพลอยจากเมืองไทย เพื่อเอาไปวางขายที่หน้าร้านในประเทศจีน เธอร่วมลงทุนธุรกิจร้านค้าพลอยกับสามีและหุ้นส่วนของเธอที่เป็นชาวจีน เธอเล่าให้ฟังว่า “เธอจะซื้อแต่พลอยแดง” และเลือกเฉพาะที่มีแหล่งกำเนิดอยู่ในประเทศ “โมซัมบิก” เท่านั้น เนื้อพลอย “สีแดง ไม่ดำ ไม่แตก” “เราซื้ออย่างอื่นไม่เป็น” สำหรับเธอแล้ว การซื้อขายพลอยจึงเป็นเรื่องง่าย ไม่จำเป็นต้องใช้ความรู้มากมาย และย้ายกับผู้เขียนเมื่อเจอกันในตลาดพลอยจันทบุรี พร้อมกับหุ้นส่วนชาวจีนว่า “ไม่เห็นต้องจบ A.G. ก็ซื้อพลอยได้”

นานาซื้อพลอยจากตลาดทั้งสองแห่งเพื่อไปวางขายหน้าร้านของเธอที่ประเทศจีน นานามีร้านค้าพลอยปลีกที่เธอซื้อประจำและเธอให้เหตุผลว่าการซื้อพลอยจากร้านค้าพลอยปลิคนั้น “น่าเชื่อถือ” เพราะว่าพลอยทุกเม็ดที่ซื้อมีใบรับรองประกาศนียบัตรอัญมณี ด้วยเหตุนี้ทำให้การซื้อขายพลอยของเธอทำตามที่เราคุยกับผู้เขียน ผู้เขียนไม่เห็นกลยุทธ์การต่อรองที่สลับซับซ้อนในการซื้อพลอยของเธอ เหมือนกับที่เห็นจากผู้ค้าพลอยคนอื่น แต่การที่เธอเลือกซื้อพลอยเท่าที่เธอ “รู้” เป็นส่วนสำคัญในการทำการค้าในตลาดอัญมณีของเธอ เพราะหากปราศจากข้อมูลเกี่ยวกับทั้งพลอยและราคาของพลอยที่เธอถนัด เธอจะปราศจากกลยุทธ์ที่จะมาใช้เพื่อต่อรองราคา ในส่วนของความรู้ที่เข้ามาช่วยนานา ในการซื้อขายคือ ใบรับรองอัญมณี จากห้องปฏิบัติการที่เป็นตัวแสดงสำคัญ ที่ทำให้ความรู้ของเธอและพลอยในมือของนานาได้รับการรับประกันจากผู้เชี่ยวชาญที่น่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับในตลาดอัญมณี สำหรับผู้เขียนแล้ว นานาให้ภาพการซื้อขายพลอยอย่างง่ายที่สุดกล่าวคือ รู้ว่าต้องการพลอยอะไร รู้จักพลอยที่ต้องการ รู้ว่าจะนำพลอยไปขายที่ไหน และที่สำคัญมีเงินทุนจำนวนมากในการตั้งต้น

นานาเป็นผู้ค้าพลอย ที่มีอายุน้อยรวมถึงความรู้เกี่ยวกับการเจียรไน หรือ การโกลนพลอยนั้นแทบจะไม่มีเลย ผู้เขียนสังเกตว่า เมื่อความรู้เกี่ยวกับลักษณะรูปทรงของพลอย ไม่มีส่วนสำคัญในการซื้อขายพลอยสำหรับนานา เธอจึงเลือกซื้อพลอยที่เรียกว่า “พลอยสวย” คือ การซื้อพลอยแดงไซส์สามกะรัตขึ้นไป มีสีแดงสดไปจนถึงสีแดงเลือดนก ในส่วนของราคาที่นานาคาดหวังที่จะทำกำไรได้ นานาไม่สนใจว่าคู่ค้าของเธอจะเปิดราคามาเท่าไร เธอสนใจเพียงว่า เธอจะทำได้จากพลอยเม็ดที่เธอสนใจหรือไม่เท่านั้น

ถึงแม้ว่า นานาจะเลือกซื้อแค่พลอยที่เธอต้องการโดยที่ไม่สนใจคำนิยามในและภายนอกเช่นผู้ค้าพลอยในตลาดพลอยจันทบุรีที่ผู้เขียนยกมาในบทที่ 4 ในสถานการณ์ที่ผู้เขียนสังเกตเห็นระหว่างที่นานาคู่กับคนเดินพลอยในตลาดพลอยจันทบุรี ในบ่ายวันศุกร์ด้วยความบังเอิญ

โดยที่ผู้เขียนไม่ได้นัดหมายนานาไว้ล่วงหน้า ผู้เขียนบังเอิญเห็นนานา นั่งอยู่ที่โต๊ะพลอยในห้องกระจก ตันตรอกกระจ่าง 5 ผู้เขียนจึงเดินเข้าไปทักทายนานาที่นั่งอยู่กับหุ่นส่วนขาเงินของเธอ ในช่วงเวลาที่ผู้เขียนถามถึงการค้าขายของนานา ได้มีคนเดินพลอยส่งพลอยทับทิมน้ำหนัก 3 กระรัตให้เธอดู นานาถามคนเดินพลอยว่า “เท่าไร” คนเดินพลอยตอบกลับว่า “ห้าล้าน” นานานำพลอยออกมาจากถุงซิปล็อคและเช็ดทำความสะอาด แล้วจึงใช้ที่คีบพลอยนำมาวางไว้ระหว่างนิ้วชี้และนิ้วกลางบนหลังมือซ้ายของเธอ เธอพลิกไปมาหลายครั้ง และยื่นมือข้างที่มีพลอยให้กระทบกับแสงแดดด้านนอกที่ส่องเข้ามาถึงโต๊ะพลอย หลังจากนั้นเธอก็ส่งพลอยให้กับหุ่นส่วนขาเงินของเธอได้สำรวจต่อ หุ่นส่วนขาเงินตัดสินใจซื้อพลอยเม็ดนี้ และส่งพลอยให้นานาพันกา นานาจัดการพันกาพร้อมกับใช้ปากกาเขียนตัวเลข “1,500,000” ระบุไว้ คนเดินพลอยรับพลอยจากนานา และถามนานาในระหว่างที่นำพลอยใส่กระเป๋าคาดเอวว่า “ถ้าเขาต่อมาสองล้านห้าล่าน้อง” นานาสวนกลับว่า “ถ้าห้าล้านห้าไม่ขายเขาก็ไม่ขายหรอกค่ะ” คนเดินพลอยไม่ตอบกลับและหันหลังเดินออกไป

การซื้อขายพลอยในตลาดพลอยจันทบุรีของนานา แตกต่างไปจากการซื้อขายพลอยในตลาดอัญมณีสีลม เพราะว่าเธอจำเป็นต้องซื้อพลอยที่ไม่มีใบประกาศนียบัตรพลอยแนบมาด้วย นานาจึงใช้วิธีการประเมินสีของพลอย และเชื่อในคำกล่าวอ้างของคนเดินพลอยว่า เป็นพลอยอะไรจากแหล่งใด ในส่วนของตัวนานาเองเธอจะเลือกซื้อพลอยทับทิมที่เธอ “คิดว่า” เมื่อนำไปตรวจสอบในห้องปฏิบัติการอัญมณีแล้วจะได้ระบุสีพิเศษ “Pigeon Blood” เพราะฉะนั้นแล้วผู้เขียนคิดว่าวิธีการเลือกซื้อพลอยของนานานั้น ไม่ต่างไปจากการพิจารณาและตรวจสอบคุณสมบัติของนักอัญมณีวิทยาในห้องปฏิบัติการอัญมณีเลย เนื่องจากว่าการที่นานาใช้วิธีการพิจารณาคุณสมบัติของสีแดงสดและแหล่งกำเนิดเป็นตัวตั้งต้นสำคัญนั้น เป็นการเลือกชุดคุณสมบัติที่ตนเองต้องการ แต่ในขณะที่เดียวกันการเลือกซื้อพลอยของนานา ทำให้เห็นบทบาทของใบประกาศนียบัตรอัญมณี ที่ถึงแม้ว่าจะยังไม่ปรากฏในช่วงเวลาระหว่างการซื้อขายพลอย แต่ผู้ค้าพลอยอย่างนานาเลือกที่จะรับเอาชุดมาตรฐานคุณสมบัติของห้องปฏิบัติการอัญมณีมาประกอบการพิจารณาด้วย เพื่อที่พลอยในมือของเธอจะสอดคล้องเข้ากับชุดมาตรฐานของห้องปฏิบัติการอัญมณีได้สร้างเอาไว้ ในขณะเดียวกันคนเดินพลอยที่ยื่นพลอยให้เธอรู้อยู่แล้วว่า เธอซื้อพลอยทับทิมจากแหล่งโมซัมบิก ที่ไม่ผ่านการปรับปรุงคุณภาพ เพราะฉะนั้นหากเธอซื้อพลอยเม็ดดังกล่าวที่ผู้เขียนเห็นเธอพันกาในราคาหนึ่งล้านห้าแสนบาท เธอจะนำกลับไปยังกรุงเทพฯ เพื่อที่ตรวจจะยืนยันในห้องปฏิบัติการอัญมณีที่นานาเชื่อถือ เมื่อนำไปตรวจสอบและออกใบประกาศนียบัตรไม่ตรงตามที่เธอต้องการ เธอจะคืนพลอยกลับไปให้คนเดินพลอยเอาไปคืนเจ้าของ ซึ่งพลอยทุกเม็ดที่นานาซื้อจากตลาดพลอยจันทบุรีจะต้องเข้ากระบวนการตามลำดับดังกล่าวเสมอ

5.3.2 เมย์

เมย์ หญิงอายุวัยสามสิบต้น เธอสวมแหวนเงินเกลี้ยงที่นิ้วนางข้างซ้าย ผมสั้น บ๊อบ ปัจจุบันเรียกได้ว่าเธอเป็นผู้ค้าพลอยอิสระ เมย์เริ่มทำงานในร้านขายเพชรที่มีชื่อเสียงแห่งหนึ่งใน กรุงเทพฯ ในตำแหน่งพนักงานขายเพชรมาร่วมสองปี จึงเริ่มคิดขยับขยาย อยากจะเริ่มทำอะไรสัก อย่างเป็นของตนเอง เธอจึงลาออกจากร้านค้าเพชรแห่งหนึ่งพร้อมกับรุ่นน้อง และต่างก็แยกไปทำตาม ถนัด ตอนนี้ออกจากร้านเพชรเธอได้นำลูกค้าบางส่วนมาพร้อมกับเธอด้วย และลูกค้าส่วนใหญ่เป็น ลูกค้าที่สามารถซื้อพลอยในราคามากกว่า 500,000 บาท เธอไม่มีออฟฟิศที่ขายพลอยชัดเจน ส่วน ใหญ่เธอจะนัดเจอกับลูกค้าในสถานที่ต่าง ๆ ที่ลูกค้าสะดวก ซึ่งก็อาจจะเป็นร้านอาหารหรือห้างสั กแห่ง หรือสำนักงานของลูกค้า ลูกค้าของเมย์จะแบ่งออกเป็นสามประเภท ประเภทแรกคือ ลูกค้าที่ใช้ ของอยู่แล้ว จะมีความรู้เกี่ยวกับของและราคา ประเภทที่สองคือ ลูกค้าทั่วไป ต้องอธิบายมากหน่อย เรื่องคุณสมบัติ และแบบสุดท้ายคือ ลูกค้านักสะสม เป็นลูกค้าที่มีกำลังซื้อมหาศาลและมีความชอบ เฉพาะตัว แหล่งพลอยที่เธอรับซื้อเพื่อเสนอขายต่อลูกค้า มาจากร้านพลอยที่อยู่ในอาคารจิวเวลรี่เท รดๆ เธอเรียกร้านเหล่านี้ว่า ซัพพลายเออร์ (supplier) ซึ่งอาจจะเป็นผู้ค้าพลอยชาวต่างชาติหรือชาว ไทย เธอบอกว่า “เธอได้พลอยจากคนอินเดียหลายเจ้า และซื้อขายกันเป็นประจำ หากมีของที่เธอ ต้องการ เขาจะนัดหมายกันและไปดูของ แต่อาจจะไม่ได้ของกลับมาจากการนัด ” ความสัมพันธ์ ระหว่างเมย์และลูกค้าของเธอหรือซัพพลายเออร์นั้นก็ไม่ได้ราบเรียบ เมย์เล่าให้ฟังว่า เมื่อตอนทำการค้า กันครั้งแรก

เขาไม่มั่นใจในตัวเรา เราจะไม่สามารถยืมพลอยได้ (pending) เขาจะมองตั้งแต่หัวจรด เท้า การนำพลอยของเขาไปขายครั้งแรก เขาก็จะไปพบลูกค้าด้วย แต่เขาก็อาจจะคิด ว่าจะทุบหัวเขาฆ่าเขารึเปล่า ส่วนเราก็ต้องทำให้เขาไว้วางใจ ว่าเราขายพลอยให้ลูกค้า จริง และจะไม่โกงเขา

เมย์ (สัมภาษณ์, 2 กุมภาพันธ์ 2566)

สิ่งที่จะสร้างความเชื่อมั่นระหว่างคู่ค้าได้ คือ การวางเงิน ซึ่งต้องวางเงินเท่ากับ ราคาพลอย พลอยที่เมย์ซื้อจะเป็นพลอยที่เจียรระโนแล้วเท่านั้น เธอจะไม่ซื้อพลอยก้อนแบบที่เพิ่งตอม ซ้อ เพราะเธอไม่เชี่ยวชาญ ตัวแทนของเมย์ส่วนใหญ่แล้วจะเป็นผู้ค้าชาวแอฟริกันและอินเดีย เธอให้ ข้อสังเกตว่า ผู้ค้าชาวอินเดีย ถ้าผู้เขียนชื่อของกับเขาครั้งแรก เขาก็จะลดราคาให้ถูกกว่าราคาปกติ เล็กน้อย เมื่อซื้อครั้งต่อไปเขาก็จะไม่ลดให้เหมือนครั้งแรก สิ่งที่ทำให้เมย์ยังคงทำการค้าพลอยกับผู้ค้า ชาวอินเดียอยู่มีด้วยกัน 2 ประการ ซึ่งเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้ผู้ค้าพลอยอยู่ในตลาดพลอยหรือทำ การค้าต่อไปได้คือ ต้องไม่หายไปจากตัวแทน และอีกประการคือ ผู้ค้าจะต้องสำรวจตลาดอยู่เสมอทั้ง

จากเครือข่ายเดิมและเครือข่ายใหม่ ๆ ภายในตลาด หลายครั้งที่เธอเดินเล่นในอาคารจิวเวลรี่เทรต เซ็นเตอร์ โดยที่ไม่ได้ซื้อของกลับบ้าน แต่เธอได้รับรู้ข้อมูลข่าวสารในตลาดเพื่อที่จะก้าวให้ทันผู้อื่นอยู่เสมอ

นักสะสมอัญมณีท่านหนึ่ง เป็นลูกค้าประจำของเมย์ เป็นชายร่างท้วมอายุรุ่มราว จวนเกษียณราชการ เป็นลูกค้าที่ไม่ได้ซื้อพลอยบ่อย พลอยที่เขาชอบซื้อส่วนใหญ่จะเป็นพลอยสีพิเศษ และหาได้ยาก สิ่งสำคัญที่นักสะสมท่านนี้ต้องการคือพลอยที่มีน้ำหนัก 8 กะรัต เขาอธิบายว่า เพราะว่าเป็น “ผู้ชาย ใส่พลอยเล็กไม่เหมาะ” ชายผู้นี้เป็นชาวไทยเชื้อสายจีนและเป็นผู้ประกอบการ มีความชื่นชอบสะสมอัญมณีหลายชนิด เมย์เล่าว่า “การซื้อชายพลอยกับเขานั้นง่ายไม่ได้ยาก เพราะเขามีเงิน เขารู้อยู่แล้ว ชายพลอยให้คนมีความรู้ง่ายกว่า เขารู้จักของและราคา” เมื่อกลางปีที่ผ่านมา (2565) เมย์ได้เสนอขายพลอยทับทิมเมียนมาที่เธอได้มาจากเพื่อนของเธอชาวอินโดนีเซีย เจ้าของเดิมเป็นนักสะสมพลอยแต่ได้เสียชีวิตลง ลูก ๆ ทั้ง 14 คนต้องการที่จะแบ่งมรดกออกให้เท่า ๆ กัน รวมถึงทรัพย์สินของพ่อด้วย ซึ่งทับทิมเมียนมาสีแดงน้ำหนัก 20.41 กะรัต เป็นหนึ่งในมรดกที่ลูก ๆ ต้องการจะแบ่งให้เท่า ๆ กัน จึงได้ฝากให้เมย์เป็นผู้จัดการดูแลการซื้อขายทับทิมเมียนมาสีแดงเม็ดดังกล่าว บทบาทของเมย์คือ ทำหน้าที่ติดต่อประสานงานให้กับผู้ซื้อและผู้ขายทั้งสองฝ่ายได้พบกัน ลูก ๆ ของนักสะสมพลอยชาวอินโดและนักสะสมชาวไทยเชื้อสายจีน การซื้อขายในครั้งนั้นประสบความสำเร็จ ทับทิมเมียนมาที่มีอายุมากกว่า 40 ปีได้เดินทางมาถึงนักสะสมอัญมณีชาวไทยเชื้อสายจีนลูกค้า ราคาสุดท้ายที่ปิดการขายคือ 420 ล้านบาท โดยราคาเปิดตอนแรก 436 ล้านบาท แต่ในท้ายที่สุดแล้วทั้งสองพึงพอใจกับจุดสิ้นสุดนี้ พลอยทับทิมเมียนมาไซส์ใหญ่และเป็นสีพิเศษ นั้นหายากและเป็นไปไม่ได้เลยที่จะอยู่ในตลาด เพราะปกติแล้วพลอยที่มีสีพิเศษ น้ำหนักมาก หายาก มักจะอยู่ในพื้นที่งานประมูล ซึ่งในประเทศไทยสถานที่ที่มีการประมูลพลอยมีอยู่สองแห่ง คือ Christie’s และ Sotheby’s ซึ่งผู้ที่เข้าไปในงานประมูลได้จะต้องเป็นสมาชิกและวางเงิน ตัวเมย์เองก็ไม่เคยเข้าร่วมงานประมูลเช่นกัน แต่พลอยในระดับพลอยประมูลก็สามารถมาถึงมือเมย์ได้ด้วยเครือข่ายที่เมย์มี

เมย์ ในฐานะผู้ค้าพลอยอิสระ ได้ชี้ให้เห็นถึงความสัมพันธ์ของเครือข่ายผู้ค้าและผู้ซื้อในระดับของผู้บริโภคปลายน้ำ ที่ซื้อสินค้าหรือพลอยเพื่อใช้ไม่ว่าจะเป็นการซื้อเพื่อสะสมหรือซื้อเพื่อการลงทุน ผู้ซื้อในระดับนี้เป็นลูกค้าที่เมย์มองว่า ทำการค้าได้ด้วยง่ายกว่าผู้ค้ากลุ่มอื่น ๆ เนื่องจากว่าผู้ซื้อหรือผู้บริโภคสินค้าในกลุ่มนี้ “มีความรู้” ความเข้าใจเกี่ยวกับพลอยหรือสินค้าที่พวกเขาต้องการอยู่แล้ว ไม่จำเป็นจะต้องอธิบายเพิ่มเติมหรือให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้ามาก ในทางตรงข้าม เมย์เสริมว่า “ชายพลอยลูกค้าใหม่ ไม่มีความรู้มันยาก”

ถึงแม้ว่าความรู้เก่าของเมย์เกี่ยวกับอัญมณีหรือความรู้เกี่ยวกับเพชรจากประสบการณ์การเป็นพนักงานขายเพชรจะไม่ถูกนำมาใช้ในการซื้อขายพลอยโดยตรงไปตรงมา แต่สิ่งแฝงฝังอยู่ในเมย์คือ ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ค้าและผู้ค้า และความสัมพันธ์ระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อ

สิ่งที่เมย์สะสมข้อมูลเกี่ยวกับอัญมณีในตลาดนั้นไม่เพียงแต่ข้อมูลด้านวัตถุเท่านั้น แต่รวมถึงข้อมูลทางด้านราคา เมย์ได้รู้ถึงราคาของพลอยจากตัวแทน ที่เข้ามาส่งพลอยให้กับที่บริษัทค้าเพชร จึงทำให้เธอมีข้อมูลเกี่ยวกับพลอยสะสมเอาไว้ และเมื่อเธอเปลี่ยนมาเป็นผู้ค้าพลอยอิสระในตลาด เธอจึงรู้ว่าเธอสามารถที่จะทำการค้าในตลาดพลอยอย่างไร

5.3.3 สายชล

สายชล ชายร่างเล็กบางผิวกวแทนพูดสำเนียงติดเหน่อเพราะบ้านเกิดอยู่ปากน้ำโพ จังหวัดนครสวรรค์ น้ำเสียงฉะฉานชัดเจน เรือนกายเขาไม่มีเครื่องประดับใดเลยไม่ว่าจะเพชร พลอยนิล หรือนาฬิกาสักเรือน อายุย่างเข้าสามสิบปี ก่อนจะมาเป็นพนักงานขายในร้านค้าพลอยปลีก สายชลมีหน้าที่ตรวจสอบลักษณะแซปไฟร์หรือเรียกว่า อยู่ในตำแหน่งนักอัญมณีวิทยา ซึ่งตรงตามความรู้ที่เขามีมาแต่เริ่มต้น ปัจจุบันสายชลเป็นพนักงานขายให้กับบริษัทรีเทลเลอร์เจมส์โตน (นามสมมติ) แห่งหนึ่งมากกว่า 6 ปี ผู้เขียนมีความคุ้นเคยกันดีกับสายชล จึงขอให้เขาช่วยเล่าให้ฟังถึงการซื้อขายพลอยอย่างทั่วไปอย่างง่ายที่สุดหรือเรียกว่าหน้าที่ประจำวันของสายชลเมื่ออยู่ในบริษัทมีอะไรบ้าง

ผู้ขาย เมื่อลูกค้าเดินเข้ามาในร้าน ในร้านเป็นตู้กระจกใส ด้านในมีตลับพลอยวางเรียง ก็ถามว่า อยากได้พลอยอะไรคะ สนใจแบบไหน จะซื้อไปทำแหวน ทำจี้ หรือซื้อเก็บ หรือซื้อเก็งราคา มึงบเท่าไหร่ ลูกค้าอยากได้พลอยน้ำเงิน แซปไฟร์ เอาไปทำแหวน เอาไซส์กี่กะรัต มีแบบในใจไหมครับ เพราะคนที่อยากทำแหวน จะมีแหวนที่อยากได้ ขายพลอยร่วง แบบแหวนจะเป็นสิ่งสำคัญ

สายชล (สัมภาษณ์, 27 ตุลาคม 2563)

บทสนทนาระหว่างสายชลและลูกค้า เป็นการซื้อขายอย่างง่ายที่สุดสำหรับผู้ซื้อที่มีความต้องการจะซื้อพลอยสำหรับ 'ใช้' หมายถึง ผู้ซื้อต้องการนำพลอยไปทำชิ้นตัวเรือนหรือการทำเครื่องประดับอาจจะเป็นเครื่องประดับ อย่างเช่นแหวน จี้ สร้อยข้อมือ เป็นต้น เพราะฉะนั้นคำถามที่สายชลจะเริ่มต้นถาม 3 ประการ คือ หนึ่งชนิดของพลอยที่บ่งบอกถึง สี ขนาด และรูปร่างสามองค์ประกอบข้างต้นเป็นปัจจัยในกำหนดขอบเขตของสินค้าในเบื้องต้น สายชลเสริมในส่วนนี้ว่า

มันก็ขึ้นอยู่กับลูกค้าว่า อยากได้พลอยที่ไหน สีแบบไหนด้วย และของที่มีให้เขาเลือก พอลูกค้าบอกมา ก็จะสามารถจำกัดจำนวนพลอยที่มีในร้าน พลอยแต่ละเม็ดราคาไม่เท่ากันแต่ลูกค้ามีราคาในใจอยู่แล้ว ก็ช่วยจำกัดตัวเลือกลงมาให้ในขั้นตอนการต่อรองราคาแบบนี้ไม่ ค่อยซับซ้อนมากเท่าไร ส่วนใหญ่ลูกค้า รู้อยู่แล้วถ้าบอกราคาเปิดไป เขาอาจจะต่อราคานิดหน่อยก็ปิดบิลได้แล้ว

สายชล (สัมภาษณ์, 27 ตุลาคม 2563)

เมื่อตกลงกันได้แล้ว สิ่งที่มาอีกอย่างคือ ใบรับรองประกาศนียบัตรอัญมณีที่ผู้เขียนได้อธิบายไว้ในบทที่ 3 และชนิดของแซปไฟร์ ซึ่งมีราคาที่ต้องจ่ายเพิ่มเติม ราคาสุดท้ายก่อนหน้า ไม่รวมราคาใบรับรอง ใบรับรองมีราคาแตกต่างกันขึ้นกับลูกค้ำกับกับช่วงเวลาที่ถูกค้ำต้องการสินค้า ราคาของแซปไฟร์ในช่วงเวลาสิ้นสุดการต่อรองที่เข้มข้นสลับซับซ้อน ยังถูกแยกออกจากราคาค่าหน่วยเวลาอย่าง การที่จะนำแซปไฟร์เม็ดนั้นไปส่งให้กับห้องปฏิบัติการแห่งหนึ่งที่ลูกค้ำเชื่อถือ ซึ่งช่วงเวลาที่รอคอยนั้นอาจจะนานถึงสามเดือนหรือสามวันขึ้นอยู่กับข้อกำหนดและต่อรองกับห้องปฏิบัติการ ถ้าต้องการเร็วอาจจะต้องมีการจ่ายเงินเพิ่ม

อักษรภาษาอังกฤษและภาษาไทย และตัวเลขที่ระบุลงบนบรรจุภัณฑ์หีบห่อพลอย บ่งบอกถึงชนิดพลอย รูปทรง ขนาด น้ำหนัก และสิ่งที่สำคัญคือ ราคา ผู้เขียนเรียกอักษรที่ระบุว่าเป็น “รหัส” เนื่องจากว่ารหัสจะถูกระบุอยู่ที่กล่องบรรจุแซปไฟร์ไว้ล่วงหน้าก่อนที่จะมีการซื้อขายต่อรองหรือยื่นให้กับลูกค้ำ ซึ่งรหัสที่ระบุจะแตกต่างกันออกไปตามแต่ผู้ค้ำแต่ละคน สำหรับสายชลรหัสที่ระบุเป็นการเขียนตัวอักษรภาษาไทย 4 ตัวไว้ที่กล่องบรรจุแซปไฟร์ เมื่อสายชลหยิบแซปไฟร์เสนอให้กับลูกค้ำ สายชล จะต้องอ่านรหัสที่ระบุ พร้อมกับแปลตัวความจากตัวอักษรภาษาไทยไปเป็นตัวเลขนราคา แต่สายชลจะไม่พูดราคาที่ปรากฏ แต่เป็นราคาเปิด สายชล คิดถึงตัวเลขสามชุด แล้วเลือกพูดตัวเลขของราคาเปิดออกไป กลยุทธ์ของรหัสนี้ เป็นกลยุทธ์ที่เปิดและปิดในเวลาเดียวกัน กล่าวคือ รหัสปรากฏบนกล่องบรรจุแซปไฟร์ มันปิดไว้สำหรับผู้อื่น แต่เปิดปรากฏให้เห็นอย่างชัดเจนสำหรับสายชล

ภาพที่ 5.3

ตลับพลาสติกที่บรรจุพลอย พร้อมระบุรหัสที่หมายถึงราคา ขนาด และชนิดของพลอย (จากผู้ให้สัมภาษณ์)



หมายเหตุ. ถ่ายโดยผู้เขียน เมื่อวันที่ 27 ตุลาคม 2563

ในสถานการณ์ที่ซับซ้อนมากขึ้น ผู้เขียนจะเริ่มสังเกตเห็นว่า เพียงผู้เขียนขยับมองให้แคบลงเฉพาะในช่วงของการเผชิญหน้าระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ผู้เขียนจะเห็นปฏิบัติการทางกลยุทธ์ของทั้งสองฝ่ายได้ชัดเจนขึ้น

มีอยู่ครั้งหนึ่ง ลูกค้าคนพม่า มาร้านเป็นครั้งแรก เขามาถามว่า ที่นี่ขายพลอยกลมน้ำเงินแบบลูก ๆ ไหม ถูกสุด ๆ ก็ตอบไปว่า มี เอากี่มิล¹ ประมาณ 5-6 มิล ในลอตนั้นมี 50-60 เม็ด เราคิดว่า เขามาถาม เพราะว่าร้านโปรท์เจม อยู่อาคารข้างหลัง (ร้านติดกันกับอาคารของเขา) ออเดอร์เดียวกัน ผู้เขียนก็บอกว่า ลองดูก่อนไหม แล้วก็หยิบพลอยให้เขาดู ลูกค้าลองดู เราก็บอกราคา ลอตนี้คิด กระรัตละ 40 เหรียญ ลูกค้าก็บอกว่า คัดได้ไหม คัดได้ เอามีตเดียว แล้วถ้ายกลอตให้เท่าไร? เปิดไป 40 เหรียญ² ต่อกระรัตเลยเปิด ลูกค้าบอก 25 เหรียญต่อกระรัต ลูกค้าบอกแพง แต่เซลไม่ตกใจ เราเปิดราคาไป 40 เหรียญราคาขาย 20 เหรียญ ในหัวเราเป็นเซลจะลดให้ 40 เหรียญ 30 เหรียญ 25 เหรียญ 20 เหรียญ ตามลำดับ พูดคุยต่อรองกันอยู่สักพัก ลูกค้ายังไม่ตกลงราคา เราก็ยกหูโทรหาพี่ที่เป็นเซลอีกคน คุยเป็นเรื่องเป็นราวเกี่ยวกับสถานการณ์ปัจจุบันว่าลูกค้าเขาต่อ ราคา 30 เหรียญ จะจบที่ 20 เหรียญ 15 เหรียญ คิดว่าลูกค้าใหม่ ขายได้ 20 เหรียญ ยกลอต ขายได้ จ่ายเงินสด เรียบร้อยเขียนบิล หลังจากนั้นลูกค้าขอซื้อพลอยแดงต่อเลย

สายชล (สัมภาษณ์, 28 สิงหาคม 2563)

สายชล เลือกใช้สองวิธีในการต่อรองราคาแซปไฟร์ กับลูกค้าที่มีสถานะเป็นลูกค้าใหม่ เจอกันครั้งแรกและเป็นลูกค้าต่างชาติเป็นชาวเมียนมา ในการต่อรองผู้เขียนจะเห็นว่า ราคาเลื่อนไหล หมายถึงช่วงขณะที่ สายชลเริ่มพูดราคาเริ่มต้นหรือราคาเปิด คือ 40 เหรียญต่อกระรัต แล้วหลังจากนั้น ลูกค้าขอคัดพลอย ซึ่งหมายถึงว่า ลูกค้าต้องการที่จะเลือกเฉพาะแซปไฟร์ที่เขาต้องการจากจำนวนทั้งหมดที่สายชลเสนอขายให้ หลังจากนั้น ราคาของแซปไฟร์เลื่อนลงมาอีกครั้งเมื่อลูกค้าบอกว่า 25 เหรียญได้หรือไม่ ในฝั่งของสายชล มีระดับการเลื่อนของราคาไว้อยู่คือ 40 เหรียญ และ 30 เหรียญ และ 25 เหรียญ และสุดท้ายคือ 20 เหรียญ หมายความว่า ราคา 25 เหรียญที่ลูกค้าเสนอ

¹ มิลลิเมตร ในที่นี้พลอยมีลักษณะเป็นทรงกลมจึงวัดขนาดของเส้นผ่านศูนย์กลางของพลอย

² เหรียญดอลลาร์สหรัฐ

ให้กับสายชล คือ ราคาเลื่อนไหลลงมาอยู่ในจุดเดียวกัน ผู้ซื้อใช้ความรู้เกี่ยวกับตลาดในขณะนั้น คือ ข้อมูลที่ไปถามมาจากร้านโปรท์เจม

สายชลเองเลือกใช้กลยุทธ์ที่ผู้เขียนเรียกว่า การสร้างสถานการณ์ ในการทำที่เป็นว่าโทรศัพท์ต่อสายหาเพื่อนร่วมงาน ที่อ้างว่าอาวุโสกว่าเขา และพูดคุยเรื่องราคาแซปไฟร์ เพื่อนร่วมงานของสายชล อาจจะพูดคุยกับสายชลอย่างจริงจัง ถามถึงสถานการณ์ตรงหน้าหรือ เพื่อนร่วมงานที่ต่อสายทางโทรศัพท์อาจจะไม่ตอบอะไรกลับมาเลย เป็นเพียงการถือสายไว้เท่านั้น หรือสายชลเองอาจจะไม่ได้ต่อสายโทรออกไปหาเพื่อนร่วมงานของเขาด้วยซ้ำเลย แต่ในหน้าเวทีการต่อรอนั้น ลูกค้าของสายชล มองเห็นด้วยนัยน์ตาของเขาว่า ในมือของสายชลถือโทรศัพท์แนบกับใบหู คิ้วที่ขมวดเข้าหากันช่วยบ่งบอกถึง บทสนทนาของสายชลกับคนที่อยู่ปลายสายที่ออกมาอย่างจริงจังเข้มข้น กล่าวอีกอย่างหนึ่งคือสายชล มีเป้าหมายในการใช้กลยุทธ์เพื่อจะยืนยันราคาสุดท้ายที่คุยกับผู้ซื้อ ไม่ต้องการเลื่อนราคาขึ้นลงอีกต่อไปแล้ว หลังจากสายชลวางสาย (ปลอม) นั้นลง ลูกค้าตกลงราคาสุดท้ายที่หยุดนิ่งทันที เพราะฉะนั้นแล้ว ในสถานการณ์ระหว่างสายชลและผู้ค้าชาวเมียนมาเมื่อเกิดการค้าครั้งแรกแล้ว และเมื่อฉกการแสดงของสายชลได้จบลง การค้ายังคงดำเนินต่อมา หลังจากการปิดบิลแรกได้แล้ว

หลังจากนั้นลูกค้าถามซื้อรูบี้ ลูกค้าเปิดถามต่อเลย จะซื้อต่อเซลต้องคิดในหัว เปิดเยอะกว่าเดิมได้ เพราะลูกค้ามีเงินจ่าย เมื่อลูกค้าถามราคาซื้อพลอยยกตลอดอีก เราใช้วิธีเดิม เพียงแต่เราบอกเปิดราคาให้ไกลขึ้น เพื่อให้มีช่องว่างในการต่อรอง ในช่วงราคาที่มากขึ้น

สายชล (สัมภาษณ์, 28 สิงหาคม 2563)

สายชลเสริมในตอนท้าย ผู้เขียนสงสัยอีกว่า เปิดไกลขึ้นคืออะไร สายชลอธิบายเพิ่ม “เปิดไกลขึ้นหมายความว่า ราคาเริ่มต้นแรกสุด ที่เสนอขายให้ลูกค้าเปิดได้สูงเพื่อให้เกิดความน่าจะเป็นที่จะทำกำไรสูงกว่าเดิมได้” สายชลมีข้อมูลของลูกค้าแล้วหลังจากการต่อรองครั้งแรกสิ้นสุดลง ในการต่อรองครั้งถัดมาสายชล มีข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้าคือ ความสามารถในการจ่ายของลูกค้าสามารถทำกำไรจากการต่อรองได้อย่างไร พฤติกรรม ลักษณะท่าทาง รวมถึงชนิดสินค้า ปริมาณสินค้า เหล่านี้ล้วนเป็นข้อมูลที่เป็นประโยชน์

ในอีกเหตุการณ์หนึ่งซึ่งต่างไปจากเหตุการณ์การขายพลอยให้ลูกค้าชาวเมียนมา คือ เหตุการณ์ที่สายชลต้องไปขายพลอยกับลูกค้า นอกร้านค้าของตนเอง

วันนั้นไปที่บริษัทข้างๆ กับที่ออฟฟิศนี้แหละ เฮียสองนัดดูพลอย ลูกค้าอยากได้พลอยแดง ตอนแรกสายชลก็ไปเจอกับลูกค้าของเขา ปกติเขาจะทำการเปิดดีล ต่อรองราคา

อาจจะมีการกดดัน หรือใช้เสียงดัง เพื่อให้ลูกค้าของเขาได้เปรียบมากที่สุด อย่างเช่นในสถานการณ์การซื้อขายต่อรอง ผู้ขายบอกราคาเปิดสมมติว่า 10 บาท แต่นายหน้าอยากให้ลูกค้าของเขาได้เปรียบมากที่สุด ก็จะบอกว่า 8 บาท

สายชล (สัมภาษณ์, 28 สิงหาคม 2563)

สถานที่ทำการค้าคือ สำนักงานของเฮียสองตั้งอยู่ในซอยมเหล็กข์ 2 สายชลเดินทางไปตามเวลานัดหมาย ขึ้นบันไดสู่ชั้นสอง เปิดประตูเดินเข้าไปในห้องทำงานของเฮียสอง ที่มีเฮียสอง ลูกชายเฮีย และลูกค้านั่งคอยอยู่ก่อนแล้ว สายชลที่เพิ่งมาถึงเอาพลอยออกมาให้ลูกค้าดู

สายชล “10 บาท ครับ” สายชลพูดด้วยน้ำเสียงสุภาพ

ลูกชายเฮียสอง “เธอขายแพง” พูดวนซ้ำ ๆ เพื่อกดดันให้สายชลลดราคา

สายชล “9 บาท ครับ”

“ทำไมขายแพงแบบนี้ ไปเรียกบอสม่า ไปเรียกเจ้านายมาเลย ต่อสายหาเจ้านายเดี๋ยวนี้” เฮียสองโวยวายเสียงดัง พร้อมกับตบโต๊ะ เพื่อข่มขู่

“โทรหาเจ้านายก็เป็นราคานี้แหละครับ” สายชลยังคงพูดด้วยน้ำเสียงสุภาพ จนในท้ายที่สุดก็ไม่ได้ทำการซื้อขายกัน และเฮียสองก็เขาพูดว่า เป็นเพราะเธอขายพลอยแพง

สายชล (สัมภาษณ์, 27 ตุลาคม 2563)

สายชลเล่าพร้อมกันกับบรรยายบรรยากาศรายรอบในขณะการต่อรอง โดยใช้กับน้ำเสียงที่พยายามให้เหมือนในเหตุการณ์มากที่สุด ดูเหมือนว่าในสถานการณ์ครั้งนี้จะชัดเจนในความทรงจำของสายชล ถึงการซื้อขายครั้งนี้ที่สายชลเรียกว่า “ปิดการขายไม่ได้” แต่สิ่งที่เห็นในสถานการณ์นี้เป็นผู้ร่วมการแสดงในครั้งนี้ ตัวแสดงทุกตัวในสถานการณ์นี้ ต่างมีเป้าหมายเดียวกัน คือ การทำราคาให้ไปอยู่ในจุดที่ตนเองต้องการ *เฮียสอง* ที่ส่งเสียงดัง ทูบโต๊ะ โวยวาย กดดันให้ สายชลจะต้องต่อสายหาเจ้านายของเขา หรือการใช้คำพูดที่บอกว่า “เธอขายแพง” ล้วนแล้วแต่เป็นการแสดง เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย สถานการณ์นี้ชี้ให้ผู้เขียนเห็นว่า การแสดงของเฮียสองเป็นฟันเฟืองที่หมุนเคลื่อนกลไกที่จะให้เกิดราคาเลื่อนไหล ถึงแม้ว่าการแสดงไม่ประสบผลสำเร็จ เริ่มต้นเสนอราคาหนึ่งให้กับลูกค้า เฮียสองเริ่ม *เล่นใหญ่* เพื่อให้สายชล เลื่อนราคาลง แต่ไม่เป็นผล การกดดันต่อมา คือ การบังคับให้สายชล โทรหาเจ้านายของเขา สายชลเสริมกับผู้เขียนอีกด้วยว่า “เป็นเซลต้องปิดการขายให้ได้ เป็นหน้าที่ ถ้าโทรหาบอส แปลว่าเป็นเซลไม่ได้”

แม้สายชลจะมีประสบการณ์ในการขายมานาน แต่ทุกครั้งก่อนเริ่มต้นการขาย สายชลไม่มีทางรู้ว่า ลูกค้าจะเลือกใช้กลยุทธ์แบบใดในการต่อรองราคาขายแซปไฟร์ เพราะวาระบบ

ราคาสินไหลที่ควบคู่ไปกับการต่อรองที่มีสีสันและก้าวร้าวรุนแรงเป็นส่วนหนึ่งของวิธีการสื่อสารข้อมูล ข่าวสารเชิงเศรษฐกิจในสถานการณ์ราคาที่คลุมเครือไม่อาจกำหนดแน่นอนได้ (Geertz, 1963) และการตั้งราคาในระบบราคาเลื่อนไหลนั้น ไม่ใช่การตั้งราคาที่แม่นยำแน่นอน เป็นเพียงการกำหนดขอบเขตกว้าง ๆ ซึ่งผู้ซื้อและผู้ขายได้สำรวจร่วมกันในรายละเอียดปลีกย่อยผ่านระบบข้อเสนอและข้อโต้แย้ง ในการขายสายชล มีรหัสราคาแซปไฟร์ที่ลูกค้าไม่มีทางรู้ ลูกค้าตามหาข้อมูลนั้นจากการเลื่อนไหลของราคา ในระหว่างที่ต่อรองกับสายชล ซึ่งในการต่อรองครั้งที่เคยผ่านมาไม่สามารถนำมาคำนวณได้

“เป็นกลยุทธ์ของเขา” สายชลสรุปสถานการณ์ของตัวเองกับเฮียสองลงแบบนั้น ในขณะที่เดียวกันเองกับที่สถานการณ์ของสายชลดังที่ได้กล่าวไปข้างต้น ผู้เขียนสังเกตว่า บทบาทของสายชลในแต่ละสถานการณ์นั้นแปรเปลี่ยนไป ขึ้นอยู่กับปัจจัยสองประการ คือ สถานที่หรือพื้นที่การค้า และคู่ค้า บทบาทของสายชลในพื้นที่ร้านค้าของบริษัท มองไม่เห็นบรรยากาศความตึงเครียดตรงกันข้ามกับการต่อรองซื้อขายในพื้นที่ของเฮียสองที่สายชล ไม่ตอบโต้อารมณ์ของเฮียสองกลับไป ในขณะที่เฮียสองพยายามเพิ่มแรงกดดันผ่านเสียงและคำพูด ร่วมกับคำพูดของลูกค้าเฮียสองที่คู่ขนาดกันไป สายชลประเมินสถานการณ์แตกต่างกัน โดยการแสดงบทบาทของทั้งสายชลและเฮียสองยังคงวางอยู่บนพื้นฐานที่ว่า มุ่งสู่เป้าหมายสูงสุดคือ “การทำให้ราคาปรากฏ” สายชลมองเห็นภาพของราคาที่เขาต้องการในหัวและการประเมินสภาพสถานการณ์ของตนเองระหว่างคู่ค้าไปอย่างพร้อมเพรียงกัน และเมื่อสถานการณ์หรือการแสดงของทุกคนจบลงนั้นถือว่าทุกอย่างสิ้นสุดลงแล้ว สายชลจึงกลับสู่บทบาทตนเอง เปรียบเทียบได้กับการแสดงละคร ตัวละครทุกตัวจะเดินขึ้นสู่เวที และแสดงตามบทบาทของตนเองไป เมื่อจบการแสดงตัวละครเดินลงจากเวที แต่ละครการซื้อขายพลอย เป็นละครที่ไร้บทและไร้ผู้กำกับ นักแสดงทุกคนจึงแสดงตามสถานการณ์ตรงหน้า หรือเรียกว่า การด้นสด

เพราะฉะนั้นการที่ผู้ค้าพลอยแสดงบทบาทของตนเองในการต่อรองคือ การทำให้ราคา ปรากฏตัวออกมา ราคาจึงไม่ใช่ตัวกำหนดคุณภาพของสินค้าแบบที่เศรษฐกิจสมัยใหม่บอก แต่ราคาในตลาดบazaar นั้นบ่งชี้ถึง กระบวนการต่อรองระหว่างผู้ค้าภายในตลาด เป็นเหมือนภาพถ่ายของ ปฏิบัติการที่ลับซับซ้อนที่มีกลไกต่าง ๆ ฝังอยู่ในนั้น ไม่สามารถที่จะพูดได้ว่าราคา คือ สิ่งสุดท้าย แต่ราคาที่ปรากฏออกมาให้เห็นคือ ราคาที่ยุติธรรม คือราคาสุดท้ายที่ทั้งสองฝ่ายจับมือกัน เป็นราคาที่เกิดจากการ แลกเปลี่ยนทั้งข้อมูล ความรู้ การแข่งขัน แย่งชิงอำนาจ บทบาทของทั้งสองฝ่ายมาแล้ว ในช่วงระยะเวลาหนึ่ง ตลาดการค้าอัญมณีสีลม เป็นตลาดที่เต็มไปด้วยชีวิตชีวา ความอุดมสมบูรณ์ทั้งเนื้อหา ข้อมูล ผู้คน เป็นตลาดแห่งการแลกเปลี่ยนที่มากกว่าการแลกเปลี่ยนสินค้า แต่เป็นการแลกเปลี่ยนข้อมูลสินค้า ข้อมูลผู้ค้า เต็มไป ด้วยเรื่องราวที่อาจจะเกิดขึ้นได้ตามทุกมุมถนน หรือเรื่องราวที่ไม่เกี่ยวพัน หรือความบังเอิญชั่วครา

5.4 สรุปท้ายบท: ระบบการไหลเวียนของแชปไฟร์และทับทิมภายในตลาดอัญมณี สีสม

พื้นที่ตลาดอัญมณีสีลม ที่พัฒนามาเป็นย่านการค้าอัญมณีดังที่กล่าวไปในบทที่ 2 ประกอบกับคุณสมบัติของพลอยที่ง่ายต่อการเคลื่อนย้ายสามารถขนไปที่ไหนก็ได้และสามารถทำการซื้อได้หลายครั้ง ทั้งสองประการนี้ได้เข้ามาเสริมให้เกิดความยืดหยุ่นในการทำซื้อขายแลกเปลี่ยนได้ง่าย ไม่ว่าจะเป็นพื้นที่ใดที่อยู่ในอาณาบริเวณตลาดอัญมณีสีลมหรือละแวกย่านบางรักเองก็ตาม รวมทั้งยังเป็นส่วนที่เสริมกันและกันกับตลาดพลอยจันทบุรี เนื่องจากที่ตลาดอัญมณีสีลมเป็นตลาดที่ทำการค้าทั้งระหว่างผู้ค้ากับผู้ค้าและผู้ค้ากับผู้บริโภค ซึ่งมีส่วนทำให้พลอยจากจันทบุรีสามารถหมุนเวียนไปยังสถานที่ต่าง ๆ ได้จากการที่ตลาดอัญมณีสีลมเป็นศูนย์กลางทางการค้าพลอยในประเทศไทย

การติดตามเส้นทางการเดินของคนเดินพลอย พร้อมกับกับร่วมสังเกตการณ์และพูดคุยแลกเปลี่ยนกับผู้ค้าพลอยในพื้นที่ตึกจิวเวอรี่เทรตเซ็นเตอร์ก็ดี หรือห้วมมถนงนก็ดี ทำให้ผู้เขียนเห็นความเชื่อมโยงระหว่างผู้ค้ากับผู้ค้า ซึ่งเป็นความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าที่ต่างอาศัยพึ่งพากันและกัน ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ค้ามีพลอยเป็นวัตถุที่ดึงดูดให้ผู้ค้าปฏิสัมพันธ์กันและแสดงบทบาทของตนออกมาในเวทีแห่งการต่อรอง บทบาทของคนเดินพลอยอย่างน้อย ทำให้ผู้เขียนเห็นว่า กิจกรรมทางการค้าและการแลกเปลี่ยนซื้อขายพลอย ไม่มีข้อกำหนดทางสถานที่หรือเวลาที่ชัดเจน ไม่มีการนัดหมายสถานที่หรือเวลาล่วงหน้า สำหรับลูกค้าบางคนอาจจะมีสถานที่เฉพาะอย่างเช่น สำนักงานหรือออฟฟิศ หรือมีการนัดหมายเวลาล่วงหน้าที่ชัดเจน แต่สำหรับผู้ค้าบางคนนั้นเพื่อประสิทธิภาพในการทำการค้า เวลาถือเป็นเรื่องสำคัญที่จะใช้ให้น้อยที่สุด เพราะเวลาส่งผลต่อราคาค่าเสียเวลา

การเปิดเผยเรื่องราวการต่อรองราคากระหว่างสายซลและผู้ค้าพลอยทุกคน เปิดเผยให้เห็นว่า แม้การต่อรองราคาพลอยอย่างง่ายที่สุด ยังปรากฏระบบราคาที่เลื่อนไหล และผู้เขียนได้เห็นการใช้กลยุทธ์ต่าง ๆ ที่ถูกใช้ใน ไม่ว่าจะเป็นการเล่นใหญ่ การสร้างสถานการณ์ การดันสัด และรหัสสิ่งเหล่านี้ต่างเป็นพื้นเพืองที่หมุนให้ราคาปรากฏขึ้นเมื่อการต่อรองเริ่ม การต่อรองจะดำเนินต่อไปเรื่อย ๆ จนจบ ด้วยประสบการณ์ของผู้ขาย ที่ต้องสังเกตลักษณะท่าทางพฤติกรรมของลูกค้า ประเมินความสามารถในการจ่ายและข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้าทั้งหมด

ผู้ค้าพลอยและคนเดินพลอยที่ผู้เขียนกล่าวถึงในบทนี้ทั้งหมด ล้วนแล้วแต่เปิดเผยให้เห็นเรื่องราวการซื้อขายที่จำเป็นจะต้องอาศัยการสะสมประสบการณ์การซื้อขายและการปรากฏตัวอยู่ในตลาดอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเก็บสะสมข้อมูลเกี่ยวกับตลาดอีกด้วย ผู้ค้าพลอยในตลาดอัญมณี สีลมในบทนี้มีวิธีการปรากฏตัวไม่ต่างไปจากการปรากฏตัวของอาชีพ ฟีต้อม หรืออาแหลม ในตลาดพลอยจันทบุรี เพราะพวกเขาเหล่านี้ต่างมีบทบาทสำคัญในการทำให้เกิดการไหลเวียนของสินค้าภายในตลาดและระหว่างตลาดทั้งสองแห่ง ถึงแม้ว่าพวกเขาต่างเป็นผู้ที่อยู่ตรงกลางระหว่างเจ้าของพลอยและผู้ซื้อพลอย

บทที่ 6

บทสรุป

วิทยานิพนธ์นี้ต้องการศึกษาการต่อรองราคาทับทิมและแซปไฟร์ ของผู้ค้าพลอยชาวไทย ในบริบทสังคมและวัฒนธรรม ผู้เขียนได้เริ่มต้นจากทบทวนบริบทในอดีตที่เกี่ยวข้องกับการทำเหมืองพลอยในพื้นที่บริเวณชายแดนประเทศไทยและประเทศกัมพูชา บริบททางสังคมและวัฒนธรรมของพื้นที่ย่านบางรัก กรุงเทพฯ ผู้เขียนพยายามชี้ให้เห็นระบบนิเวศของพลอยในโลก และความสำคัญของประเทศไทยในฐานะที่มีช่างเจียรระไนพลอยและช่างเผาพลอยที่เป็นเทคนิคเฉพาะตัว ต่อมาผู้เขียนได้ฉายภาพบรรยากาศการซื้อขายพลอยในตลาดพลอยจันทบุรี และเน้นย้ำถึงบทบาทของคนเดินพลอยที่เป็นตัวกลางในการซื้อขายแลกเปลี่ยนระหว่างคู่ค้าพลอย ต่อมาผู้เขียนได้ขยายภาพการซื้อขายทับทิมและแซปไฟร์ในช่วงเวลา ณ การต่อรองระหว่างผู้ค้าและเสนอว่าการซื้อขายต่อรองราคาเลื่อนไหล นอกจากนี้ผู้เขียนเปิดเผยปฏิบัติการห้องปฏิบัติการตรวจสอบอัญมณีของนักอัญมณีวิทยาและพบว่าประกาศนียบัตรอัญมณีที่ปรากฏในการต่อรองการค่านั้นเปลี่ยนแปลงราคาของแซปไฟร์ได้

จากข้อมูลและการวิเคราะห์ที่ผู้เขียนนำเสนอไปทั้งหมดในบทต่าง ๆ ข้างต้น ผู้เขียนจะแยกประเด็นการศึกษาออกเป็นสามส่วนสำคัญคือ 1) ระบบเศรษฐกิจของตลาดอัญมณี 2) ระบบราคาเลื่อนไหลที่เป็นหนึ่งในกลไกขับเคลื่อนการไหลเวียนสินค้าในตลาดอัญมณี และ 3) นาฏกรรมในโรงละครตลาดอัญมณี ซึ่งเป็นการแสดงของผู้ค้าอัญมณีที่เต็มไปด้วยการแสดงละครต่อหน้าผู้ชมมากมายในพื้นที่การค้า

6.1 ระบบเศรษฐกิจ

ระบบเศรษฐกิจในตลาดอัญมณีสามารถมองได้ไม่ต่างจากระบบเศรษฐกิจทั่วไปคือ “ซื้อถูก ขายแพง” (Geertz, 1978, p.29) และราคานั้นขึ้นอยู่กับอุปสงค์และอุปทาน เช่น ในอดีตพลอยเผาเก๋าราคาสูง เนื่องจากเป็นที่ต้องการของตลาด แต่ในปัจจุบันพลอยที่มีความใสและไม่ผ่านการปรับปรุงมีราคาสูงที่สุด เพราะผู้บริโภคต้องการ แต่ในขณะเดียวกันระบบการค้าของตลาดอัญมณีนี้นั้นวางอยู่บนพื้นฐานของ “ข้อมูล” ที่เป็นส่วนสำคัญของระบบเศรษฐกิจแบบบazaar กล่าวคือการแสวงหาข้อมูลที่อีกฝ่ายไม่มีและการที่อีกฝ่ายพยายามปกป้องข้อมูลดังกล่าว คือสิ่งที่สำคัญที่สุดในตลาด (Geertz, 1978, p.29) ตลาดพลอย คือตลาดนัดซื้อขายแลกเปลี่ยนพลอย ซึ่งเป็นสินค้าที่มีลักษณะเฉพาะตัว ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายจำเป็นจะต้องมีความรู้ความเข้าใจสินค้า สิ่งที่จะทำให้ราคาเพิ่มขึ้นหรือลดลงได้ ดังนั้นผู้ค้าหรือผู้คนที่สนใจอยากได้พลอยจะต้องเข้าไปหาคือ “ข้อมูล” สามารถหาข้อมูล

ได้ในตลาด จากการพูดคุย แลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างผู้คนในตลาด และเป็นที่แน่นอนว่า ความต้องการซื้อถูก ขยายแพลงของใครสักคน และความนิยมต่อสินค้าในตลาด ณ เวลาปัจจุบัน ก็เป็นหนึ่งในข้อมูลที่ต้องตามหาเช่นกัน ข้อมูลในตลาดอัญมณีจึงเป็นส่วนสำคัญอย่างยิ่งสำหรับผู้ที่ต้องการใช้ตลาด

ข้อค้นพบจากการศึกษาทั้งสองตลาด ประการแรกคือ ตลาดทั้งสองแห่งเป็นตลาดการซื้อขายระหว่างผู้ค้าและผู้ค้า ไม่ว่าจะเป็นการต่อรองระหว่างสายชลและเฮียสอง การต่อรองของพี่ต่อมกับคนเดินพลอย หรือการต่อรองของเจเจและสาวเดินพลอยชาวไทย ปฏิบัติการต่อรองราคาของผู้ค้าเหล่านี้สะท้อนให้เห็นถึงความสำคัญของบทบาทหน้าที่ผู้ค้าพลอยในทุกระดับว่าพวกเขาเป็นหนึ่งในกลไกที่ใช้กลยุทธ์ที่หลากหลายในการต่อรอง เพื่อให้บรรลุเป้าหมายของการต่อรองคือ ทำให้สินค้าไปสู่ราคาที่ยุติธรรมที่สุดของทั้งสองฝ่าย

ประการที่สอง พลอยที่ไหลเวียนอยู่ในตลาดพลอย โดยผู้ค้าพลอยชาวไทยกลุ่มที่ผู้เขียนศึกษา เป็นผู้ค้าพลอยระดับกลางและระดับล่าง สำหรับผู้ค้าในพื้นที่ตลาดพลอยจันทบุรีแล้ว พวกเขา มองว่าพลอยในตลาดพลอยจันทบุรี เป็นพลอยคุณภาพกลางและคุณภาพต่ำ ที่ผู้ค้าพลอยชาวไทยส่วนใหญ่มีความถนัดและความสามารถในการมองเห็นภาพในการเพิ่มราคาให้แก่พลอยที่ตลาดบนไม่ต้องการได้ อย่างเช่น การเจียรระไนใหม่อีกครั้ง (recutting) หรือการเผาพลอยเพื่อเพิ่มคุณภาพ เนื่องจากว่า พลอยทั้งสองคุณภาพมีสัดส่วนมากกว่าพลอยคุณภาพสูงซึ่งมีอยู่จำกัดและมีราคาสูงเกินกว่าที่คนทั่วไปจะเอื้อมถึง

6.2 ระบบราคาเลื่อนไหล

การศึกษาตลาดอัญมณี ด้วยการศึกษาระบบชาติพันธุ์วรรณาเป็นส่วนสำคัญของวิทยานิพนธ์เล่มนี้ เนื่องจากจุดเริ่มต้นของการสนใจศึกษาของผู้เขียน ในมิติของราคาการซื้อขายอัญมณี ผู้เขียนเริ่มต้นจากการสอบถามกับเพื่อนของผู้เขียนเองที่เป็นผู้ค้าพลอย และพบว่า กระบวนการซื้อขายพลอยมีความสลับซับซ้อน ความไม่แน่นอน และมีความเฉพาะตัวอยู่ การซื้อขายที่มีลักษณะเฉพาะตัวไม่สามารถอ่านหนังสือหรือไม่ปรากฏคู่มือการซื้อขายหรือแม้แต่มาตรฐานราคากลางที่จะสามารถใช้อ้างอิงในการเดินเข้าสู่ตลาดพลอยได้ เมื่อลงเก็บข้อมูลภาคสนามคำที่มักได้ยินอยู่เสมอ คือ “ลองเอาพลอยไปเดินดูซิ” หรือเมื่อนั่งอยู่ที่โต๊ะพลอยของผู้ค้าในตลาดพลอยจันทบุรี “ลองซื้อพลอยดูสักเม็ดเดี๋ยวคนเดินพลอยมากันตรึม” ประโยคเหล่านี้อาจจะฟังดูชวนเชื่อให้ร่วมเป็นหนึ่งในผู้ค้าในตลาด หรือเพื่อจะเพิ่มคนซื้อพลอยในตลาดเผื่อว่าเงินจะหมุนมากขึ้น แต่แท้จริงแล้ว นัยของการเชิญชวนให้ผู้เขียนร่วมมีประสบการณ์ในตลาดพลอยเฉกเช่นเดียวกับพวกเขาคือผู้ค้าพลอยในตลาดนั้น เป็นการบ่งบอกถึงวิธีการเข้าถึงข้อมูลอย่างดีที่สุด เพราะการเป็นคนเดินพลอย หรือ ผู้ค้าพลอยทั้งสองตำแหน่งในตลาดพลอยนั้นเป็นส่วนที่ทำหน้าที่มากกว่าแค่การแลกเปลี่ยนสินค้าหรือการ

ต่อรองราคา แต่เป็นผู้ถือครองข้อมูลข่าวสารทุกมิติและทุกแง่มุมของตลาดเอาไว้อย่างดีเยี่ยม แม้ว่าตัวผู้เขียนจะไม่ได้เข้าไปเก็บข้อมูลด้วยการเป็นคนเดินพลอยหรือผู้ค้าพลอยในตลาด แต่ใช้วิธีการติดตามและนั่งอยู่ในพื้นที่การค้างานในบางสถานการณ์ผู้เขียนเองก็กลายเป็นหนึ่งในตัวละครที่ร่วมแสดงในเวทีการต่อรองราคาพลอยของผู้ค้าพลอย หรือในบางครั้งที่ผู้เขียนนั่งอยู่ที่โต๊ะพลอยก็มีคนเดินพลอย ยื่นพลอยให้ผู้เขียนเช่นกัน

เพราะฉะนั้นแล้วการทำความเข้าใจตลาดอัญมณี สีส้มและตลาดพลอยจันทบุรี ผ่านการศึกษาผู้ค้าพลอยชาวไทยคือ แหล่งข้อมูลที่ดีที่สุดของตลาดทั้งสองแห่ง เนื่องจากผู้เขียนมีเครือข่ายผู้ค้าพลอยชาวไทยอยู่ในตลาดทั้งสองแห่ง และผู้ค้าพลอยชาวไทยมีส่วนในการกำหนดรูปแบบการซื้อขายพลอยในตลาด ด้วยประสบการณ์จากการทำงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกัพลอยมาก่อน จึงทำให้พลอยที่เข้ามาหมุนเวียนในตลาดเป็นพลอยระดับกลางและล่างที่สามารถเพิ่มหรือลดคุณภาพได้

จากเรื่องราวของผู้ค้าพลอยทั้งในตลาดพลอยจันทบุรีและตลาดอัญมณีสีส้ม ในบทที่ 4 และบทที่ 5 จุดร่วมสำคัญของผู้ค้าพลอยทุกคนที่ปรากฏออกมาคือ ในกระบวนการต่อรองซื้อขายพลอยนั้นเป็นไปเพื่อทำให้ราคาพลอยปรากฏออกมา ผู้เขียนเห็นว่าราคาพลอยที่ปรากฏออกมานั้นเป็นราคาที่มีความเคลื่อนไหวและจึงปรากฏออกมาเป็นราคาสุดท้ายที่มีกลไกที่คอยกำกับอยู่ 3 ส่วนด้วยกันได้แก่ ชุดมาตรฐานที่กำหนดมูลค่าพลอยจากห้องปฏิบัติการอัญมณี ผู้คน พลอย

6.2.1 ชุดมาตรฐานจากห้องปฏิบัติการอัญมณี

ชุดมาตรฐานอัญมณีที่ถูกสร้างขึ้นมานักอัญมณีวิทยาในห้องปฏิบัติการอัญมณีเป็นส่วนที่พัฒนาขึ้นมาเพื่อประกอบเป็นชุดข้อมูล เนื่องจากตลาดพลอยเป็นตลาดที่มีการใช้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าอย่างเข้มข้น เนื่องจากพลอยเป็นสินค้าที่มีราคาแพง และมีอัตวิสัยในตนเอง ข้อมูลของพลอย หรือ การดูหน้าพลอย แม้จะมีการพูดสิ่งที่ผู้ค้าเห็น และพูดออกมาดัง ๆ หรือใช้บุคคลอื่นช่วยยืนยันนั้นก็ยังไม่สามารถทำให้ พลอยเป็นวัตถุวิสัยได้ ห้องปฏิบัติการอัญมณีที่ตลาดอัญมณีในโลกต่างยอมรับถึงความเป็นกลางในการศึกษาอัญมณีจึงมีอำนาจมากพอที่จะทำให้อัตวิสัยของพลอยกลายเป็นวัตถุวิสัยได้ และเป็นกลไกที่ตลาดคิดขึ้นมาเพื่อเป็นกลไกในการตัดสินคุณสมบัติของพลอยอย่างเป็นมาตรฐาน และทำให้ข้อมูลของพลอยอ่านง่ายขึ้นสำหรับคนที่เข้ามาในตลาด

อย่างไรก็ดีแม้ว่าใบประกาศนียบัตรรับรองจากห้องปฏิบัติการจะมีส่วนสำคัญต่อราคาและการต่อรอง แต่ไม่ได้หมายความว่าใบประกาศนียบัตรรับรองหรือนักอัญมณีวิทยา จะมีอำนาจเหนือกว่าสิ่งอื่น ๆ ในตลาด จากเดิมที่ผู้เขียนเคยใช้ความรู้ทางวิทยาศาสตร์ที่ติดตัวมาเป็นจุดเริ่มต้นในการเดินเข้าสู่ตลาดอัญมณี กลับกลายเป็นว่า ผู้เขียนถูกทำลายด้วยประสบการณ์ของผู้ค้าในตลาดหลายครั้งหลายครา เช่นเดียวกับในช่วงเวลาที่นั่งอยู่ที่โต๊ะพลอยของพีต้อมในบ่ายวันเสาร์ “ดูไม่เป็นหรอก เคยดูแต่ในแลป” พีต้อมพูดกับผู้เขียนพร้อมยื่นพลอยสีชมพู แวนชยายส่องพลอย และที่

คืบพลอยให้กับผู้เขียน ผู้เขียนรับมาและเฟงสายตาไปที่เนื้อพลอยผ่านแว่นขยาย ซึ่งแน่นอนว่าการยื่นพลอยให้ผู้เขียนดูนั้นไม่ได้เป็นความต้องการในการขอความเห็นจากผู้เชี่ยวชาญ แต่เป็นกลยุทธ์หนึ่งที่เกิดขึ้นระหว่างการต่อรองราคา หรือเรียกได้ว่าเป็นการแสดงให้คู่ค้าเห็นว่าสิ่งที่พื้ต่อมพุดนั้นเป็นสิ่งที่คนอื่น ๆ ก็เห็นได้เช่นกันและตอกย้ำว่าตนเองไม่ได้โกหก

6.2.2 พลอย

พลอยเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นจากแรงกระทำทางธรรมชาติ กล่าวได้ว่าพลอยแต่เมื่อนั้นมีขึ้นเดียว (Walsh, 2010, p.99) เราอาจจะหาพลอยที่มีลักษณะคล้ายคลึงกันได้ แต่ไม่สามารถหาพลอยเม็ดเดียวกันเจอได้อีก เพราะฉะนั้นแล้วในการซื้อขายต่อรองแต่ละครั้ง ผู้ค้าพลอยทุกคนจะต้องดู “หน้าพลอย” เพื่อที่จะเก็บข้อมูลว่าพลอยเม็ดที่กำลังดูอยู่ มีลักษณะอย่างไรบ้างเพื่อที่จินตนาการถึงทั้งการนำพลอยไปใช้งานต่ออย่างไร และเพื่อที่จะนำข้อมูลนี้ไปใช้ในการต่อรองและการสร้างกลยุทธ์เพื่อให้ราคาปรากฏ

การดูหน้าพลอย คือการพิจารณาอย่างถี่ถ้วนด้วยความระมัดระวังทุกมุมมอง การส่องกราดสายตาผ่านแว่นขยายแบบพกพาของผู้ค้าพลอย และการบรรยายลักษณะต่าง ๆ ของพลอยอย่างละเอียดถี่ถ้วน ในทุกมุมมองทุกมิติ รวมถึงการเปิดเผยความคิดของผู้ค้าออกมาอย่างโจ่งแจ้งมีส่วนทำให้ผู้ค้าเริ่มที่จะบ่งบอกคำหนิเพื่อที่จะใช้ในการลดราคาพลอยลงมา อาจจะอ้างถึงถึงคำหนิบางตำแหน่งที่ยากจะกำจัด ทำให้ผู้ซื้อเสียเวลา หรืออาจจะนำไปขายต่อได้ยาก หรือหากจะนำไปเข้าตัวเรือน ก็ยังจำเป็นจะต้องปกปิดคำหนิเอาไว้ด้วย เพราะฉะนั้นแล้วราคาที่เลื่อนไหลในการซื้อขายต่อรองพลอยในตลาดจึงเป็นการปะทะกันระหว่างความรู้ของผู้ค้าเกี่ยวกับพลอยในมืออีกด้วย เนื่องจากคนเดินพลอย เมื่อรับพลอยมาเดินเร่ขาย บางครั้งไม่มีความรู้เกี่ยวกับคำหนิ หรือการเจียรระโนเช่นที่พื้ต่อมมี ความรู้เกี่ยวกับพลอยที่แตกต่างไปจากคนอื่นเป็นส่วนที่ทำให้ผู้ค้าพลอยชาวไทยที่เคยทำอาชีพที่เกี่ยวข้องกับการเพิ่มคุณภาพพลอย ตกแต่งพลอยสามารถสร้างกลยุทธ์ที่แตกต่างออกไปจากผู้ค้าชาติอื่น รวมถึงเป็นข้อมูลพื้นฐานให้แก่ผู้คนในตลาดว่าผู้ค้าพลอยชาวไทยเหล่านี้มีลักษณะอย่างไร

ข้อมูลทั้งเรื่องผู้คนและพลอย เป็นข้อมูลชุดที่ผู้ค้าพลอยจำเป็นต้องมีเสมอในการทำการซื้อขาย เพราะทั้งสองไม่สามารถเป็นข้อมูลที่อยู่ได้อย่างโดดเดี่ยว ผู้เขียนจะยกตัวอย่างเหตุการณ์ที่ทำให้ผู้เขียนมองเห็นความสัมพันธ์ระหว่างผู้คนและพลอยเป็นกลไกสองส่วนที่มีความสำคัญในการค้าพลอยทุกระดับ หนึ่งในเหตุการณ์ที่ผู้เขียนจำได้ดีคือ ครั้งหนึ่งพื้ต่อมได้แนะนำให้ผู้เขียนรู้จักกับผู้ค้าพลอยชาวอินเดียไม่ทราบเมืองที่มา บอกเพียงแค่ว่า “ซื้อพลอยน้ำเงินด้วยกัน” เมื่อพื้ต่อมเห็นเขากำลังจะเดินผ่านโต๊ะพลอยจึงได้เรียกเขาไว้พร้อมกับถามหาว่า “อยากได้พลอยน้ำเงินแบบเดิม มีไหม” ในสถานการณ์ครั้งนี้ก็เป็นอีกครั้งที่ผู้เขียนได้มีโอกาสร่วมแสดงในละครที่มีพื้ต่อมเป็นพระเอก พื้ต่อมรับพลอยมาจากพ่อค้าอินเดีย ที่มาทั้งสองคน หลังจากพื้ต่อมใช้แว่นขยายแบบ

พกพาส่องกราดตรวจสอบพลอยน้ำเงินที่ได้รับจากผู้ค้าพลอยชาวอินเดียแล้ว จึงยื่นพลอยพร้อมแว่นขยายขนาดพกพาให้ผู้เขียนได้ร่วมสำรวจด้วย (ภาพที่ 6.1)

ภาพที่ 6.1

ผู้เขียนกำลังดูพลอยผ่านแว่นขยายแบบพกพา



ช่วงเวลาที่ผู้เขียนใช้ที่คิบบพลอย ค่อย ๆ บรรจงคิบบพลอยอย่างเบามือ พี่ต้อมเริ่มบรรยายลักษณะของพลอยตั้งแต่เหลี่ยมด้านหน้าจนถึงก้นพลอยที่เป็นส่วนสำคัญที่มีลักษณะเบี้ยวไปทางหนึ่ง พี่ต้อมเน้นย้ำในระหว่างที่ผู้เขียนกำลังมองพลอยผ่านแว่นขยายขนาดพกพาไปยังก้นพลอย ก็พบว่าคำบรรยายของพี่ต้อมนั้นเป็นเช่นเดียวกับที่ผู้เขียนเห็นไม่ผิดเพี้ยน และพี่ต้อมยังย้ำกับผู้เขียนว่า “ส่วนก้นรีคัทไม่ได้ เพราะว่าเป็นเนื้อสีของพลอย” พี่ต้อมส่งเสียงถึงความเสียดายที่ตำหนิเพียงเล็กน้อยเท่านั้นทำให้พี่ต้อมไม่สามารถตัดสินใจซื้อพลอยเม็ดดังกล่าวได้ แต่หากว่าผู้ค้าพลอยจะลดราคาลงอีกสักนิดก็อาจจะเปลี่ยนใจพี่ต้อมได้ แต่ในเมื่อผู้ค้าพลอยชาวอินเดียยื่นหน้าจ้อโทรศัพท์เป็นบทสนทนาการระหว่างชาวอินเดียกับคนที่เขาอ้างว่าเป็นเจ้าของพลอยคือ คนที่ไม่ยอมลดราคาให้ แต่ชายชาวอินเดียนั้นนอยากจะขายพลอยให้กับพี่ต้อมจริง ๆ ในมุมมองของผู้เขียนเห็นว่าพี่ต้อมไม่ได้ต้องการซื้อพลอยเม็ดดังกล่าวแต่แรก เพียงต้องการดูพลอยในมือของชายชาวอินเดียเท่านั้น ในสถานการณ์นี้ได้แสดงให้เห็นถึงบทบาทของทั้งพลอยและผู้ค้าพลอยที่ต่างมีผลต่อการกำหนดราคา

ในสถานการณ์นี้ได้แสดงให้เห็นว่าการกำหนดราคาต้องเริ่มจากการมองดูผู้คนที่อยู่ในตลาด และจดจำว่าผู้ค้าพลอยหรือเด็กเดินพลอยเป็นคนที่ไหน และน่าจะมีพลอยได้ไ้บ้าง จากข้อมูลที่เคยทำการค้าด้วยกันมาก่อน และหลังจากนั้นจึงเป็นการพิจารณาคุณสมบัติพลอย เพราะหากไม่มีพลอยหรือเรียกว่าไม่เห็นหน้าตาของ ก็ยากที่จะบอกราคาเปิดได้ และในช่วงเวลาแห่งการต่อรองราคาที่เลื่อนไหลจำเป็นที่จะต้องใช้ข้อมูลจากทั้งผู้ค้าพลอยและลักษณะภายในของพลอยที่จะเริ่มต่อรองราคาจนได้ราคาที่ปรากฏในที่สุด แม้ในเหตุการณ์นี้ขั้นตอนการต่อรองจะจบตั้งแต่เริ่มต้นบอกราคาเปิดก็ตาม

6.2.3 ผู้คน

เมื่อครั้งที่ผู้เขียนนั่งอยู่ที่โต๊ะพลอยเจ มีผู้ค้าหน้าใหม่เดินมายืนพลอยสเปซชาติที่นให้เจดู เจรับพลอยจากเขามาและถามเขากลับว่า “มาจากไหน” ชายคนที่ยืนพลอยตอบกลับว่า “อินเดีย” เจจึงสวนกลับว่า “ใจเปอร์?” ชายคนนั้นยืนยันกลับว่า “Tamil” การถามถึงสัญชาติหรือเชื้อชาติ หรือการสังเกตลักษณะภายนอกอย่างคร่าว ๆ ของผู้ค้าพลอยในตลาดเกิดขึ้นเสมอสำหรับการพบเจอกันครั้งแรก การสอบถามข้อมูลพื้นฐานทั่วไปในทางหนึ่งเป็นไปเพื่อทำความรู้จักคู่ค้า แต่ในอีกทางหนึ่งเป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับผู้ค้าพลอยและคนเดินพลอยในตลาดว่า ผู้ค้าเชื้อชาติอะไร มีวิธีการซื้อพลอยชนิดใดและแบบใด รวมถึงวิธีการต่อรองราคาที่จะเกิดขึ้นตามมา ข้อมูลพื้นฐานเหล่านี้ในตลาดพลอยปัจจุบัน ผู้ค้าพลอยชาวไทยที่ผู้เขียนสัมภาษณ์และสังเกตการณ์อย่างมีส่วนร่วมในตลาดมองว่า คนไทยซื้อพลอยถูก คนจีนซื้อสู้ แขกปากีสถานหรือแขกอินเดียซื้อพลอยราคาถูกกว่าชาติอื่นและคิดเปอร์เซ็นต์ส่วนย่อยมากกว่าผู้ค้าพลอยชาติอื่น ๆ และชาวญี่ปุ่นชอบซื้อพลอยสวยไม่สนใจว่าราคาจะแพงแค่ไหน เมื่อมีคนหน้าใหม่เข้าสู่ตลาด มักจะถูกประเมินจากผู้ค้าพลอยในตลาดอยู่เสมอ แม้กระทั่งตัวผู้เขียนเองที่ถูกมองว่าเป็นผู้ค้าพลอยชาวต่างชาติ เคยถูกเสนอพลอยให้โดยคิดว่าเป็น เจ เพราะเคยไปนั่งในตำแหน่งโต๊ะที่เจเคยนั่ง จึงยืนพลอยที่เขามีข้อมูลว่า คนที่นั่งโต๊ะนี้ ซื้อพลอยชนิดนี้ โดยที่ไม่รู้ว่าหน้าตาเป็นอย่างไร แต่ข้อมูลที่คนเดินพลอยคือ หากมาที่โต๊ะตัวนี้ ตำแหน่งนี้ เขาจะเจอกับผู้ค้าที่เป็นคนปากีสถาน ซึ่งข้อมูลนี้จะทำให้คนเดินพลอยประเมินในขั้นต้นได้ว่า เจ้าของโต๊ะนี้ซื้อพลอยชนิดไหน ลักษณะอย่างไร มีกลยุทธ์ใดบ้างในการซื้อขาย

กลไกทั้งสามได้แก่ชุดมาตรฐาน เม็ดพลอย และผู้ค้าพลอยเป็นสิ่งสำคัญของระบบราคาเลื่อนไหลของตลาดพลอยทั้งสองแห่งในช่วงเวลาปัจจุบันที่ผู้เขียนเข้าไปศึกษา เพราะนอกจากทั้งสามสิ่งจะเป็นกลไกที่ใช้ในการขับเคลื่อนตลาด และยังมีฐานะเป็นข้อมูลสำหรับผู้ค้าแต่ละคนต้องใช้เพื่อประเมินราคาของพลอยเม็ดนั้น ๆ ที่กำลังต่อรองราคากัน ด้วยวัฒนธรรมของตลาดพลอยที่ใช้ระบบราคาเลื่อนไหล ที่ไม่มีราคาตายตัวเหมือนระบบเศรษฐกิจสมัยใหม่ จึงทำให้ตลาดที่มีความกดดันสูงในการแลกเปลี่ยน ตลาดพลอยจึงพัฒนากลไกอีกอย่างหนึ่งขึ้นมา คือ คนเดินพลอย เพื่อมาลดความ

กตตันที่เกิดขึ้นภายในตลาด แทนที่จะให้ไปยอมรับการใช้ราคาตายตัวอย่างสินค้าอุปโภคบริโภคทั่วไป ที่มักเข้าใจกันว่าราคาถูกกำหนดขึ้นมาอย่างเป็นเหตุเป็นผล

ตลาดอัญมณี คือตลาดที่เกิดจากผู้คนที่แตกต่างกันทางวัฒนธรรมที่ให้มูลค่าของวัตถุแตกต่างกัน เพราะว่าคนสืบคนเห็นพลอยเม็ดเดียวกัน ไม่ได้หมายความว่าพวกเขาจะซื้อพลอยในราคาเดียวกัน เช่นเดียวกับที่ผู้ค้าพลอยทุกคนในตลาด ไม่ว่าจะเป็นผู้ค้าพลอยชาวอินเดีย ชาวปากีสถาน ชาวจีน ชาวญี่ปุ่น รวมถึงชาวไทย ต่างเข้าใจมูลค่าของพลอยแตกต่างกัน ผู้เขียนคิดว่าความแตกต่างทางวัฒนธรรมของผู้คนในตลาดคือเบื้องหลังที่คอยขับเคลื่อนตลาดอัญมณี แต่การจะทำให้มูลค่าที่อยู่ภายในตัวผู้ขายปรากฏออกมาได้ จึงจำเป็นต้องใช้ข้อมูลเพื่อประเมินทั้งราคาของพลอย และมูลค่าที่อีกฝ่ายมีต่อพลอย

วัฒนธรรมของตลาดอัญมณี จึงไม่ใช่วัฒนธรรมการตามหาเหตุผล ไม่ใช่วัฒนธรรมการค้าที่สินค้าถูกกำหนดราคาทางวัตถุวิสัยของเม็ดพลอย แต่เป็นตลาดที่มีวัฒนธรรมในการรับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับตลาด ผ่านการแสดงละครของผู้ค้าในตลาด ผู้เขียนเสนอว่าตลาดอัญมณีจึงเป็นโรงละครแห่งหนึ่งที่เต็มไปด้วยนักแสดง การเล่นละครเป็นการสร้างความชอบธรรมให้กับผู้ค้าในการเสนอราคาออกมา และสร้างความชอบธรรมให้การต่อรองราคาที่กำลังเลื่อนไหลไปมาในช่วงเวลาแห่งการต่อรอง

6.3 โรงละครตลาดอัญมณี

การต่อรองราคาของสินค้าในตลาดอัญมณีสามารถเกิดขึ้นทุกที่ ไม่ว่าจะเป็นหัวมุมถนน หรือร้านอาหาร การต่อรองราคาแต่ละฝ่ายจะใช้กลยุทธ์ที่แตกต่างกันออกไป โดยผู้เขียนแบ่งออกเป็น รหัส (coding) การเล่นใหญ่ (overacting) การสร้างสถานการณ์ (simulation) และผู้เขียนเรียกการปรากฏตัวของกลยุทธ์เหล่านั้นว่าเป็น การแสดงละคร (theater) ซึ่งทั้งผู้ซื้อและผู้ขายจะประเมินสถานการณ์ และประเมินข้อมูลระหว่างคู่ต่อรองของตนและเลือกใช้กลยุทธ์ซึ่งอาจจะมิใช่กลยุทธ์หลายอย่างในการต่อรองแต่ละครั้ง และหลังจากจบการต่อรองเมื่อการซื้อขายสิ้นสุดลงกลยุทธ์เหล่านั้นจะหายไป หากมีการพบกันนอกเวลาการต่อรองจะเป็นบทสนทนาปกติ

การต่อรองที่เกิดขึ้นในตลาดอัญมณี เป็นปฏิบัติการที่เกิดขึ้นเสมอในการซื้อขายอัญมณี และผู้ค้าหลายคนได้คิดค้นกลยุทธ์ต่าง ๆ พร้อมทั้งเรียนรู้กลยุทธ์ของผู้อื่นไปพร้อม ๆ กัน และเมื่อเริ่มต้นการซื้อขาย ตลาดอัญมณีได้กลายเป็นโรงละครแห่งหนึ่งที่มีนาฏกรรมกำลังเกิดขึ้น โดยมีผู้ค้าทั้งสองฝ่ายเป็นนักแสดง และทั้งหมดนี้เป็นขั้นตอนสุดท้ายในการทำให้ราคา “ปรากฏ” ออกมา และในขณะเดียวกันนั้นผู้ค้ายังคงต้อง “ซ่อน” ราคาไว้ด้วยไปพร้อม ๆ กัน เพราะมีผู้ชมที่เป็นผู้ค้าที่พร้อมจะเข้าไปทำการซื้อขายหรือเป็นนักแสดงมุงดูอยู่ด้วยเช่นกัน จึงทำให้การแสดงในช่วงเวลาที่มีคนมุงดูจำนวนมาก ผู้แสดงจะต้องระวังตัวเพิ่มมากขึ้น จึงทำให้เราเห็นภาพการกวดเครื่องคิดเลข หรือการ

พินคาและเขียนราคาโดยไม่พูดอะไรสักคำ แม้ว่าอีกฝ่ายกำลังปฏิเสธไม่ให้พินอยู่ก็ตาม ผู้ชมมุงดูอยู่แม้ จะเห็นการแสดงอย่างชัดเจน แต่สำหรับการใส่รหัส หรือการกดคิดเลข ที่เป็นสิ่งที่แสดงตัวเลขอย่าง ชัดเจนนั้นเป็นสิ่งที่ผู้ชมจะสังเกตเห็นได้ยาก เพื่อที่จะเก็บความลับเรื่องราคาไว้กับตนเองให้นานที่สุด

ในขณะที่เดียวกันการแสดงจะต้องดำเนินต่อไปเรื่อย ๆ จนกว่าจะจบฉากดังกล่าว เมื่อ ละครจบลง นักแสดงทุกคนจะกลับเข้าสู่ตัวตนของตนเอง และสามารถกลับมาพูดคุยกันได้อย่างปกติ เหมือนไม่เคยเกิดขึ้นมาก่อน เพราะฉะนั้นผู้ค้าแต่ละคนต้องมีความารถที่จะเปลี่ยนบทบาทไปตาม สถานการณ์ ณ ช่วงเวลาแห่งการต่อรอง โดยไม่มีบทเตรียมไว้หรือเรียกว่า การด้นสด (improvisation)

การนาฏกรรม (theatrical performance) จึงเป็นการแสดงของผู้ซื้อและผู้ขาย ที่ปราศจากบท ผู้กำกับ หรือการจัดเวทีอย่างเฉพาะเจาะจง บทบาทของนักแสดงบทเวทีล้วนแล้วแต่ เกิดขึ้นอย่างเป็นธรรมชาติ ไร้กฎเกณฑ์ หรือข้อบังคับที่แน่นอน มีเพียงชุดข้อมูล และชุดความหมาย ที่แต่ละฝ่ายถือไว้เท่านั้นที่สามารถดึงออกมาเพื่อที่จะใช้ต่อบทสำหรับนำไปสู่ ราคา ที่จะเผยตัวใน ตอนท้าย นาฏกรรมได้เกิดขึ้นแล้ว ทุกคนเข้าฉากเป็นคนหนึ่ง และเมื่อออกจากฉากเป็นอีกคนหนึ่ง ผู้ชม นักแสดงต่างรับรู้และเข้าใจนาฏกรรม ในท้ายที่สุดผู้คนในนาฏกรรมการค้าพลอย ล้วนรับรู้และ เข้าใจระบบความหมายของการกำหนดราคาของสังคมและวัฒนธรรมไปเรียบร้อยแล้ว

หากมองในมุมมองของชัสตรา ที่มองว่าการเดินเข้าตลาดสดแบ็คฮวา เป็นการเดินเข้าโรง ถ่ายภาพยนตร์ (ชัสตรา ขมะวรรณ มุกดาวิจิตร, 2549) แต่สำหรับผู้เขียนแล้ว การเดินเข้าตลาดอัญมณี เป็นการเข้าไปเป็นทั้งผู้ชมและผู้แสดงในโรงละคร การบรรยายให้เห็นถึงกลยุทธ์ของผู้ค้าพลอย เป็น การเปิดเผยให้เห็นว่านักแสดงในโรงละครต่างมีเป้าหมายเพื่อที่จะทำให้ราคาปรากฏออกมา ราคาที่ ปรากฏออกมาล้วนแล้วแต่เกิดขึ้นจากความสัมพันธ์อันสลับซับซ้อนระหว่างชุดมาตรฐาน พลอยและ ผู้ค้าพลอย ต่างมีช่วงเวลาและพื้นที่ในการแสดงของตนในแต่ละฉากของละครเช่นกัน

กล่าวโดยสรุประบบเศรษฐกิจตลาดอัญมณี เรื่องพื้นฐานอย่างการซื้อถูกขายแพงเป็น เพียงข้อมูลในตลาด ผู้ใช้ที่จะเข้าไปในตลาด ไม่ว่าจะเข้าไปในฐานะใดก็สามารถแสวงหาข้อมูลเหล่านี้ ได้ แต่ในขณะที่เดียวกันข้อมูลเหล่านี้ก็เป็นข้อมูลที่จำเป็นสำหรับนำมาประกอบร่วมกับข้อมูลชุดอื่น ๆ อีก มากมาย เช่น การดูพลอย ภาษาที่ใช้ วิธีการซื้อขาย การจ่ายเงิน เพอร์เซ็นต์ส่วนย่อย และกลยุทธ์ของ ผู้ค้า ท้ายที่สุดแล้ว ระบบเศรษฐกิจที่มีความเฉพาะเช่นตลาดอัญมณี ต้องการการทำความเข้าใจการ ต่อรองที่เข้มข้นในหลากหลายมิติ (Geertz, 1978, p.31) ที่หลากหลายไม่ใช่เพียงพูดว่า ทุกคนอยากซื้อถูก ขายแพง

สังคมวัฒนธรรมของตลาดพลอย ในทางหนึ่งคือการวางการแลกเปลี่ยนอยู่ในระบบราคา เลื่อนไหล อันเป็นผลมาจากการซื้อขายหน้าเหมืองตั้งแต่อดีต แม้ว่าจะมีความพยายามสร้างมาตรฐาน สร้างความเป็นเหตุเป็นผล จากห้องปฏิบัติการอัญมณี และได้รับการยอมรับ แต่สิ่งที่ห้องปฏิบัติการอัญ มณีไม่มีความเห็นของตนเอง คือ พลอยเม็ดนั้นราคาเท่าไร? เมื่อพลอยกลับมาสู่ตลาด และเกิดการซื้อ

ขายชุดมาตรฐานเหล่านี้จึงกลายเป็นเพียงข้อมูลอีกชุดที่คนในตลาดนำมาใช้ในการต่อรอง จึงทำให้ในท้ายที่สุดแล้วราคาเลื่อนไหลจึงเป็นวัฒนธรรมของตลาดพลอยมาโดยตลอด แต่ทั้งนี้ไม่ได้หมายความว่าตลาดพลอยเองจะมีวัฒนธรรมที่เหมือนกับตลาดอื่น ๆ ที่ใช้ระบบราคาเลื่อนไหล เพราะสินค้าในตลาดแห่งนี้ไม่ได้เป็นสินค้าที่ใช้ในชีวิตประจำวัน และเป็นสินค้าฟุ่มเฟือย จึงทำให้มีการให้ความหมายที่แตกต่างกันออกไป กล่าวคือ คนไม่ได้เข้าใจพลอยว่าเป็นหิน หรือแร่ธรรมชาติ หรือบางครั้งก็ไม่เข้าใจอะไรเกี่ยวกับพลอยเลย จึงจำเป็นต้องสร้างกลไกต่าง ๆ ขึ้นมาอธิบาย และเมื่อพลอยกลายเป็นสินค้าที่ถูกแลกเปลี่ยนได้ด้วยเงิน ของที่มีเพียงความหมายหรือมูลค่าจึงจำเป็นต้องถูกทำให้มีราคา ดังนั้นแล้ววิธีการดังกล่าวคือ การเล่นละครกันของผู้คนในตลาดเพื่อที่จะแสดงถึงความชอบธรรมและบ่งบอกว่าพลอยที่มีมูลค่า และความหมายสำหรับเขานั้น มีราคาเท่าไรร้กันแน่ และสามารถเลื่อนไหลไปได้ไม่มากไปกว่ามูลค่าและความหมายที่พวกเขาได้ให้ไว้กับพลอย



รายการอ้างอิง

หนังสือและบทความในหนังสือ

- กระทรวงพาณิชย์. (2565). *คอร์ันดัม - การจัดระดับสีทับทิม ไพลิน และแซปไฟร์สีต่าง ๆ*
Corundum – colour grading of ruby, blue sapphire and fancy sapphires.
 สถาบันวิจัยและพัฒนาอัญมณีและเครื่องประดับแห่งชาติ (องค์การมหาชน).
- กระทรวงพาณิชย์. (2564). *Laboratory Disclosure Policy นโยบายการเปิดเผยข้อมูลของ*
ห้องปฏิบัติการตรวจสอบอัญมณี. สถาบันวิจัยและพัฒนาอัญมณีและเครื่องประดับ
แห่งชาติ (องค์การมหาชน).
- กระทรวงอุตสาหกรรม. (2543). *แผนที่และข้อมูลแหล่งแร่ของไทย ชุด แร่รัตนชาติของประเทศไทย*
ฉบับที่ 1 แหล่งพลอยทับทิมและแซปไฟร์ในประเทศไทย 2543. กองเศรษฐธรณีวิทยา
กรมทรัพยากรธรณี.
- เชษฐณี โอภาสวัตชัย. (2539). *การจัดงานแสดงสินค้าอัญมณีและเครื่องประดับ. กรมส่งเสริม*
การส่งออก.
- ฉัตรรา ขมะวรรณ มุกดาวิจิตร. (2546). *เล่าเรื่องการจับจ่ายในตลาดสดแบ็คขวา-ฮานอย: การค้าขาย*
ชีวิตผู้หญิงและสังคมเวียดนามยุค “เศรษฐกิจการตลาด”. ใน โครงการวิจัย ตลาดกับวิถี
ชีวิต. ศูนย์มานุษยวิทยาสิรินธร (องค์การมหาชน).
- ฉัตรรา ขมะวรรณ มุกดาวิจิตร. (2549). *รหัสทางวัฒนธรรมของการจับจ่าย: เล่าเรื่องการค้าขาย ชีวิต*
ผู้หญิง และสังคมในตลาดสดแบ็คขวา-ฮานอย. ใน ตลาดในชีวิต ชีวิตในตลาด.
 (น.142-205). ศูนย์มานุษยวิทยาสิรินธร (องค์การมหาชน).
- ประกาศกระทรวงแรงงาน เรื่อง กำหนดงานที่ห้ามคนต่างด้าวทำ. (2563, เมษายน 21). ราชกิจจานุเบกษา, เล่ม 137 (ตอนพิเศษ 92 ง), หน้า 14.
- ประกาศอธิบดีกรมสรรพากร เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไข สำหรับการนำเข้าหรือการ
 ขายเพชร พลอย ทับทิม มรกต บุษราคัม โกเมน โอปอล นิล เพทาย ไพฑูรย์ หยก ไข่มุก
 และอัญมณีที่มีลักษณะทำนองเดียวกัน รวมทั้งสิ่งทำเทียมวัตถุดังกล่าว หรือที่ทำขึ้นใหม่
 เฉพาะที่ยังมิได้ประกอบขึ้นเป็นตัวเรือน หรือของรูปพรรณ เพื่อใช้ในการผลิตอัญมณีที่
 เป็นเครื่องประดับ หรือของใช้ใด ๆ ของผู้ประกอบการจดทะเบียนที่จะได้รับยกเว้น
 มูลค่าเพิ่ม. (2540, ธันวาคม 30). ราชกิจจานุเบกษา, เล่ม 114(ตอนพิเศษ 125 ง),
 หน้า 20 - 23.

ปัญจวรรณ, ธนสุทธิพิทักษ์. (2552). *อัญมณีธรรมชาติ อัญมณีสังเคราะห์ อัญมณีเลียนแบบ อัญมณีปรับปรุงคุณภาพ*. สำนักพิมพ์พระพรินเพลส.

พรรณราย โอสถาภิรัตน์. (2565). แนววิธีเชิงวัตถุ: จากวัตถุวัฒนธรรมศึกษาสู่วัตถุสถานะ. ใน *มานุษยวิทยาพื้นมนุษย์* (น.129-182). ศูนย์มานุษยวิทยาสิรินธร (องค์การมหาชน).

พิศพงศ์ ชินอุดมพงศ์. (2553). *คุณภาพอมตะพลอยไทย*. สมาคมผู้ค้าอัญมณีและเครื่องประดับจันทบุรี.

พิศพงศ์ ชินอุดมพงศ์. (2551). *ตามรอยพลอยจันท*. สมาคมผู้ค้าอัญมณีและเครื่องประดับจันทบุรี.

รงค์ วงษ์สวรรค์. (2554). *ชุมทางพลอยแดง สารคดี : นาฏกรรมของผองคนผู้ซัดคั้นความฝัน*. สำนักพิมพ์สามัญชน.

แวน รอย, เอ็ดวาร์ด. (2565). *ก่อร่างเป็นบางกอก* (ยุคดิ มุกดาวิจิตร, ผู้แปล). มติชน.

สถาบันวิจัยและพัฒนาอัญมณีและเครื่องประดับแห่งชาติ. (ม.ป.ป.) *Laboratory Disclosure Policy นโยบายการเปิดเผยข้อมูลของห้องปฏิบัติการตรวจสอบอัญมณี*. กรุงเทพฯ.

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2534). *แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่เจ็ด (พ.ศ. 2535-2539)*. สำนักนายกรัฐมนตรี.

เฮอร์เบิร์ท, วาริงตัน สมิธ. (2544) *ห้าปีในสยาม*. (เสาวลักษณ์ กิจานนท์ ผู้แปลและเรียบเรียง). กรมศิลปากร.

บทความวารสาร

ณัฐพร ไทยจงรักษ์. (2561). การยึดครองจันทบุรีในทัศนะของฝรั่งเศส. *วารสารประวัติศาสตร์*. 43, 73-83.

วิทยานิพนธ์

ธิตี มงคลศิริภัทรา. (2560). *ภูมิปัญญาการทำพลอยกับกระแสโลกาภิวัตน์ กรณีศึกษา ช่างเจียรระโนพลอยและช่างเผาปรับปรุงคุณภาพสีพลอยในจังหวัดจันทบุรี*. [วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต ไม้ได้ตีพิมพ์] มหาวิทยาลัยศิลปากร.

Books

Fall, S. (2014). *Clarity, Cut, and culture are the many meaning of diamonds*. New York University Press.

Geertz, C. (1963). *Peddlers and Princes Social Change and Economic Modernization in Two Indonesian*. The University of Chicago Press.

Geertz, C. (1967). Social Change and Economic Modernization in Two Indonesian Towns: A Case in Point. In G. Dalton, *Tribal and Peasant Economies: Reading in Economic Anthropology* (pp. 366-394). University of Texas Press.

Themelis, T. (1992). *Heat Treatment Ruby and Sapphire*. Gemlab Publishing.

Vallard, A. (2020). When Stone Become Gems: Valuations of minerals in Thailand. In Ferry, E. Vallard, A., Walsh, A. (Eds.), *The Anthropology of Precious mineral* (pp.118-146). University of Toronto Press.

Journals

Ball, S.H. (1931). Historical Notes on Gem Mining. *Economic Geology*, 26(7). 681-738.

Bestor, T. C. (2001). Markets: Anthropological Aspects. *International Encyclopedia of Social and Behavioral Sciences*, 9227-9231.

Brazeal, B. (2017). Austerity, luxury, and uncertainty in the Indian emerald trade. *Journal of Material Culture*, 22(4), 437-452.

Chang, W.-C. (2004). Guanxi and Regulation in Networks: The Yunnanese Jade Trade between Burma and Thailand. 1962-88. *Journal of Southeast Asian Studies*, 35(3s), 479-501.

Geertz, C. (1978). The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing. *The American Economic Review*. 68(2). 28-32.

Keane, W. (2003). Semiotics and the social analysis of material things. *Language & Communication* 23, 409-425.

Luning, S. (2013). In Conversation: Gold from 'Rock to Ring'. *Ethnofoor*, 25(2), 159-174.

- Groat, L.A., Giuliani, G., Stone-Sundberg, J., Sun, Z., Renfro, N.D., and Palke, A.C. (2019). A Review of Analytical Methods Used In Geographic Origin Determination Of Gemstones., *Gem & Gemology*, 55(4), p.527
- Peter, C. Keller (1982). The Chanthaburi-Trat Gem Field, Thailand. *Gem & Gemology*, 18(4), 186-196.
- Shor, R. and Weldon, R. (2009) RUBY AND SAPPHIRE PRODUCTION AND DISTRIBUTION: A QUARTER CENTURY OF CHANGE. *Gems & Gemology*, 45(4), 236–259.
- Walsh, A. (2004). In the Wake of Things: Speculating in and about Sapphire in Madagascar. *American Anthropologist*, 106(2), 225-237.
- Walsh, A. (2010). The commodification of fetishes: Telling the difference between natural and synthetic sapphires. *American Ethnologist*, 37(1), 98-114.
- Weldon, R. S. (2009). Ruby and Sapphire Production and Distribution: A Quarter Century of Change. *Gems & Gemology*, 45(4), 236-259.
- Verriest, W. (2018). Multi-Generation Cutting Family from Idar-Oberstein. *Gems & Gemology*, Spring 2018, 54(1), 75-76.
- Verriest, W., Palke, A.C., and Renfro, N.D. Field Gemology: Building A Research Collection And Understanding The Development of Gem Deposits. *Gem & Gemology*, 18(4), 186-196.

Electronic Media

- Bohannon, S. (September 16, 2016). *Gem Cutters Reveal the Beauty of Chalcedony*. <https://www.gia.edu/gia-news-research/gem-cutters-reveal-beauty-chalcedony>
- Chowdhury, A. R., & Abid, A. (2019). *Hill of Gems, Gems of Labour – Mining in the Borderlands*. <https://kyotoreview.org/yav/gems-of-labour-mining-in-the-borderlands/>

- Lucas, A., Bhatt, N., Singhania, M., Sachdeva, K., Tao Hsu, T., and Padua, P.,
(February 8, 2016) *Field Report Jaipur, India: The Emerald Cutting and
Trading Powerhouse*. [https://www.gia.edu/gia-news-
research/jaipur-india-emerald-cutting-trading-powerhouse](https://www.gia.edu/gia-news-research/jaipur-india-emerald-cutting-trading-powerhouse)
- Lucas, A. Armil, S., A. P. Jayarajah, Hsu, T. Padua, P. (September 30, 2014). *Sri Lanka:
From Mine to Market, Part 2*. [https://www.gia.edu/gia-news-research-sri-
lanka-mining-art2?fbclid=IwAR3Cj_KJH5c_QiUxoCT9vT1Zbf_hnzMTp9mgHd
XQPUBm2JueBt5WVge850](https://www.gia.edu/gia-news-research-sri-lanka-mining-art2?fbclid=IwAR3Cj_KJH5c_QiUxoCT9vT1Zbf_hnzMTp9mgHdXQPUBm2JueBt5WVge850)
- Pay, D. (April 28, 2016). *Cutting the 'Imperial Flame' Topaz*. [https://www.gia.edu/gia-
news-research/cutting-imperial-flame-topaz](https://www.gia.edu/gia-news-research/cutting-imperial-flame-topaz)
- Pay, D. (May 19, 2015). *Sri Lanka: Treasure Island*. [https://www.gia.edu/sri-lanka-
gemstones](https://www.gia.edu/sri-lanka-gemstones)



ประวัติผู้เขียน

ชื่อ ซีวินธา บุญ-หลง
วุฒิการศึกษา ปีการศึกษา 2558: วิทยาศาสตร์บัณฑิต
(อัญมณีวิทยา)
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ผลงานทางวิชาการ

ซีวินธา บุญ-หลง. (15-16 มิถุนายน 2566). *กลยุทธ์ในการต่อรองชาติพันธุ์วรรณนาราคาเลื่อนไหล*
[Paper presentation]. การสัมมนาเครือข่ายนักศึกษาระดับบัณฑิตศึกษา สาขาสังคม
วิทยาและมานุษยวิทยา ครั้งที่ 22 ประจำปี พ.ศ.2566 วันที่ 15-16 มิถุนายน 2566,
พิษณุโลก, ประเทศไทย.