

ผู้ประกอบการค้าอัญมณีตามหลักปาปนิกรรม Jewellery Entrepreneurs of Thailand according to Pāpaṇika-dhamma

วรรณทิพา สังขสุตร

Wanthipha Sangkasoot

นิสิตปริญญาเอก สาขาวิชาพระไตรปิฎกศึกษา

Ph.D. Student, Department of Tipitaka Studies

พระมหาอดิเดช สติวโร (สุขวัฒน์วดี)

Phramaha Adidej Sativaro (Sukwattanawadee)

คณะพุทธศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

Faculty of Buddhism, Mahachulalongkornrajavidyala University

Email: jaiyen_sabay@hotmail.com

วันที่รับบทความ (Received) : 29 มกราคม 2564

วันที่แก้ไขบทความ (Revised) : 23 เมษายน 2564

วันที่ตอบรับบทความ (Accepted) : 25 เมษายน 2564

บทคัดย่อ

บทความวิชาการนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการนำหลักปาปนิกรรมมาใช้แก้ปัญหาให้แก่ผู้ประกอบการค้าอัญมณี จากการศึกษา พบว่า หลักปาปนิกรรม 3 ได้แก่ 1) จักขุมา (มีสายตาดี เพื่อคอยตรวจสอบอัญมณีให้ได้อยู่เสมอ) 2) วิรุโร (รู้แหล่งซื้อขายอัญมณีในราคาที่ถูกและเข้าใจกลไกตลาดการค้าอัญมณีเป็นอย่างดี) และ 3) นิสสยสัมปันโน (มีความพร้อมด้านทุนทรัพย์และหาแหล่งทุนได้ง่าย) สามารถนำมาใช้แก้ปัญหาให้แก่ผู้ประกอบการค้าอัญมณีได้ 6 ประการ ดังนี้ 1) สภาพเศรษฐกิจและการเมือง ผู้ค้าอัญมณีต้องคอยสอดส่องรู้ความเคลื่อนไหวจากข่าวสารของรัฐบาลเพื่อเตรียมรับมือกับความเปลี่ยนแปลงทั้งด้านการลงทุนและด้านการหลูกค้า 2) การแข่งขันของผู้ประกอบการค้า ผู้ค้าอัญมณีต้องคอยตรวจสอบข้อมูลให้รู้แหล่งเพชรพลอยใหม่ รวมถึงสอดส่องกลไกของมิถนาซีฟร่วมกับเพื่อนร่วมอาชีพเดียวกัน 3) ผู้ประกอบการค้ากับลูกจ้าง ผู้ค้าอัญมณีต้องให้ความสำคัญกับลูกจ้างเสมือนเป็นบุคคลในครอบครัวเดียวกัน ดูแลทุกข์บำรุงสุข เป็นที่พึ่งพิงที่ดีได้ 4) ความไม่ซื่อสัตย์ของคนส่งเพชรพลอย ผู้ค้าอัญมณีต้องตรวจสอบเพชรพลอยหรือวัตถุดิบให้ตรงตามคุณภาพไม่ให้ถูกหลอกขายสินค้าปลอมปนเกรด 5) ผู้ประกอบการค้ากับผู้ซื้อ ผู้ค้าอัญมณีต้องพยายามสรรหาสินค้าที่ลูกค้าพึงพอใจได้ทุกรูปแบบ โดยคำนึงถึงความสุขของลูกค้าเป็นสำคัญ 6) การขายอัญมณีให้กับนักท่องเที่ยว ผู้ค้าอัญมณีต้องเรียนรู้อุปนิสัยของนักท่องเที่ยวแต่ละประเทศว่าชอบอัญมณีแบบไหน และเลือกสรรสิ่งที่นักท่องเที่ยวชื่นชอบได้ตรงตามความต้องการได้เสมอ

คำสำคัญ: ผู้ประกอบการค้าอัญมณี, ปาปนิกรรม, นักท่องเที่ยว

ABSTRACT

This academic article aims to study the application of Pāpaṇika-dhamma in the term of business solution respecting the jewelry entrepreneurs. According to the study it suggests that the Threefold Pāpaṇika-dhamma has three main concepts: 1) Cukkhumā – having a

good vision to inspect the jewelry, 2) Vidhūro – knowing the good suppliers and understanding the market mechanism in jewelry industry, 3) Nissayasampanno – accessing to the source of investment fund. Pāpaṇika-dhamma is able to be applied to jewelry entrepreneur in six points: 1) Updated information about economic and politic is essentially to the business plan in particular when they meet the volatility of investment and client. 2) They have to understand the competition in the same business. The entrepreneurs have to inspect the new source of material as well as the criminal trick between the trade. 3) Being good employer can make employees feel familiarly and dependently. 4) Entrepreneurs have to aware of raw materials from tricky suppliers and also inspect the raw material to be in quality. 5) Entrepreneurs' mindset primarily needs to focus on the satisfaction of the buyers. The clients' happiness comes first. 6) Jewelry Entrepreneurs should do any research for finding out what is the behavior or trend for jewelry of the tourists around the world, offering the best things customers require.

Keyword: Jewelry Entrepreneurs, Pāpaṇika-dhamma, the tourists

1. ความเป็นมาของการประกอบการค้าอัญมณี

อัญมณี Gemstone เป็นแร่รัตนชาติที่มีคุณค่าเนื่องจากความหายาก มีความสวยงาม มีความคงทน (เฮนรี่ โฮ และ มร.ริชาร์ด แม็คเกอร์เกอร์, 2554, หน้า 53) และหมายถึงวัตถุใด ๆ ที่ถูกนำมาใช้เป็นเครื่องประดับตกแต่งด้วยเหตุผลประการใดประการหนึ่ง (เสรีวัฒน์ สมินทร์ปัญญา, 2550, หน้า 12)

อัญมณีหรือที่เรียกว่า แร่รัตนชาตินั้น คือ หินแร่ที่มีค่าสูง ที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติอาจจะเป็นแก้ว ผลึกเช่น เพชร ทับทิม ไพลิน (ธัญญา พยากรณ์ และ นเรนทร นเรนทรเสนี, 2557, หน้า 12) บุษราคัม มรกต ตลอดจนหินปะการังบางชนิดและไข่มุกด้วย คุณลักษณะที่ทำให้รัตนชาติมีค่า ขึ้นอยู่กับความสวยงาม ความแข็งและความคงทนถาวร หายาก อยู่ในความนิยมตามกาลสมัย ประเทศไทยได้ชื่อว่าเป็นตลาดอัญมณีอันดับ 1 ใน 6 ของโลก จึงนับได้ว่าเป็นอุตสาหกรรมที่สำคัญไม่แพ้แร่อื่น ๆ หินอัญมณี เพชร พลอยต่าง ๆ หรือที่เรียกในทางวิทยาศาสตร์ แร่รัตนชาตินั้น จะมีลักษณะและคุณสมบัติที่สำคัญคือ มีความสวยงาม มีความแข็งคงทนต่อการถูกขีดขูดและเป็นสิ่งที่หาได้ยาก ซึ่งขึ้นอยู่กับสภาวะแวดล้อมพื้นที่ในแต่ละประเทศ เช่น ประเทศไทยเราถือว่ามี ทับทิม บุษราคัมที่มี คุณภาพ สีสวย มีชื่อเสียงไปทั่วโลกเช่นเดียวกับประเทศพม่าและจีนนั้นมีหยกเป็นรัตนชาติที่คนทั่วโลกยอมรับ ส่วนประเทศญี่ปุ่นและนิวซีแลนด์ มีไข่มุกธรรมชาติที่มีชื่อเสียงเป็นที่นิยมของคนทั่วโลก และในประเทศออฟริกาใต้ก็เป็นประเทศที่มีเพชร มีคุณภาพน้ำงามที่สุดในโลก (ธัญญา พยากรณ์ และ นเรนทร นเรนทรเสนี, 2557, หน้า 10) แหล่งอัญมณีที่สำคัญของไทยคือ ทับทิมสยาม บุษราคัมจากจังหวัดจันทบุรี ไพลินจากจังหวัดกาญจนบุรี เป็นต้น

สินค้าประเภทอัญมณีและเครื่องประดับมีทิศทางการเจริญเติบโตและก้าวหน้าขึ้นมา อีกทั้งยังนำรายได้เข้าสู่ประเทศจากยอดการส่งออกเป็นอันดับ 3 รองจาก อุปกรณ์รถยนต์และอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ อัญมณีและเครื่องประดับ มีมูลค่าส่งออก 3.83 แสนล้านบาท (สำนักข่าวอีไฟแนนซ์ไทย, 2563) จึงเห็นได้ว่าสินค้าประเภทนี้มีราคาและทำรายได้สูงมาก ดังนั้น การซื้อขายอัญมณีจึงจำเป็นต้องประกอบด้วยความซื่อสัตย์ ทั้งต่อตนเองและลูกค้า และควรมีจรรยาบรรณในการขายด้วย ซึ่งหลักธรรมทางพระพุทธศาสนานั้น สามารถนำมาปรับใช้กับการค้าขายอัญมณีได้เป็นอย่างดี โดยเฉพาะอย่างยิ่งหลักปาปนิกรรม (อง.ติก. 20/20/163) ที่มีความจำเป็นสำหรับผู้ค้าขายสินค้า ถือเป็นหัวใจของพ่อค้าที่จะทำให้ธุรกิจของตนเองประสบความสำเร็จได้

อย่างยั่งยืนต่อไป ด้วยเหตุนี้ ผู้เขียนจึงสนใจที่จะหาวิธีแก้ไขปัญหาที่เกิดจากการประกอบการค้าอัญมณีว่าสามารถนำหลักปาปนิกร ธรรม มาปรับใช้ได้และนำมาแก้ไขปัญหาก็แก่ผู้ค้าอัญมณีในสังคมปัจจุบันได้อย่างไร

2. ปัญหาในการประกอบการค้าอัญมณีในสังคมปัจจุบัน

เนื่องจากการแข่งขันอย่างรุนแรงทั้งต่อตนเอง ต่อฐานลูกค้า ผู้เกี่ยวข้องทั้งหมดรวมถึงลูกจ้างและวัตถุดิบ นอกเหนือจากนั้นสภาพเศรษฐกิจการเมืองก็ยังเป็นอีกเหตุผลหนึ่งที่สำคัญ

สภาพเศรษฐกิจและการเมือง ส่งผลกระทบต่อให้ยอดขายไม่นิ่ง ผันผวนตามสภาพเศรษฐกิจและการเมืองในปัจจุบันขณะ ดังนั้นเมื่อเศรษฐกิจตกต่ำยอดขายก็จะลดลง ผู้ประกอบการค้าต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐในการให้ข้อมูลล่วงหน้า

การแข่งขันของผู้ประกอบการค้า มีพฤติกรรมที่ส่งผลให้มาตรฐานการตั้งราคานั้นผิดเพี้ยน เนื่องด้วยการตัดราคาขายเพื่อแย่งฐานลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจในราคาสินค้าที่ถูกกว่า ลูกค้าจึงเกิดการสับสนว่าคุณภาพของสินค้านั้นต่างกันหรือถูกเอาเปรียบจากอีกร้านค้าหนึ่ง

ผู้ประกอบการค้ากับลูกจ้าง เกี่ยวข้องกับความไม่ซื่อสัตย์สุจริตของลูกจ้าง

ปัญหาที่สำคัญคือการปลอมปนสินค้า โดยเปลี่ยนพลอยที่ให้นำไปเจียรระไนจากเกรด A แต่นำเกรด B มาคืนให้ บางครั้งผู้ประกอบการส่งไปให้ลูกค้าแล้วจึงรู้ ความเสียหายเกิดขึ้นคือลูกค้าเกิดความไม่เชื่อถือและไม่กลับมาใช้บริการอีกเลย

ความไม่ซื่อสัตย์ของคนส่งเพชรพลอย (วัตถุดิบ) มีกลไกที่เกิดจากความโลภ เช่น ปลอมปนคุณภาพสินค้านำสินค้าต่างเกรดมาผสมกันระหว่าง เกรด A + เกรด B แล้วขายในราคาเกรด A หรือพบว่า นำพลอยไปทำปฏิกิริยาทางวิทยาศาสตร์ทำสีให้ดูสวยขึ้นแต่ส่งขายในราคาสีสวยตามธรรมชาติ ซึ่งราคาสีสวยตามธรรมชาติมีราคาแพงกว่ามากมาย อีกหนึ่งตัวอย่าง ทางร้านค้านำแหวนที่ลูกค้าซื้อแล้วใส่คัท ไปเพิ่มขนาดของตัวเรือนแหวนที่เป็นทองคำเปอร์เซ็นต์สูง แต่ร้านที่เพิ่มขนาดใช้ทองคำเปอร์เซ็นต์ต่ำมาเพิ่มให้ในส่วนนี้ทั้งหมดนี้ล้วนเป็นปัญหาที่พบเจอกับผู้ประกอบการค้าอัญมณี

ผู้ประกอบการค้ากับผู้ซื้อ ผู้ประกอบการค้าบางรายขาดดุลการค้าจากปัจจัยหลายๆ ด้านที่ถูกกดโก่งมา จึงมาเพิ่มต้นทุนในราคาสินค้านั้น ๆ จึงเป็นที่มาของการตั้งราคาสูงเกินความจำเป็น ทำให้ยอดผู้ซื้อไม่เพิ่มขึ้น

การขายอัญมณีให้กับนักท่องเที่ยว หรือที่เรียกว่ากรุ๊ปทัวร์ ผู้ประกอบการค้าบางรายคิดแค่ว่าชาวต่างชาติมาแล้วก็ไป การบอกปากต่อปากของชาวต่างชาติแต่ละประเทศนั้น เป็นภาพรวมซึ่งนำมาซึ่งผลดีผลเสียต่อประเทศเรา และที่สำคัญอย่างยิ่งคือผู้แข่งขันการค้าอัญมณีจากต่างประเทศขายแข่งหน้าประเทศไทย (วรรณทิพา สังขสูตร, 2560, หน้า 82)

จากปัญหาที่กล่าวทั้ง 6 ข้อนี้ จึงเห็นว่าควรนำ “หลักปาปนิกรธรรม” หลักธรรมในพระพุทธศาสนา มาแก้ปัญหาก็เป็นแนวทางให้ผู้ประกอบการค้าอัญมณีประสบความสำเร็จในอาชีพและผู้เกี่ยวข้องทั้งหมดเกิดความสุขและเป็นกัลยาณมิตรที่ดีต่อกัน

3. หลักปาปนิกรธรรม : หัวใจของพ่อค้าอัญมณี

หลักธรรมที่เป็นหัวใจสำคัญของการทำการค้าทุกประเภทที่เป็นจุดเริ่มของการพิจารณาหลักธรรมคือ มิฉฉาวณิชา อาชีพที่พึงหลีกเลี่ยงจากการค้าขาย หรือการไม่ค้าขายสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ 5 ประการ คือ 1) การค้าขายศัตราวุธ 2) การค้าขายสัตว์ 3) การค้าขายเนื้อ 4) การค้าขายของมีนเมา 5) การค้าขายยาพิษ (อง.ปญจก. 22/177/233) การค้าขายสิ่งของทั้ง 5 ประการนั้น ทางพระพุทธศาสนาจัดว่าเป็นบาปกรรมมาก เพราะอาจทำให้เกิดการกระทำที่ไม่ดีตามมาด้วย

เมื่อพิจารณาสิ่งควรและสิ่งละได้ก็มุ่งสู่ หัวใจเศรษฐี ทัศนคติที่มีกตประโยชน์ หรือที่เข้าใจกันง่าย ๆ ว่า “อุ อา กะ สะ” เป็นพระสูตรที่พระพุทธเจ้าทรงแสดงเพื่อเป็นแนวในการครองชีพสำหรับคฤหัสถ์ผู้ครองเรือน (อง.อภฺรฺก. 23/54/340) มี 4 ประการ ได้แก่ 1) อุกุณฺหาสัมปทา ถึงพร้อมด้วยความหมั่น เช่น ขยันหมั่นเพียร เลี้ยงชีพด้วยการหมั่นประกอบการงาน เป็นผู้ขยันไม่เกียจคร้านในการทำงานนั้น ประกอบด้วยปัญญาเครื่อง สอดส่องอันเป็นอุบายในการทำงานนั้นให้สามารถทำได้สำเร็จ 2) อารักขสัมปทา ถึงพร้อมด้วยการรักษาโภค ทรัพย์ที่หามาได้ด้วยความขยันหมั่นเพียรโดยชอบธรรม เขารักษาคุ้มครองโภคทรัพย์เหล่านั้นไว้ได้พร้อมมูล ไม่ให้ถูกลัก หรือทำลายไปโดยภัยต่าง ๆ 3) กัลยาณมิตตตา คบคนดี ไม่คบคนชั่ว อยู่อาศัยในบ้านหรือนิคมใด ย่อมดำรงตนเจรจา สนทนากับบุคคลในบ้านหรือนิคมนั้น ซึ่งเป็นผู้มีสมาจารบริสุทธิ์ ผู้ถึงพร้อมด้วยศรัทธา ศีล จาคะ และปัญญา 4) สมชีวิตา อยู่อย่างพอเพียง รู้ทางเจริญทรัพย์และทางเสื่อมแห่งโภคทรัพย์ แล้วเลี้ยงชีพ พอเหมาะ ไม่ให้สุรุ่ยสุร่ายฟุ่มเฟือยนัก ไม่ให้ฝืดเคืองนัก ด้วยคิดว่า รายได้ของเราต้องเหลือรายจ่าย และรายจ่าย ของเราจักต้องไม่เหนือรายได้ (พระพรหมคุณาภรณ์ (ป.อ. ปยุตฺโต), 2551, หน้า 139)

จากการได้ศึกษาหลักธรรมพื้นฐานที่ได้มาจากผู้ประกอบการค้าทั่วไป และโดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผู้ประกอบการค้าอัญมณีซึ่งเป็นสินค้าที่มีราคาสูงมาก คือ หลักข้อสัจธรรม สัจธรรม จรรยาบรรณ

หลักธรรมสำหรับผู้ประกอบการที่ดี โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ประกอบการค้าขายที่ต้องการประสบความสำเร็จในอาชีพการงาน ต้องยึดปฏิบัติตามหลักธรรม 3 ประการ ที่เรียกว่า “ปาปนิกร ธรรม” กล่าวคือ พอค้าประกอบด้วยองค์ 3 ประการ ไม่นานนักก็ถึงความเป็นผู้ยิ่งใหญ่ไพบุลย์ในโภคทรัพย์ คือ พอค้าในโลกนี้ (1) มีตาดี (2) มีธุรกิจดี (3) เพียบพร้อมด้วยที่พักพิงอาศัย (อง.ต.ก. 20/20/163)

หลักปาปนิกรธรรมทั้ง 3 ประการ สามารถอธิบายได้ดังนี้

- 1) มีตาดี (จักขุมา) คือ ต้องรู้จักสินค้าจากการมองเห็นค่าให้แตกฉาน
- 2) มีธุรกิจดี (วิธูโร) คือ มีความชัดเจนในธุรกิจ หมายถึง รู้แหล่งซื้อขาย รู้ความเคลื่อนไหวและความ ต้องการของตลาด มีความสามารถในการจัดซื้อจัดจำหน่าย รู้ใจและรู้จักเอาใจลูกค้า
- 3) เพียบพร้อมด้วยที่พักพิงอาศัย (นิสสยสัมปันโน) คือ มีความเพียบพร้อมด้วยแหล่งเงินทุนเป็นที่ อาศัย

4. การแก้ปัญหาผู้ประกอบการค้าอัญมณีตามหลักปาปนิกรธรรม

การแก้ปัญหาที่ได้กล่าวมาในข้างต้น 6 ประการ เห็นว่าการใช้หลักปาปนิกรธรรม จะทำให้ ผู้ประกอบการค้าอัญมณีได้เห็นความแตกต่างซึ่งเป็นไปในทิศทางที่คลี่คลายปัญหาอย่างรอบครอบ

1) สภาพเศรษฐกิจและการเมืองทั้งจากในประเทศไทยและจากทั่วโลก

- จักขุมา การสอดส่องความเคลื่อนไหวของข่าวสารบ้านเมืองทั้งในและต่างประเทศ ทำให้รู้สภาพ ปัญหาล่วงหน้าที่จะเกิดผลต่อในอนาคตอันสั้นที่จะมาถึง รู้จักการออมหรือปล่อยเงินทุนส่วนตัวให้ถูกจังหวะ เช่น การออกบูธ Booth ถีหรือบ่อย ถูกหรือแพง ตามดุลยพินิจที่เหมาะสม “เงินทุนไม่จม”

- วิธูโร หมั่นบอกกล่าวทุกช่องทาง การติดต่อกับลูกค้าให้ชัดเจนว่ามีการแสดงสินค้าที่ไหนบ้าง นำเสนอการขายแบบลดเปอร์เซ็นต์จากยอดซื้อปกติ เนื่องด้วยเศรษฐกิจตกต่ำ ถ้าไรจะน้อยลงแต่ยอดขายนั้น จะเพิ่มขึ้น

- นิสสยสัมปันโน ขอความร่วมมือจากภาครัฐในการสนับสนุนการค้าอัญมณีไม่ให้เกิดค่าในช่วงเวลาที่ เศรษฐกิจย่ำแย่ เช่น งานแสดงสินค้าอัญมณี “Bangkok Gems” ให้ภาครัฐไปรษณีย์ชวนลูกค้าชาวต่างชาติ ให้มาเยี่ยมชมบูธ หรือสนับสนุนด้านเงินทุนการแต่งบูธให้สวยงามอลังการไม่แพ้ชาติอื่น ๆ

2) การแข่งขันของผู้ประกอบการค้า

- **จักขุมา** หมั่นตรวจสอบข้อมูลของแหล่งเพชรพลอยใหม่กับผู้ประกอบการด้วยตนเองเพื่อเพิ่มความรู้ซึ่งกันและกัน สอดส่องกลโกงหรือมิจฉาชีพที่จะเข้ามาขโมยของในร้านตนหรือร้านเพื่อนข้างร้าน เพื่อไม่ให้เกิดความเสียหายต่อวงการอาชีพเดียวกัน

- **วิฐุโร** ตรวจสอบคุณภาพและราคาขายจากคนส่งวัตถุดิบต้นทาง ให้คุณภาพคงที่หรือดีขึ้น แต่พยายามไม่ให้ราคาของสินค้าเพิ่มขึ้น ลูกค้าน่าจะเกิดความพึงพอใจว่าสินค้าไม่ได้มีราคาสูงขึ้นเรื่อย ๆ ควบคุมคุณภาพและราคาสินค้าจากความขยันหมั่นเพียรให้มีการแน่นอนทางด้านกำไร ไม่ทำให้ตนเองเดือดร้อนเนื่องจากการขาดทุน แล้วไม่ทำให้เพื่อนร่วมอาชีพเกิดการเข้าใจผิดว่าตัดราคา

- **นิสสัยสัมปันโน** เมื่อเราพบว่าต้นทางที่ส่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพดีและราคาถูกมีที่ไหนบ้าง ก็ควรติดต่อทำการค้า ดังนั้นจึงเหมือนว่าเป็นการแบ่งกำไรกัน คือได้ของดีแต่ราคาถูก ทั้งตัวเราและผู้ซื้อ

3) ผู้ประกอบการค้ากับลูกจ้าง

- **จักขุมา** คัดสรรงานที่เหมาะสมกับคุณสมบัติของลูกจ้างนั้นๆ ดูแลทุกข์บำรุงสุขของลูกจ้าง ตามสภาพที่ควรเป็นเพื่อป้องกันไม่ให้ลูกจ้างเกิดการทุจริตเมื่อยามเดือดร้อน

- **วิฐุโร** ให้คำตอบแทนของลูกจ้างอย่างยุติธรรม ให้คิดว่าเมื่อเราอยู่ได้เขาก็อยู่ได้ เมื่อเราประสบความสำเร็จ พวกเขาก็ประสบความสำเร็จ คำตอบแทนเป็นไปตามความสำเร็จนั้น ๆ หมั่นประชุมหารือพูดคุยให้พวกเขามีส่วนร่วมไม่ว่าธุรกิจจะดีหรือแย่ก็ตาม เปรียบเสมือนทุกคนเป็นครอบครัวเดียวกัน

- **นิสสัยสัมปันโน** ให้ความรู้ความเข้าใจ ว่าเราเป็นแหล่งเงินทุนและเป็นที่ยึดของลูกจ้าง ถ้าทุกคนมีความพยายามทำให้ธุรกิจดีก็หมายถึงมีแหล่งเงินทุนที่ดีมีที่อาศัยที่ดี นายจ้างไม่ล้ม ลูกจ้างก็ไม่ล้ม

4) ความไม่ซื่อสัตย์ของคนส่งเพชรพลอย (วัตถุดิบ)

- **จักขุมา** ต้องตรวจสอบเพชรพลอยก่อนลงมือทำให้ลูกค้าทุกครั้ง ถึงแม้ว่าจะผ่านการตรวจสอบมาจากคนส่งเพชรพลอยมาแล้วก็ตาม ตาดีนั้นก็คือตาของเราเองไม่ใช่ตาของคนส่งเพชรพลอย - ลูกค้าน่าจะพึงพอใจทุกครั้งที่ได้รับสินค้าจากเราแล้วไม่เกิดการผิดพลาดใด ๆ เลย

- **วิฐุโร** คุณภาพของเพชรพลอยนั้นมีส่วนสำคัญเป็นอย่างมาก เพราะราคาของแต่ละเกรดนั้นไม่เท่ากัน ต้องตรวจสอบอย่างแม่นยำว่า เกรดสูงเกรดปานกลางของแต่ละบริษัทราคาต้องเกาะกลุ่มกัน ไม่ใช่เกรดปานกลางของบริษัทหนึ่งเท่ากับราคาเกรดสูงของอีกบริษัทหนึ่ง ถ้าคนส่งเพชรพลอยไม่ซื่อสัตย์ ส่งราคาผิดหรือปลอมปนเกรดของสินค้านั้นก็กลายเป็นความผิดพลาดของเราต่อผู้ซื้อ การเลือกใช้คุณภาพของเพชรพลอยต้องเป็นไปตามความต้องการของลูกค้าเท่านั้น ไม่ใช่ว่าคุณภาพต่ำจากการปลอมปนของคนส่งเพชรพลอย

- **นิสสัยสัมปันโน** การเลือกคู่ค้าทางการค้าหรือการเลือกบริษัทส่งเพชรพลอยมีส่วนสำคัญยิ่งต้องเลือกจากความน่าเชื่อถือความสม่ำเสมอของอดีตที่ผ่านมา เคล็ดลับทางการค้าของผู้ค้าอัญมณีคือการได้วัตถุดิบในราคาที่ถูกลงคุณภาพดี ให้เครดิตในการชำระสินค้าที่ยาวนานหรือถ้าซื้อเงินสดจะได้ลดราคาสูง ส่วนใหญ่แล้วเกิดขึ้นกับบริษัทใหญ่ที่มั่นคงจึงเป็นทางเลือกให้ผู้ประกอบการค้าอัญมณีสนใจ

5) ผู้ประกอบการค้ากับผู้ซื้อ

- **จักขุมา** ดูแลลูกค้าคือหัวใจของนักขาย ลูกค้าทุกคนจะอยู่ในความทรงจำของเราว่าใครชอบอะไรไม่ชอบอะไร การนำเสนอต้องเป็นไปในทิศทางที่ลูกค้าชื่นชอบเป็นหลัก ลูกค้าบางรายหรือหลายรายอาจชอบของที่เราได้ทำไร่น้อยแต่เราก็ต้องขายตามความเป็นจริง อีกกรณีหนึ่ง การตั้งราคาให้สูงเกินความจำเป็นในสินค้านั้น ๆ ถึงแม้ว่าจะถูกกลโกงมาจากปัจจัยหลาย ๆ ด้านที่ต้องเพิ่มราคาให้สูงขึ้น การขายของที่ทำไร่น้อยแต่จำนวนมากย่อมดีกว่าขายของที่ได้กำไรมากแต่ขายเพียงครั้งเดียว เป็นต้น

- **วิธูโร** คุณภาพเพชรพลอยที่จะทำให้ลูกค่านั้นมีหลายเกรด ความจริงใจและชัดเจนในธุรกิจเป็นสิ่งสำคัญที่จะนำเสนอให้ลูกค้ำตามงบประมาณที่ลูกค้ำต้องการ เช่น ลูกค้ำบางรายมีงบประมาณสูงต้องการความสวยไม่สนใจราคาแพงถูก แต่บางคนงบประมาณปานกลางหรือถูกกว่าก็เลือกใช้คุณภาพเพชรพลอยรองลงมา ผู้ประกอบการที่ดีไม่ควรดูที่ยอดกำไรเป็นหลักแต่ควรดูแลลูกค้ำทุกคน ลูกค้ำที่ซื้อของถูกอาจมาซื้อบ่อย ลูกค้ำที่ซื้อของแพงอาจมานาน ๆ ครั้ง

- **นิสสัยสัมปโน** ผู้ประกอบการค้าด้วยกันเองสามารถเป็นแหล่งทุนสำคัญ คือแบ่งปันสินค้าให้กันก่อน ในกรณีที่ลูกค้ำในร้านของตนต้องการก็หยิบยืมกันได้หรือขายในราคาส่ง แต่ไม่แย่งลูกค้ำซึ่งกันและกัน

6) การขายอัญมณีให้กับนักท่องเที่ยว

- **จักขุมา** นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่เดินทางมาท่องเที่ยวสถานที่ที่เป็นหลักแต่รู้ว่าประเทศไทยมีแหล่งอัญมณีที่ถูกและสวยงาม ฝีมือประณีต จึงมีความต้องการที่จะซื้อไปเป็นของที่ระลึกแก่ตนเองและคนรัก ผู้ประกอบการค้าอัญมณีที่ดีต้องเรียนรู้ว่าในปัจจุบันนักท่องเที่ยวมาจากประเทศไหนและมีความชอบอะไร เช่น นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่เป็นชาวจีนและชาวจีนนิยมสีเหลืองบุษราคัม ไทยเรามีบุษราคัมบางกะจะจังหวัดจันทบุรีที่จะนำเสนอ เพื่อรองรับ และชาวญี่ปุ่นชอบนำเข้าเพชรและทองคำขาว เนื่องจากชอบสีเงินมากกว่าสีทอง นอกจากนั้นยังชอบเครื่องประดับประเภทมุก พลอยสีอ่อน ๆ สีหวานๆ โอปอล ถ้าเป็นพลอยเนื้อแข็งสีที่ขายดีจะเป็นสีเขียว สีน้ำเงิน และสีแดงทับทิม ส่วนโลหะมีค่าที่นิยม ได้แก่ แพลทินัม และพวกเครื่องเงิน” (โพสต์ทูเดย์, 2563)

- **วิธูโร** การเลือกบุษราคัมมาขายให้แก่นักท่องเที่ยวย่อมรู้ว่าสภาพของพลอยนั้นมีความงามเป็นตัวบอกราคา ถ้าสวยมากจะแพงหน่อยถ้าสวยน้อยก็จะถูก เราต้องใช้ความชัดเจนในการแยกประเภทและนำเสนอความจริงให้คุณภาพและราคาตรงตามตัวพลอยนั้น ๆ ให้ความโดดเด่นอยู่ที่ความชัดเจนของการขาย

- **นิสสัยสัมปโน** แหล่งเงินทุนที่อาศัยของผู้ประกอบการอัญมณีไทยก็คือรัฐบาลไทย การจัดประชุมสัมมนาช่วยกันสร้างจำนวนนักท่องเที่ยวให้มากขึ้นทุกปี โดยการอำนวยความสะดวกการเดินทาง ที่พักอาศัย รวมไปถึงความสะดวกในการใช้จ่ายใช้สอยซื้อของที่ระลึกอัญมณีไทย เป็นการ โปรโมทประเทศไทยและอัญมณีไทยร่วมกัน

ธุรกิจเป็นสิ่งที่อยู่คู่กับสังคม ต่างเอื้อประโยชน์ซึ่งกันและกัน ขณะเดียวกันกับธุรกิจต้องอยู่คู่จริยธรรม ธุรกิจใดเลยจริยธรรมก็อยู่ไม่ได้นาน ธุรกิจมีปรัชญาว่าต้องการกำไรสูงสุด แต่ถ้าหวังยั่งยืนต้องอยู่บนพื้นฐานของจริยธรรมทางธุรกิจ ซึ่งเป็นหลักธรรมสำหรับผู้ประกอบการถือเป็นแนวปฏิบัติ ครอบคลุมทั้งค่านิยม ศีลธรรม คุณธรรม จรรยาบรรณ ฯลฯ (พิภพ วังเงิน, 2546, หน้า 15)

องค์ความรู้ใหม่ที่ได้จากงานวิจัยนี้ คือได้รู้จักหลักปาปนิกรธรรมซึ่งเป็นธรรมะที่สามารถนำมาประยุกต์ใช้เพื่อผู้ประกอบการค้าทุกประเภท แต่ในที่นี้หมายถึงผู้ประกอบการค้าอัญมณี เป็นแนวทางในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น และช่วยพัฒนาให้มีประสิทธิภาพในการค้าขายในอนาคตอีกด้วย

5. บทสรุป

ผู้ประกอบการค้าอัญมณีตามหลักปาปนิกรธรรมคือการนำหลัก จักขุมา วิธูโร นิสสัยสัมปโน มาใช้ร่วมกันเพื่อแก้ปัญหาและพัฒนาธุรกิจให้เกิดคุณภาพ ดังนั้น หลักธรรมนี้จึงเป็นบทสรุปให้กับทุกข้อได้

1) สภาพเศรษฐกิจและการเมือง ใช้**จักขุมา**สอดส่องให้รู้ความเคลื่อนไหวจากข่าวสารของรัฐบาลเพื่อเป็นการเตรียมตัวรับมือกับความเปลี่ยนแปลงทั้งในด้านการลงทุนและด้านการหาลูกค้ำ ลดเปอร์เซ็นต์จากยอดซื้อปกติ เนื่องด้วยเศรษฐกิจตกต่ำ ถ้าไรจะน้อยลงแต่ยอดขายนั้นจะเพิ่มขึ้น เป็นสิ่งที่ควรทำ 2) การแข่งขันของผู้ประกอบการค้า ก็เช่นกัน ต้องมี**จักขุมา**ตรวจสอบข้อมูลให้รู้แหล่งเพชรพลอยใหม่ รวมถึงสอดส่องกลโกงของมิฉฉาชีพพร้อมกับเพื่อนร่วมอาชีพเดียวกัน ค้นหาค่าบริษัทส่งวัตถุดิบเพชรพลอยที่มีคุณภาพดีราคาไม่สูงมากนัก

ทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจได้ของสวยแต่กลับไม่แพง 3) ผู้ประกอบการค้ากับลูกค้า ต้องมีนิสัยสัมพันธ์กัน เป็นแหล่งพักพิงของลูกค้า คือให้ความสำคัญกับลูกค้าเสมือนเป็นบุคคลในครอบครัวเดียวกัน ดูแลทุกข์บำรุงสุข เป็นที่พึ่งพิงที่ดี งานที่ลูกค้าผลิตออกมาคือรายได้ของผู้ประกอบการ งานดีเงินดีงานไม่ดีเงินก็ไม่ดี 4) ความไม่ซื่อสัตย์ของคนส่งเพชรพลอย ซ่อนนี้ก็ต้องใช้จุกจุกมาตาดิ ในการตรวจสอบเพชรพลอยหรือวัตถุดิบให้ตรงคุณภาพ ไม่ให้คนส่งเพชรพลอยนั้นหลอกขายสินค้าปลอมปนเกรด เป็นสิ่งที่ควรทำอย่างยิ่ง ถึงแม้ว่าจะไม่เคยโดนหลอกมาก็ตาม การตรวจสอบให้ลูกค้าก็เหมือนตรวจสอบให้ตนเอง อีกหนึ่งประการ ก็ใช้นิสัยสัมพันธ์กัน คือการมองเห็นบริษัทเพชรพลอยที่มีขนาดใหญ่เป็นที่พึ่งพิงของเรา เราสามารถหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพดีราคาถูกอีกทั้งยังให้เครดิตเรายาวนาน สร้างสภาพคล่องอีกด้วย 5) ผู้ประกอบการค้ากับผู้ซื้อ ซ่อนนี้ใช้วิธีโร คือความชัดเจนในธุรกิจ หมายความว่าต้องพยายามสรรหาสินค้าที่ลูกค้าพึงพอใจได้ทุกรูปแบบ เพราะความชอบของแต่ละคนนั้นต่างกัน ไม่ได้คำนึงถึงผลกำไรอย่างเดียวแต่จะคำนึงถึงความสุขของลูกค้าเป็นหลักด้วยกัลยาณมิตรตามหลักปาปณิกธรรม จะรวมไปถึงผู้ประกอบการค้าด้วยกันเองสามารถเป็นแหล่งทุนสำคัญ “นิสัยสัมพันธ์กัน” แบ่งปันสินค้าให้กันก่อนในกรณีลูกค้าในร้านของตนต้องการก็หยิบยื่นกันได้คือขายในราคาส่งซึ่งกันและกัน 6) การขายอัญมณีให้กับนักท่องเที่ยว ต้องมีความชัดเจนในธุรกิจอย่างมาก “วิธีโร” เพราะนักท่องเที่ยวที่เข้ามาในประเทศไทยนั้นมีหลายชาติ โดยหาความรู้จากแหล่งข้อมูลว่า ชนชาติใดชอบอะไร เป็นการบ้านที่ดีของนักขาย เช่น บุษราคัม บางกระจะ ของจีนทุเรียนเป็นที่นิยมของชาวจีน

ผู้ประกอบการค้าอัญมณีตามหลักปาปณิกธรรม ได้ให้เคล็ดลับการแก้ปัญหาในสังคมปัจจุบันที่ดี คือ การมองเห็นวิกฤตเป็นโอกาส สร้างศักยภาพให้ตนเองและผู้เกี่ยวข้อง ผลสำเร็จได้คุณภาพคน คุณภาพสินค้า และคุณภาพการบริการอย่างชัดเจน

บรรณานุกรม

- ัญญา พยากรณ์ และ นเรนทร นเรนทรเสณี. (2557). **มหัศจรรย์แห่งอัญมณีและหินสี**. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์เพชรกระรัต จำกัด.
- โพสต์ ทูเดย์. (2563). “เอกชนอัญมณีไทยบุกญี่ปุ่น ชี้ตลาดมีโอกาสดูสูง”. (ออนไลน์). สืบค้นเมื่อวันที่ 6 พฤศจิกายน 2563. จาก <https://www.posttoday.com/economy/news/537886>.
- พระพรหมคุณาภรณ์ (ป.อ. ปยุตฺโต). (2551). **พจนานุกรมพุทธศาสน์ ฉบับประมวลศัพท์**. กรุงเทพมหานคร: บริษัท เอส.อาร์. พรินติ้ง แมส โปรดักส์ จำกัด.
- พิภพ วังเงิน. (2546). **จริยธรรมทางธุรกิจ**. กรุงเทพมหานคร: บริษัทรวมสาส์น 1977.
- มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย. (2539). **พระไตรปิฎกภาษาไทย ฉบับมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย**. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย.
- วรรณทิพา สังขสูตร. (2560). **แนวทางการประกอบธุรกิจการค้าอัญมณีที่พึงประสงค์ตามหลักพระพุทธศาสนา**. **วิทยานิพนธ์พุทธศาสตรมหาบัณฑิต**. บัณฑิตวิทยาลัย: มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย.
- เสวีวัฒน์ สมินทร์ปัญญา. (2550). **หลักการวิเคราะห์อัญมณี Principles of Gem Identification**. กรุงเทพมหานคร: สุวีริยาสาส์น.
- สำนักข่าวอีไฟแนนซ์ไทย. (2563). **10 อันดับส่งออกของไทย**. (ออนไลน์). สืบค้นเมื่อวันที่ 6 พฤศจิกายน 2563. จาก https://www.efinancethai.com/Advertorial/AdvertorialMain.aspx?name=ad_201901241159.
- ศักดิ์ดา ศิริพันธ์ (ราชบัณฑิต). (2552). **อัญมณีในเครื่องประดับ**. กรุงเทพมหานคร: บริษัทด้านสุภาพการพิมพ์ จำกัด.
- เฮนรี่ โฮ และ มร.ริชาร์ด แม็คเกรเกอร์. (2554). **รู้ไว้ไม่มีพลาด: การเลือกซื้ออัญมณีและเครื่องประดับ**. แปลโดย จิระยุทธ วจนะถาวรชัย. กรุงเทพมหานคร: บริษัทอัญมณีศาสตร์เอเชีย จำกัด.