



8

บทที่ 5

บทสรุป ปัญหาและข้อเสนอแนะ

ในบทนี้จะเป็นการสรุปเนื้อหาซึ่งได้กล่าวมาแล้วในบทก่อน ๆ เพื่อที่จะช่วยให้เห็นภาพรวมของอุตสาหกรรมเจียรไนเพชรรัสเซียในภาคตะวันออกเฉียงเหนือได้ชัดเจนยิ่งขึ้น พร้อมทั้งกล่าวถึงปัญหาในด้านต่าง ๆ ที่ผู้ประกอบการอาชีพเจียรไนเพชรรัสเซียกำลังประสบอยู่ ตลอดจนข้อเสนอแนะในการแก้ไขปัญหาเหล่านี้

การเจียรไนเพชรรัสเซียในภาคตะวันออกเฉียงเหนือเริ่มทำกันครั้งแรกเมื่อประมาณ 10 ปีที่ผ่านมาที่จังหวัดศรีสะเกษและจังหวัดขอนแก่น โดยเริ่มต้นจากการมีเด็กหนุ่มสาวในหมู่บ้านไปเรียนวิธีการเจียรไนเพชรพลอยที่กรุงเทพมหานคร และจังหวัดจันทบุรี ต่อมาคนเหล่านี้ได้นำความรู้เรื่องการเจียรไนกลับไปประกอบอาชีพยังบ้านเกิดของตนจนประสบความสำเร็จอย่างดียิ่ง ในบทที่ 2 ผู้เขียนได้กล่าวถึงความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับภาวะเศรษฐกิจ การลงทุน ประชากรและการว่างงานในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับเพชรแท้และเพชรเทียม ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับเพชรรัสเซีย ประวัติความเป็นมาของการเจียรไนเพชรรัสเซีย ตลอดจนความช่วยเหลือจากทางราชการและหน่วยงานต่าง ๆ ที่ผู้ประกอบการได้รับ โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้ผู้อ่านได้ทราบเรื่องราวความเป็นมาและข้อมูลที่สำคัญในด้านต่าง ๆ เกี่ยวกับการเจียรไนเพชรรัสเซียในภาคนี้

ในส่วนนี้ผู้เขียนจะกล่าวสรุปเนื้อหาในบทที่ 3 และที่ 4 ซึ่งเป็นเรื่องเกี่ยวกับต้นทุนรายได้ และผลตอบแทนของการเจียรไนเพชรรัสเซีย เพราะถือว่าเป็นหัวใจสำคัญที่แสดงถึงภาพรวมของธุรกิจประเภทนี้

ในการเจียรไนเพชรรัสเซีย วัตถุดิบ (ก้อนเพชรรัสเซีย) ที่ใช้ทั้งหมดต้องสั่งซื้อจากต่างประเทศ ได้แก่ ประเทศสหรัฐอเมริกา รัสเซีย และได้หวั่น จากการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการในจังหวัดขอนแก่นส่วนใหญ่ซื้อวัตถุดิบ เกรตซีซีและซี (ราคาเฉลี่ยกิโลกรัมละ 1,739.00 บาท) ไปทำการเจียรไน โดยเฉลี่ยแต่ละรายใช้วัตถุดิบ 5.91 กิโลกรัมต่อเดือน ขนาดของเพชรรัสเซียที่เจียรไนได้แก่ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลาง 1 มิลลิเมตร

1.5 มิลลิเมตร 2 มิลลิเมตร 2.5 มิลลิเมตร 3 มิลลิเมตร และ 4 มิลลิเมตร ผู้ประกอบการในจังหวัดอุตรธานีส่วนใหญ่ซื้อวัตถุดิบ เกรทบีและเกรทบีซี (ราคาเฉลี่ยกิโลกรัมละ 2,011.75 บาท) ไปทำการเจียรระไน โดยเฉลี่ยแต่ละรายใช้วัตถุดิบ 9.36 กิโลกรัมต่อเดือน ขนาดที่เจียรระไนก้นมากคือขนาด 3 มิลลิเมตร ส่วนผู้ประกอบการในจังหวัดอุบลราชธานีส่วนใหญ่ซื้อวัตถุดิบ เกรทบี (ราคาเฉลี่ยกิโลกรัมละ 2,249.25 บาท) ไปทำการเจียรระไน โดยเฉลี่ยแต่ละรายใช้วัตถุดิบ 4.91 กิโลกรัมต่อเดือน ขนาดที่เจียรระไนก้นมากคือขนาด 2 มิลลิเมตร 2.5 มิลลิเมตร และ 3 มิลลิเมตร

แรงงานส่วนใหญ่เป็นเยาวชนในท้องถิ่นซึ่งสำเร็จการศึกษาภาคบังคับแล้วและว่างงานอยู่ มีคุณภาพฝีมือการเจียรระไนอยู่ในระดับต่ำหรือปานกลางเท่านั้น เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นการเรียนรู้ต่อ ๆ กันเองจากเพื่อนบ้าน สำหรับค่าแรงนั้นเมื่อแบ่งประเภทคนงานตามขั้นตอนของการเจียรระไน พบว่าคนงานโกลนและแต่งได้ค่าแรงเฉลี่ยต่อวันสูงสุดคือ 69.00 บาทต่อวัน คนงานจีเหล็ยมมมได้ค่าแรงเฉลี่ยรองลงมาคือ 56.25 บาทต่อวัน ส่วนคนงานตัดนั้น เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นเจ้าของกิจการซึ่งต้องทำหน้าที่อย่างอื่นนอกเหนือจากการตัดด้วย จึงทำให้ไม่สามารถสรุปค่าแรงเฉลี่ยต่อวันที่แน่นอนได้ เพราะไม่ได้ทำงานเต็มวันเหมือนคนงานโกลนและแต่งและคนงานจี แต่ถ้าคิดเป็นอัตราค่าแรงต่อชั่วโมงแล้ว คนงานตัดจะได้ค่าแรงสูงสุด คือประมาณชั่วโมงละ 7.75 บาท เมื่อรวมค่าแรงคนงานทั้ง 3 ประเภทแล้วพบว่าคนงานได้ค่าแรงเฉลี่ย 58.00 บาทต่อวัน ซึ่งต่ำกว่าอัตราค่าจ้างขั้นต่ำคือ 65.00 บาทต่อวัน และตรงข้ามกับสมมติฐานที่ตั้งไว้ ทั้งนี้สาเหตุส่วนหนึ่งเนื่องมาจากอัตราค่าแรงในปัจจุบันที่ผู้ประกอบการจ่ายให้คนงานต่ำกว่าแต่ก่อนตามราคาขายเพชรรัสเซียที่ตกต่ำลง นอกจากนี้ในการคำนวณได้รวมเอาค่าแรงของคนงานฝีมือใหม่หรือเพิ่งฝึกหัดเจียรระไนซึ่งยังไม่มีความชำนาญมากนักเข้าไปด้วย จึงทำให้ค่าแรงเฉลี่ยที่คำนวณได้นั้นต่ำกว่าที่ควรจะเป็น แม้ว่าโดยเฉลี่ยแล้วคนงานจะได้ค่าแรงต่ำกว่าอัตราค่าจ้างขั้นต่ำ แต่การที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ให้คนงานกินอยู่ด้วย ก็ช่วยทำให้คนงานเหล่านี้สามารถเก็บออมเงินค่าแรงของตนได้เต็มเม็ดเต็มหน่วย

สำหรับต้นทุน รายได้ กำไรสุทธิ และผลตอบแทนจากการลงทุนของผู้ประกอบการนั้นจากการศึกษาพบว่าต้นทุนการเจียรระไนเพชรรัสเซียประมาณร้อยละ 50 เป็นค่าแรงคนงานร้อยละ 35 เป็นต้นทุนวัตถุดิบ และร้อยละ 15 เป็นค่าใช้จ่ายในการเจียรระไน โดยปกติ

ผู้ประกอบการจะทำการผลิตในปริมาณที่ค่อนข้างคงที่สม่ำเสมอตลอดทั้งปี ยกเว้นช่วงฤดูทำนา ประมาณ 2 เดือน (ธันวาคม 1 เดือน และเกี่ยวข้าวอีก 1 เดือน) ซึ่งช่วงนี้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะลดการผลิตลงประมาณครึ่งหนึ่งของปกติ เนื่องจากคนงานบางส่วนกลับไปทำนาช่วยครอบครัว ในด้านผลตอบแทนจากการลงทุนนั้น พบว่าผู้ประกอบการในจังหวัดขอนแก่น อุดรธานี และอุบลราชธานีได้รับอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนร้อยละ 95.79 ร้อยละ 80.31 และร้อยละ 71.85 ตามลำดับ ซึ่งสูงกว่าต้นทุนของเงินทุน (ร้อยละ 16.00 ต่อปี ตามอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคารพาณิชย์) ทั้ง 3 จังหวัด และเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ สาเหตุที่อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนอยู่ในระดับสูงเช่นนี้ ส่วนหนึ่งเนื่องมาจากการคำนวณเงินลงทุนของผู้ประกอบการไม่ได้รวมสินทรัพย์ประเภทบ้านและที่ดินเข้าไว้ด้วย เพราะเป็นสินทรัพย์ที่ผู้ประกอบการมีและใช้อยู่อาศัยมานานก่อนที่จะหันมาประกอบอาชีพเจียรระไนเพชรรัสเซีย และไม่สามารถประเมินราคาที่เหมาะสมหรือเหมาะสมของสินทรัพย์เหล่านี้ได้ ดังนั้นจึงใช้วิธีการคิดแต่เพียงค่าเช่า (ตามราคาท้องถิ่นในชนบท) เป็นค่าใช้จ่ายโดยถือเสมือนว่าผู้ประกอบการทั้งหมดเช่าสถานที่ทำการเจียรระไน ซึ่งถ้าหากมีการรวมราคาบ้านและที่ดิน เข้าเป็นเงินลงทุนด้วยแล้ว อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนที่ผู้ประกอบการได้รับจะต่ำกว่าที่แสดงไว้นี้ ส่วนระยะเวลาคืนทุนจากการลงทุนในเครื่องมือและอุปกรณ์การเจียรระไนในครั้งแรกนั้นอยู่ในช่วงประมาณ 7 ถึง 8 เดือน

ในด้านการรับรู้ข่าวสารและความเคลื่อนไหวทางการตลาดอัญมณีเทียมของผู้ประกอบการนั้นพบว่ามีน้อยมาก กล่าวคือ ทั้ง 3 จังหวัด ไม่มีผู้ประกอบการรายใดทราบข่าวสารความเคลื่อนไหวของอัญมณีเทียมที่นอกเหนือไปจากเพชรรัสเซีย (เช่น เพชรแย็ก จีจีจี ผลึกแก้วคริสทอล ฯลฯ) เลย ส่วนข่าวสารความเคลื่อนไหวของเพชรรัสเซียนั้นก็เฉพาะผู้ประกอบการที่เดินทางลงมาซื้อขายที่กรุงเทพมหานครด้วยตนเอง เท่านั้นที่พอจะทราบข้อมูลเกี่ยวกับราคาและแหล่งตลาดอยู่บ้าง นอกจากนี้ส่วนใหญ่จะทำการเจียรระไนไปเรื่อย ๆ ระบายเท่าที่ยังมีพ่อค้าคนกลางรับซื้อผลผลิตของตนอยู่โดยไม่สนใจเรื่องข่าวสารความเคลื่อนไหวต่าง ๆ ซึ่งจุดนี้มีผลทำให้การพัฒนาอุตสาหกรรมนี้ไม่มากเท่าที่ควร ดังจะเห็นได้จากการที่ราคาขายของเพชรรัสเซียที่เจียรระไนแล้วมีแนวโน้มตกต่ำลง และการที่รูปแบบของการเจียรระไนส่วนใหญ่ยังคงเหมือนเดิม (ทำเฉพาะรูปทรงกลม) นับตั้งแต่เริ่มมีการประกอบธุรกิจนี้เป็นต้นมา

สำหรับปัญหาต่าง ๆ ที่ผู้ประกอบการอาชีพเจียรระไนเพชรรัสเซียในภาคตะวันออกเฉียงเหนือกำลังประสบอยู่ ตามที่รวบรวมได้จากการสังเกตและสอบถามนั้น พอจะสรุปได้ดังนี้ คือ

1. ปัญหาทางด้านวัตถุดิบและอุปกรณ์การเจียรระไน

เนื่องจากวัตถุดิบ คือ ก้อนเพชรรัสเซียและอุปกรณ์การเจียรระไน มีราคาสูงขึ้นเรื่อย ๆ เพราะชาวบ้านต้องซื้อจากพ่อค้าคนกลางทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้นตามไปด้วย แต่ราคารับซื้อเพชรรัสเซียที่เจียรระไนแล้วคงที่และมีแนวโน้มลดต่ำลงเรื่อย ๆ เช่นกัน ทำให้ผลตอบแทนของผู้ประกอบการลดต่ำลง

นอกจากนี้การที่ต้องสั่งซื้อวัตถุดิบจากต่างประเทศเข้ามา เพราะประเทศไทยผลิตเองไม่ได้ ทำให้ต้องเสียเงินตราเป็นค่าวัตถุดิบปีละหลายร้อยล้านบาท และมีความเสี่ยงที่จะขาดแคลนวัตถุดิบ หรือตกอยู่ภายใต้อำนาจการต่อรองของประเทศผู้ผลิตวัตถุดิบได้

2. ปัญหาทางการเงิน

ผู้ประกอบการซึ่งเป็นชาวบ้านส่วนใหญ่จะขาดเงินทุนและขาดความรู้ด้านการบริหารการเงิน การขอกู้จากสถาบันการเงินของรัฐก็ลำบาก เนื่องจากขาดหลักทรัพย์และผู้ค้ำประกัน หรือขาดความรู้ในการจัดทำโครงการขอกู้เงินกู้ จึงต้องหันไปพึ่งพ่อค้าคนกลางด้วยการใช้เครดิตโดยเสียดอกเบี้ยในอัตราที่สูง (ซึ่งแฝงอยู่ในต้นทุนวัตถุดิบและเครื่องมือเครื่องใช้ในการเจียรระไน) และถูกกดราคารับซื้อเพชรรัสเซียที่เจียรระไนแล้ว โดยต้องจ่ายออมชายในราคาต่ำเนื่องจากภาระหนี้สินที่ผูกพันอยู่ และบ่อยครั้งที่ผู้ซื้อจ่ายเงินสดให้เพียงบางส่วน โดยอ้างเหตุผลว่าขนาดหรือคุณภาพไม่ได้มาตรฐานต้องนำไปเจียรระไนใหม่หรือคัดออกบางส่วน ทำให้ผู้ประกอบการที่ขาดเงินทุนหมุนเวียนเดือดร้อน

3. ปัญหาทางด้านเทคนิคการผลิต

ฝีมือการเจียรระไนเพชรรัสเซียของชาวบ้านยังคงต่ำอยู่ เมื่อเทียบกับการเจียรระไนที่กรุงเทพมหานครหรือจันทบุรี เนื่องจากอาศัยเพียงประสบการณ์และการฝึกสอนกันเองภายในหมู่บ้านเป็นส่วนใหญ่ จึงขาดทักษะพื้นฐานความรู้ที่ถูกต้องตลอดจนความชำนาญทางด้านนี้ทำให้มีการสูญเสียวัตถุดิบในการเจียรระไนมากเกินไป หรือทำให้เพชรรัสเซียที่

เจียรระไนแล้วคุณภาพไม่ได้มาตรฐาน อันเป็นเหตุให้พ่อค้าคนกลางที่รับซื้อยกขึ้นมาเป็นข้ออ้างในการกตราคา แม้ว่าศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคตะวันออกเฉียงเหนือจะได้เข้าไปช่วยยกระดับฝีมือการเจียรระไนให้ชาวบ้าน แต่ก็ทำได้ในจำนวนที่จำกัด เนื่องจากต้องเสียงบประมาณค่าใช้จ่ายในการฝึกสอนสูงและเสียเวลาในการสอนนานถึง 3 เดือน สำหรับในภาคตะวันออกเฉียงเหนือเพิ่งเริ่มดำเนินการฝึกสอนไปได้เพียงไม่กี่แห่ง เช่น ที่หมู่บ้านโนนพันเรือ จังหวัดขอนแก่น หมู่บ้านจอมทอง จังหวัดอุดรธานี และบ้านคูม จังหวัดศรีสะเกษ เท่านั้น

นอกจากนี้ช่างเจียรระไนหรือผู้ประกอบการบางราย เรังรับการผลิตเพื่อจำหน่าย มีผลทำให้ผลผลิตไม่ได้มาตรฐาน อันเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้เพชรรัสเซียขายไม่ได้หรือขายได้ราคาไม่ดีเท่าที่ควร และส่งผลกระทบต่อผู้ผลิตรายอื่น ๆ ตามไปด้วย

4. ปัญหาทางด้านการตลาด

เนื่องจากอาชีพการเจียรระไนเพชรรัสเซียเพิ่งนิยมแพร่หลายในระยะ 3-4 ปีที่ผ่านมา จึงมีการประกอบการตามอย่างกันเป็นจำนวนมากเป็นผลให้มีการแข่งขันกันเองสูงขาดการรวมกลุ่ม และไม่มีการควบคุมคุณภาพ ทำให้ถูกกตราคาในการรับซื้อ อีกทั้งราคาก็ไม่แน่นอนและมีแนวโน้มที่จะลดลงเรื่อย ๆ ทำให้ชาวบ้านหลายรายต้องหยุดกิจการลง

ปัญหาอีกอย่างหนึ่ง คือ ตลาดซื้อขายยังจำกัดอยู่ในวงแคบ เนื่องจากในภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีตลาดที่ทำการรวบรวมซื้อขายวัตถุดิบและเพชรรัสเซียที่เจียรระไนแล้วเพียงแห่งเดียว คือที่ตลาดบ้านหนองแก อำเภอนองเรือ จังหวัดขอนแก่น ทำให้ผู้ผลิตที่อยู่ในจังหวัดที่ไกลออกไปต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเดินทางมาซื้อขาย เป็นผลให้เสียอำนาจต่อรองกับพ่อค้าคนกลาง เพราะเมื่อเดินทางมาแล้วก็อยู่ในภาวะจำยอมที่ต้องซื้อขาย นอกจากนี้ผู้ผลิตรายรายที่มีเงินทุนหมุนเวียนไม่มากนัก ไม่สามารถที่จะรอให้รวบรวมผลผลิตได้มากพอ เพื่อนำมาขายที่ตลาดหนองแก ก็จำต้องขายให้นายทุนในท้องถิ่นของตน ทำให้ต้องผ่านคนกลางขึ้นอีกหลายทอด และถูกกตราคาเป็นทอด ๆ

ส่วนตลาดค้าส่งในกรุงเทพมหานครก็มีจำกัด และมีการบอกเลิกคำสั่งผลิต (Orders) บ่อย ๆ ซึ่งส่งผลกระทบต่อทางด้านราคาและปริมาณการผลิตไปสู่ผู้ประกอบการอาชีพเจียรระไนในภาคตะวันออกเฉียงเหนือโดยตรง

5. ปัญหาทางด้านแรงงาน

ในระยะแรกแรงงานส่วนใหญ่มาจากเยาวชนในหมู่บ้าน ต่อมาเมื่อการประกอบกิจการแพร่หลาย ทำให้เกิดการขาดแคลนแรงงานในท้องถิ่นที่ประกอบการ จึงมีแรงงานส่วนหนึ่งจากจังหวัดใกล้เคียง ได้แก่ บุรีรัมย์ กาฬสินธุ์ มหาสารคาม ชัยภูมิ และร้อยเอ็ด เคลื่อนย้ายเข้าไปฝึกหัดและรับจ้างเจียรระไนเพชรรัสเซียในจังหวัดขอนแก่น อุบลราชธานี อุครธานี และศรีสะเกษ ปัญหาหนึ่งที่ผู้ประกอบการประสบก็คือ การขาดแคลนแรงงานในช่วงฤดูทำนาของทุกปี ซึ่งมีระยะเวลาประมาณ 2 เดือน คือ จากเดือนพฤษภาคม ถึงมิถุนายน (ฤดูลงนา) และเดือนธันวาคม ถึงมกราคม (ฤดูเกี่ยวข้าว) ซึ่งช่วงเวลานี้มีผลให้ผู้ประกอบการใช้กำลังผลิตไม่เต็มที่ ทำให้ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยสูงตามไปด้วย เนื่องจากต้องรับภาระต้นทุนคงที่ในการผลิต

แรงงานที่มีอยู่ในขณะนี้ ส่วนใหญ่สำเร็จการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 มีฝีมือการเจียรระไนยังอยู่ในระดับต่ำและปานกลาง มีความสามารถในการทำงานในระดับหนึ่งเท่านั้น จึงไม่สามารถจะพัฒนาฝีมือให้สูงขึ้นเพื่อรับเทคโนโลยีใหม่ ๆ ได้ นอกจากนี้การที่จะแยกออกไปลงทุนส่วนตัว ก็มีหนทางน้อยกว่าผู้ที่สำเร็จการศึกษาในระดับที่สูงกว่า

ส่วนแรงงานที่มีฝีมือเข้าขั้นมาตรฐานก็มักจะอพยพไปรับจ้างเจียรระไนเพชรพลอยแท้ที่กรุงเทพมหานคร และจันทบุรี เนื่องจากได้รับค่าแรงในอัตราที่สูงกว่าหลายเท่าตัว

6. ปัญหาทางด้านความปลอดภัยในการทำงาน

ด้านความปลอดภัยในการทำงาน การเจียรระไนเพชรรัสเซีย เป็นงานที่ต้องใช้สายตาเพ่งมองไปที่จุดเดียวเป็นเวลานานซึ่งมีโอกาสที่จะทำให้สายตาเสื่อมได้ในระยะเวลาอันรวดเร็ว นอกจากนี้การนั่งเจียรระไนติดต่อกันเป็นเวลานาน 10-12 ชั่วโมงต่อวัน ก็มีผลทำให้ร่างกายอ่อนเพลีย และก่อให้เกิดอุบัติเหตุในการทำงานได้ ตัวอย่างเช่น เมื่อปลายปี 2530 ลูกจ้างสตรีคนหนึ่งในบ้านโนนพันเรือ จังหวัดขอนแก่น นั่งหลับในขณะที่ทำงาน สีรษะโน้มไปข้างหน้า ทำให้จักรของเครื่องเจียรระไนที่กำลังหมุนอยู่ดึงเอาเส้นผมหลุดไปพร้อมกับหนังศีรษะ ต้องนำส่งโรงพยาบาล การแต่งตัวไม่รัดกุมก็เป็นสาเหตุหนึ่งที่เกิดอุบัติเหตุในการทำงานได้ ซึ่งคนงานไม่ได้ตระหนักในเรื่องนี้ ตัวอย่างเช่น มีลูกจ้างชายคนหนึ่ง นุ่งผ้าขาวม้าทำงาน สายพานที่หมุนเครื่องเจียรระไนได้หมุนดึงชายผ้าจนทำให้ตนเองได้

รับบาดเจ็บขาหัก บางรายจับไม้ทวนไม้ระมัดระวังขณะเจียรระไนทำให้ไม้ทวนกระเด็นถูกหน้า และบ่อยครั้งที่สายพานต่อไว้ไม่ดี เกิดขาดหรือหลุดพาคนงาน ทำให้ได้รับบาดเจ็บ

ส่วนเครื่องตัดก็มีลักษณะอันตรายมาก เพราะเป็นเครื่องที่มีขอบใบเลื่อยโผล่ขึ้นมา แล้วหมุนโดยใช้กำลังไฟฟ้า จากการเข้าชมกรรมวิธีการเจียรระไนพบว่าคนงานจะใช้มือเปล่าสวมถุงยางพลาสติกบาง ๆ คล้ายลูกโป่งจับก้อนเพชรรัสเซีย เพื่อตัดให้เป็นชิ้นเล็ก ๆ ตามขนาดที่ต้องการ ซึ่งอาจก่อให้เกิดอุบัติเหตุ คือใบเลื่อยตัดหรือบาดนิ้วมือ ตลอดจนอันตรายจากเศษเพชรรัสเซียกระเด็นเข้าตาขณะตัดได้

นอกจากนี้ความไม่มีระเบียบวินัยของคนงานเองก็เป็นอีกสาเหตุหนึ่งที่ทำให้เกิดปัญหาต่อการรักษาความปลอดภัยในการทำงานและทำให้ยากต่อการควบคุมคุณภาพหรือปริมาณการผลิตได้

7. ปัญหาในด้านการขาดข่าวสาร ข้อมูล และความเคลื่อนไหวของการตลาด อัญมณีเทียม

ผู้ประกอบการจำนวนมากไม่รู้ข่าวสาร ข้อมูล และความเคลื่อนไหวของการตลาด อัญมณีเทียม โดยเฉพาะอย่างยิ่งเพชรรัสเซียซึ่งเป็นสินค้าหลักของตนเอง ทำให้ผลผลิตจำนวนมากที่ออกมาไม่ตรงกับความต้องการของตลาด ไม่รู้ราคาวัตถุดิบและเพชรรัสเซียที่เจียรระไนแล้วที่แท้จริงในตลาด ทำให้เสียเปรียบพ่อค้าคนกลาง ไม่รู้ต้นทุนที่แท้จริงของการประกอบธุรกิจของตนเองว่าต้นทุนของเพชรรัสเซียขนาดต่าง ๆ เป็นเท่าไร ควรเจียรระไนขนาดไหนมากน้อยตามราคาซื้อขายที่เปลี่ยนแปลงไป อีกทั้งไม่รู้จักปรับปรุงเทคนิคการเจียรระไนรูปแบบใหม่ ๆ ที่ต่างไปจากเดิมซึ่งจะช่วยให้ขายได้ราคาดีขึ้น รวมถึงการขยายการผลิตให้ครบวงจรเสียเองโดยทำเป็นเครื่องประดับ เช่น แหวน สร้อย กำไล เป็นต้น

สาเหตุหนึ่งของปัญหานี้ เกิดจากการที่รัฐบาลขาดหน่วยงานที่ทำหน้าที่ค้นคว้า เรียบเรียง และเผยแพร่ข่าวสารเกี่ยวกับอัญมณีเทียม โดยเฉพาะเพชรรัสเซีย ประกอบกับการที่ผู้ประกอบการซึ่งส่วนใหญ่เป็นชาวบ้านซึ่งไม่มีความรู้ทางด้านวิชาการ ไม่ค่อยให้ความสนใจศึกษาและติดตามข่าวสารความเคลื่อนไหวในเรื่องนี้เท่าที่ควร ส่วนแรงงานช่างฝีมือก็เช่นกัน ส่วนใหญ่จะทำการเจียรระไนตามรูปแบบที่ตนเองถนัดและทำเพื่อหวังค่าจ้างไปตามปกติเท่านั้น โดยไม่ค่อยให้ความสนใจต่อข่าวสารความเคลื่อนไหวเช่นกัน จึงทำให้การพัฒนาอุตสาหกรรมนี้ยังไม่มากเท่าที่ควร

8. ปัญหาด้านการขาดการรวมตัว หรือร่วมมือกันระหว่างผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการเจียระไนเพชรรัสเซีย ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีมากมาย และเป็นรายย่อย ๆ ไม่รวมตัวกัน มีการแข่งขันสูง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการแย่งคำสั่งผลิตจากพ่อค้า และการตัดราคากันเอง ส่วนใหญ่จะนำเพชรรัสเซียที่เจียระไนแล้วไปขายโดยตรงกับพ่อค้าคนกลางที่ตลาดหนองแก จังหวัดขอนแก่น หรือที่กรุงเทพมหานคร โดยต่างคนต่างนำไปขายเอง ไม่มีการรวบรวมกันส่งซึ่งจะช่วยให้มีอำนาจในการต่อรองกับพ่อค้าคนกลาง และเป็นการประหยัดค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปขาย โดยส่วนใหญ่ให้เหตุผลว่า การรวบรวมกันส่งทำได้แต่ล่าช้าและไม่สะดวก สู้การนำไปขายด้วยตนเองไม่ได้ ประกอบกับถ้าให้ผู้ประกอบการรายใดเป็นตัวแทนรวบรวมส่งไปขาย เมื่อขายเสร็จแล้วและได้รับคำสั่งผลิตจากพ่อค้าส่งจำนวนเท่าใด ก็มักจะรับไว้ทำเองแต่ผู้เดียวโดยไม่นำมาแจกจ่ายให้รายอื่น ๆ ทำให้ขาดความไว้วางใจซึ่งกันและกัน ต่างคนจึงต่างนำไปขายเพื่อจะได้รับปริมาณการผลิตใหม่ด้วยตนเอง และเชื่อว่าถ้าคนนำไปขายเองจะสามารถต่อรองราคากับพ่อค้าได้ดีกว่าฝากตัวแทนซึ่งเป็นผู้อื่นนำไปขายให้ ผลเสียที่ตามมาก็คือ การตัดราคากันเองและการเสียอำนาจการต่อรองกับพ่อค้าคนกลาง

ข้อเสนอแนะในการแก้ไข สำหรับปัญหาในด้านต่าง ๆ ที่กล่าวมาแล้วนั้น ผู้เขียนขอเสนอแนวทางในการแก้ไขดังต่อไปนี้

1. ปัญหาทางด้านวัตถุดิบและอุปกรณ์การเจียระไน

ทางด้านผู้ประกอบการ ควรมีการรวมตัวกันจัดซื้อวัตถุดิบหรือเครื่องมืออุปกรณ์ต่าง ๆ ซึ่งอาจรวมตัวกันในรูปสหกรณ์หรือสมาคมผู้เจียระไนเพชรรัสเซีย ดังจะได้กล่าวต่อไป ทั้งนี้เพื่อให้ได้รับส่วนลดจากการรวมกันซื้อในปริมาณที่มากกว่าพ่อค้าส่งในกรุงเทพมหานครโดยตรง หรือเพื่อให้มีอำนาจต่อรองราคากับพ่อค้าคนกลาง และเป็นการลดขั้นตอนที่ต้องผ่านพ่อค้าปลีกลงไป

ทางด้านรัฐบาล ควรให้ความช่วยเหลือโดยลดภาษีการนำเข้าสำหรับวัตถุดิบและเครื่องมืออุปกรณ์ต่าง ๆ ตลอดจนมีหน่วยงานที่คอยควบคุม สอดส่องดูแลเรื่องราคาและคุณภาพ เพื่อมิให้พ่อค้าคนกลางเอาเปรียบผู้ประกอบการ นอกจากนี้ควรส่งเสริมและสนับสนุนให้มีการจัดตั้งโรงงานผลิตวัตถุดิบ (ก้อนเพชรรัสเซีย) ขึ้นภายในประเทศ โดยให้ชาว

ต่างชาติมาลงทุนหรือร่วมลงทุนกับคนไทย โดยให้สิทธิพิเศษทางด้านภาษีเพื่อเป็นการจูงใจ อันจะช่วยให้ต้นทุนวัตถุดิบต่ำลง ซึ่งจะเป็นผลดีต่อผู้ประกอบการโดยตรง

2. ปัญหาทางการเงิน

รัฐบาลควรปรับปรุงวิธีการให้เงินกู้เพื่อให้เกิดประโยชน์และอำนวยความสะดวกแก่ชาวบ้านผู้ประกอบการให้มากที่สุด ได้แก่ การลดขั้นตอนและข้อจำกัดต่าง ๆ ของการขอกู้เงินลงเพื่อให้เกิดความคล่องตัวและรวดเร็วยิ่งขึ้น เพิ่มงบประมาณสำหรับ "โครงการเงินทุนหมุนเวียนเพื่อการส่งเสริมอาชีพอุตสาหกรรมในครอบครัวและหัตถกรรมไทย" ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม พร้อมทั้งขยายวงเงินกู้เพิ่มขึ้น เพื่อให้เพียงพอกับความต้องการและสอดคล้องกับการเติบโตของธุรกิจประเภทนี้ พิจารณาให้มีการขยายระยะเวลาการชำระหนี้คืนให้ยาวออกไปเกินกว่า 1 ปี สำหรับผู้ประกอบการที่ยากจนหรือเพิ่งเริ่มลงทุนประกอบธุรกิจเจียรระไน นอกจากนี้ควรขอความร่วมมือหรือชักจูงให้สถาบันการเงินของเอกชน อันได้แก่ ธนาคารพาณิชย์ต่าง ๆ ให้ความร่วมมือในการปล่อยสินเชื่อให้แก่ผู้ประกอบการอีกทางหนึ่ง โดยคิดดอกเบี้ยในอัตราที่ไม่สูงเกินไปด้วย

3. ปัญหาทางด้านเทคนิคการผลิต (การเจียรระไน)

หน่วยงานของรัฐ คือกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ควรเพิ่มงบประมาณทางด้าน การฝึกอบรม และขยายการฝึกสอนหลักสูตรการเจียรระไนแก่ชาวบ้านให้ได้มากขึ้นกว่าที่เป็นอยู่ เพื่อให้ครอบคลุมไปทุกจังหวัดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ สำหรับหลักสูตรการเรียนการสอนนั้นควรปรับปรุงให้เหมาะสมกับงบประมาณ กำลังคน และเวลาที่มีอยู่อย่างจำกัด โดยมุ่งสอนทักษะการเจียรระไนที่ถูกต้องทั้งทางปฏิบัติควบคู่ไปกับทฤษฎี นับตั้งแต่วิธีการเลือกวัตถุดิบ การใช้เครื่องมืออย่างถูกต้องวิธี เทคนิคทางด้าน การตัด การแต่ง การจีเหล็ยมมม เป็นรูปแบบต่าง ๆ และการคัดแยกเกรด ตลอดจนคอยติดตามหรือให้ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับการพัฒนาปรับปรุงเทคนิคการเจียรระไนในด้านรูปแบบใหม่ ๆ รวมถึงการทำเป็นเครื่องประดับต่าง ๆ ตามความต้องการของตลาด

นอกจากนี้ควรส่งเสริมหรือจัดให้มีการประกวดแข่งขันฝีมือการเจียรระไนขึ้นเป็นประจำทุกปี ซึ่งอาจแข่งขันในระดับหมู่บ้าน ระดับอำเภอ หรือจังหวัดใกล้เคียงก็ได้ เพื่อให้ผู้ประกอบการอาชีพนี้เกิดความกระตือรือร้นที่จะพยายามรักษาหรือพัฒนาระดับฝีมือการ

เจียรไนของคนให้ดีขึ้นเรื่อย ๆ ดังตัวอย่างที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเคยจัดประกวดแข่งขันการเจียรไนพลอยและเพชรรัสเซียมาแล้วเมื่อปี 2531 ที่จังหวัดอุบลราชธานี โดยจัดแข่งขันกัน 2 จังหวัด คือจังหวัดอุบลราชธานีกับจังหวัดศรีสะเกษ ผลปรากฏว่าจังหวัดศรีสะเกษได้รางวัลชนะเลิศไปครองทำให้ช่างเจียรไนในเขตจังหวัดอุบลราชธานีตื่นตัวและพยายามพัฒนาเทคนิคและฝีมือของตนเองเพื่อให้ทัดเทียมกับช่างเจียรไนของจังหวัดศรีสะเกษ เป็นต้น

4. ปัญหาทางด้านการตลาด

สำหรับชาวบ้านผู้ประกอบการ ควรจะมีการรวมตัวกันซื้อวัตถุดิบและขายเพชรรัสเซียที่เจียรไนแล้ว อาจเป็นการรวมตัวในรูปกลุ่มย่อย ชมรม สมาคม หรือสหกรณ์ผู้ประกอบการอาชีพเจียรไนเพชรรัสเซีย เพื่อประโยชน์ในการสร้างอำนาจต่อรองกับพ่อค้าคนกลาง และลดการแข่งขันหรือตัดราคากันเอง

ทางด้านรัฐบาล ควรส่งเสริมให้มีการขยายตลาดซื้อขายเพชรรัสเซียให้ครอบคลุมไปทุกจังหวัด นอกเหนือจากตลาดหลักซึ่งมีอยู่เพียงแห่งเดียวสำหรับภาคตะวันออกเฉียงเหนือ คือที่ตลาดหนองแก จังหวัดขอนแก่น เพื่อช่วยให้ผู้ประกอบการที่อยู่ในจังหวัดที่ไกลออกไปไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเดินทางมาซื้อขายเพชรรัสเซีย อันเป็นการประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายและลดขั้นตอนที่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลางลง พร้อมทั้งจัดให้มีหน่วยงานหรือเจ้าหน้าที่ของรัฐบาลคอยสอดส่อง ควบคุมราคาวัตถุดิบ และเพชรรัสเซียที่เจียรไนแล้ว เพื่อมิให้พ่อค้าคนกลางเอาเปรียบผู้ประกอบการ

นอกจากนี้ควรส่งเสริมให้มีการขยายตลาดทั้งภายในและนอกประเทศ สำหรับตลาดในประเทศนั้นอาจใช้วิธีการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ เพื่อเป็นการโฆษณาและส่งเสริมการขายซึ่งอาจจัดทำในรูปแบบต่าง ๆ ได้แก่ การจัดวันพิเศษ เช่น "วันผู้ผลิตพบพ่อค้า" หรือ "วันช่างเจียรไนพบพ่อค้ารายใหญ่" เพื่อให้ผู้ประกอบการได้มีโอกาสพบปะกับพ่อค้า เพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารทางด้านการผลิตและการตลาด อันจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการและทำให้เกิดการค้าโดยตรงโดยไม่ต้องผ่านคนกลางหลายทอด หรืออาจจัดงานพิเศษเพื่อแนะนำแหล่งเจียรไนเพชรรัสเซียให้เป็นที่รู้จัก ตลอดจนการจัดนิทรรศการต่าง ๆ เช่น การเข้าร่วมออกร้านในงานประจำปีประจำจังหวัด เป็นต้น เพื่อเป็นการโฆษณาเผยแพร่

และเปิดตลาดให้กว้างขึ้น รวมทั้งการขอความร่วมมือและประสานงานกับสมาคมผู้ค้าอัญมณี-ไทยและเครื่องประดับให้ช่วยสนับสนุนในเรื่องนี้อีกทางหนึ่งด้วย

ส่วนทางด้านตลาดต่างประเทศ รัฐบาลควรแสวงหาตลาดและส่งเสริมการส่งออก เช่น ลดภาษีการนำเข้าหรือส่งออกเพชรรัสเซียและภาษีการค้าสำหรับผู้ผลิต เพื่อเป็นการช่วยเหลือผู้ประกอบการให้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการในต่างประเทศ หรือสินค้าอัญมณีเทียมประเภทอื่น ๆ ได้

5. ปัญหาทางด้านแรงงาน

สำหรับปัญหาในด้านการขาดแคลนแรงงาน โดยเฉพาะช่วงฤดูลงนาและเกี่ยวข้าวนั้นผู้ประกอบการอาจแก้ไขได้โดยการเตรียมตัวฝึกหัดบุตรหลานที่เป็นเยาวชนหรือญาติพี่น้องไว้ เพื่อเรียกตัวมาช่วยเหลือในช่วงที่ขาดแคลนแรงงานนี้

ส่วนทางด้านรัฐบาล ควรเร่งฝึกคน โดยเฉพาะเยาวชน ซึ่งอาจทำได้โดยการให้กรมอาชีวศึกษาหรือโรงเรียนมัธยมทั่วไป เปิดสอนหลักสูตรการเจียรระไนเพชรรัสเซียให้แก่นักเรียนและนักศึกษา ซึ่งเยาวชนเหล่านี้อาจให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการในช่วงที่ขาดแคลนแรงงานได้ นอกจากนี้รัฐบาลควรให้ความสนใจในเรื่องการวางแผนกำลังคนสำหรับอุตสาหกรรมอัญมณีเทียม (โดยเฉพาะเพชรรัสเซีย) ให้เหมาะสม เพื่อให้สอดคล้องกับการเจริญเติบโตในอนาคตของธุรกิจประเภทนี้

6. ปัญหาทางด้านความปลอดภัยในการทำงาน

หน่วยงานของรัฐบาลควรให้การศึกษาอบรมในเรื่องความปลอดภัยแก่ชาวบ้าน โดยจัดอบรมความรู้ในเรื่องการรักษาความปลอดภัยในการเจียรระไนเพิ่มเติมนอกเหนือจากหลักสูตรการสอนเจียรระไนตามปกติ ซึ่งอาจแสดงในรูปวิดีโอ หรือสไลด์ภาพยนตร์ หรือจัดทำเป็นแผ่นภาพโปสเตอร์รูปการ์ตูนแจกแก่ชาวบ้าน โดยมีข้อความแนะนำถึงวิธีการใช้เครื่องมือเครื่องมือที่ถูกต้อง เพื่อความปลอดภัยและป้องกันหรือลดอุบัติเหตุในการเจียรระไน เช่น การสวมใส่เครื่องแต่งกายที่เหมาะสม รัดกุม การใส่ผ้าคลุมศีรษะ การสวมแว่นตา การเพิ่มความระมัดระวังในขณะที่ใช้เครื่องตัดหรือขณะจับไม้ทวนเจียรระไน รวมถึงการเน้นความสำคัญของการรักษาระเบียบวินัยและการปฏิบัติตามคำแนะนำต่าง ๆ ตลอดจนการพักผ่อนอย่างเพียงพอของแรงงาน พร้อมทั้งยกตัวอย่างอุบัติเหตุที่เกิดขึ้น สาเหตุและวิธีการป้องกัน

ส่วนทางด้านผู้ประกอบการและคนงานก็ต้องตระหนักถึงความสำคัญในเรื่องนี้ และให้ความร่วมมือโดยการปฏิบัติตามคำแนะนำที่ได้รับอย่างเคร่งครัด

7. ปัญหาในการขาดข่าวสาร ข้อมูล และความเคลื่อนไหวของการตลาด
อัญมณีเทียม

หน่วยงานของรัฐบาล เช่น ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคตะวันออกเฉียงเหนือ หรือกองส่งเสริมอุตสาหกรรมในครอบครัวและหัตถกรรม ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ควรให้ ข่าวสาร และความเคลื่อนไหวของอัญมณีเทียมโดยเฉพาะเพชรรัสเซียแก่ผู้ประกอบการ โดย อาจจัดทำในรูปวารสารรายักษ์หรือรายเดือน และชักจูงให้ชาวบ้านหรือผู้ประกอบการรับเป็น สมาชิก ซึ่งวารสารนี้จะให้ข้อมูลเกี่ยวกับความเคลื่อนไหวทางด้านราคาวัตถุดิบและเครื่องมือ ที่ใช้ในการเจียรระไน ราคาเพชรรัสเซียที่เจียรระไนแล้วแยกตามขนาดและรูปแบบต่าง ๆ ทั้งราคาขายส่งและขายปลีก เทคนิคและกรรมวิธีการเจียรระไนรูปแบบใหม่ ๆ วิธีการผลิต เป็นเครื่องประดับต่าง ๆ ให้ครบวงจร เช่น ทำเป็นแหวน สร้อย จี้ กำไล เป็นต้น ตัว เลขทางสถิติที่น่าสนใจจากที่ผ่านมาและการพยากรณ์แนวโน้มทางด้านราคาและการตลาดใน อนาคต แหล่งผลิตและตลาดซื้อขายทั้งในและนอกประเทศ ความเคลื่อนไหวทางด้านราคา และภาวะตลาดในต่างประเทศ ตลอดจนข้อมูลเกี่ยวกับอัญมณีเทียมอื่น ๆ ซึ่งเป็นคู่แข่งของ เพชรรัสเซีย รวมถึงข้อมูลต่าง ๆ ที่คาดว่าจะให้ความรู้และเป็นประโยชน์ต่อชาวบ้านผู้ ประกอบการ

ส่วนทางด้านผู้ประกอบการก็ควรตื่นตัวและถือว่าเป็นหน้าที่ของตนที่จะต้องให้ความสนใจและติดตามข่าวสารความเคลื่อนไหวเหล่านี้อย่างสม่ำเสมอ

8. ปัญหาด้านการขาดการรวมตัว หรือร่วมมือกันระหว่างผู้ประกอบการ

สำหรับปัญหานี้ หน่วยงานของรัฐบาลควรริเริ่มแก้ไขโดยหาทางส่งเสริมหรือชักจูง ให้มีการรวมตัวกัน ซึ่งอาจจัดทำได้ในรูปแบบต่าง ๆ ดังนี้ คือ

8.1 การจัดตั้งเป็นกลุ่มย่อยในแต่ละหมู่บ้าน ซึ่งเป็นการเริ่มรวมตัวในขนาด เล็กไปก่อน เพื่อประโยชน์ของสมาชิกในการรวมตัวกันซื้อขาย ลดการแข่งขันกันเอง และ การสร้างอำนาจต่อรองกับพ่อค้าคนกลาง ตลอดจนการช่วยเหลือซึ่งกันและกันในด้านต่าง ๆ

8.2 จัดตั้งเป็นชมรมหรือสมาคมผู้ประกอบอาชีพเจียรไนเพชรรัสเซียในระดับตำบล เพื่อประโยชน์ในการติดต่อและประสานงานกับองค์กร หรือหน่วยงานต่าง ๆ เช่น การทำโครงการขอกู้เงิน การขอไปทัศนศึกษาหรือดูงานตามสถานที่ต่าง ๆ ในนามของชมรมหรือสมาคม นอกจากนี้อาจมีการจัดตั้งกองทุนต่าง ๆ เพื่อประโยชน์ของสมาชิก เช่น จัดหาเงินทุนให้กู้ยืมระหว่างสมาชิก หรือการส่งสมาชิกไปศึกษาวิทยาการใหม่ ๆ เพิ่มเติม ตลอดจนการส่งตัวแทนไปเจรจาต่อรองราคา หรือแสวงหาตลาดด้วยตนเองในกรุงเทพมหานคร

8.3 จัดตั้งเป็นสหกรณ์ระดับอำเภอหรือจังหวัด เพื่อให้ทำหน้าที่ได้ครบวงจรทั้งทางด้านการเงิน การผลิต การจัดการ และการตลาดให้แก่สมาชิก รวมถึงการพัฒนาเป็นชุมนุมสหกรณ์ระดับภาค เพื่อเชื่อมโยงกับพ่อค้าส่งในกรุงเทพมหานคร หรือผู้ส่งออกต่อไป

ส่วนทางด้านผู้ประกอบการก็ต้องให้ความร่วมมือโดยการเข้าร่วมเป็นสมาชิกของกลุ่มชมรม หรือสหกรณ์ดังกล่าว และปฏิบัติตามคำแนะนำ ระเบียบหรือข้อบังคับอย่างเคร่งครัด ทั้งนี้ เพื่อให้การร่วมมือกันบรรลุตามวัตถุประสงค์ที่วางไว้อย่างแท้จริง

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย