



ชื่อหนังสือพิมพ์	วันที่	ปีที่	ฉบับที่	หน้า
เชียงใหม่นิวส์	19 พ.ย. 2549	16	5605	5

ผมไม่ใช่เขียนพระ แต่เขียนเรื่องราว ของวงการพระ (ตอน: ผู้ขาย)

เปิดตัวเรื่องด้วยคำว่า "ผมไม่ใช่เขียนพระ" ก็เนื่องมาจากการที่ได้มีโอกาสเข้าไปคลุกคลีกับวงการพระมานานพอสมควร ยอมรับเลยว่าได้รับประสบการณ์ต่างๆ เพิ่มขึ้นอีกพอสมควรเลยทีเดียว ทั้งส่วนที่ดีและส่วนที่ไม่ดีก็มิให้เห็นบ้าง แต่ผู้เขียนเองขอเป็นเพียงนักสะสมและไม่ได้มีความต้องการที่จะผันตัวเองไปเป็นเขียนพระ เพราะบางทีการที่มีคนยกย่องว่าเก่งบ้าง ตาถึงบ้าง เป็นการยกยอและทำให้เกิดความประมาท และมักก่อให้เกิดผลเสียขึ้นต่อตัวเราเอง สักปาดนี้จึงอยากเขียนถึงเรื่องราวของวงการพระ วงการที่ดูเหมือนจะเงียบๆ ในสายตาคนภายนอก แต่แฝงด้วยความวุ่นวายอยู่ตลอดเวลา

เมื่อท่านผู้อ่านลองจินตนาการดูว่าวงการพระเป็นอย่างไรบ้าง หลายท่านที่อยู่ไกลซิดคงหาคำตอบได้ไม่ยาก แต่ถ้าท่านใดที่ไม่ได้คลุกคลีคงนึกภาพไม่ออกอย่างแน่นอน ผมจะได้ทำการแจกแจงเรื่องราวของวงการพระโดยคร่าวๆ ให้ท่านผู้อ่านได้รับทราบกัน เพื่อให้ได้รู้จักวงการนี้มากยิ่งขึ้น

วงการพระทุกวันนี้ มีส่วนประกอบทั้งผู้ดู ผู้ซื้อ ผู้ขายและนักวิชาการ เมื่อทุกส่วนเข้ามารวมกันก็จะเป็นวงการพระกลุ่มใหญ่กลุ่มหนึ่ง การทำธุรกรรมทางการเงินเกิดขึ้นอยู่ทุกวัน ทั้งการซื้อขายและการแลกเปลี่ยน เงินหมุนเวียนภายในตลาดพระแห่งเดียวสักปาดห้หลายแสนบาท ลองสังเกตดูจากงานประกวดพระ และตลาดนัดที่มีการชุมนุมกันทุกสัปดาห์ จะมีผู้คนเข้าไปเดินชม และซื้อขายกันเยอะแยะมากมาย สำหรับสัปดาห์นี้ขอกล่าวถึงเรื่องราวและการแบ่งระดับชั้นของผู้ขายก่อน ผู้ขายสามารถแบ่งระดับของผู้ขายออกเป็นหลายระดับ ซึ่งขอจำแนกหลักๆ ให้ได้ทราบกัน เรียงกันไปตั้งแต่ใหญ่ที่สุดจนถึงเล็กที่สุด ได้แก่

1. ศูนย์ใหญ่ที่แยกตัวออกมาจากตลาดพระ เชียงใหม่ 19 พย 49
2. ร้านค้า ที่ตั้งอยู่ในตลาดพระแต่ละแห่ง จี 16 น. 5605
3. แผงพระทั่วไป
4. เด็กวิ่งหาพระ 965

กลุ่มผู้ขายหลักมีทั้งหมด 4 กลุ่ม การพัฒนาของบุคลากรส่วนใหญ่เป็นลักษณะเดียวกันกับธุรกิจลักษณะอื่นๆ คือต้องเล็กก่อนแล้วจึงพัฒนาไปจนถึงศูนย์ขนาดใหญ่ แต่มีบ้าง ที่มีวิชาติดตัวมาบ้างแต่ตั้งตัวเป็นศูนย์ใหญ่เลยก็มี ลักษณะนี้อันตรายครับ เพราะความอ่อนประสบการณ์อาจทำให้ศูนย์เสียทรัพย์

ชื่อหนังสือพิมพ์	วันที่	ปีที่	ฉบับที่	หน้า
เชียงใหม่นิวส์	19 พ.ย. 2549	16	5605	5

สินเป็นจำนวนมาก ลักษณะแบบนี้ต้องคอยหาที่ปรึกษาที่ดี ที่ไม่ทรยศเราเอาไว้สัก 2-3 คน เพื่อช่วยกันกรองว่าของที่ได้มานั้นเป็นของแท้ และราคายุติธรรม แต่ถ้าผู้ใกล้ชิดคิดไม่ซื้อแล้วหะก็โอเค เตรียมตัวเจ๊งได้เลยครับ มีเงินเท่าไรก็ไม่พอซื้อ ส่วนระดับร้านค้าบริเวณตลาดพระทั้งหลาย ส่วนใหญ่มักพัฒนาขึ้นมาจากแผงพระทั่วไป หรืออาจพัฒนาขึ้นมาจากเด็กหน้าแผงก็ได้ แต่การที่จะมาตั้งตัวเป็นร้านค้าต้องมีความพอสมควร บวกกับประสบการณ์ และมีทุนทรัพย์แล้ว ก็สามารถตั้งตัวเป็นร้านค้าได้ไม่ยาก ส่วนระดับแผงพระโดยทั่วไป และเด็กวังหาพระที่เข้า



พระเปิม กรุวัดดอนแก้ว จังหวัดลำพูน

แผงนั้นบ้าง แผงนี้บ้าง ถ้าไม่มีฝีมือ และไหวพริบดี และไม่มีคนคอยหนุนหลังคอย สอน ยากนักที่จะได้เต้าขึ้นมาเป็นร้านค้าได้

มีหลายครั้งที่ แผงพระโดยทั่วไป หรือเด็กวังหาพระได้พระดี หรือของหายากมา เมื่อพยายามจะขายเอง แต่ไม่สามารถขายได้ราคาสูง ส่วนใหญ่ก็มักมาบ่นให้ฟังว่า "โฮ! วันก่อนได้พระมาองค์หนึ่ง ผมปล่อยให้พี่เค้าไปสองพัน ก็นึกว่าได้กำไรเยอะแล้ว แต่พี่เค้าดันเอาไปปล่อยได้หลายหมื่น" ผู้เขียนก็อยาก จะบอกเอาไว้เหมือนกันว่านี่แหละคือ "สัจธรรม" ไม่ต้องเกิดอารมณ์อิจฉา หรือ

น้อยใจหรืออก บางทีของจะมีราคาแพงได้ไม่ได้ขึ้นอยู่กับ คุณค่าของชิ้นนั้นไปทั้งหมดแต่ขึ้นอยู่กับผู้ขายด้วยการส่งสมชื่อเสียงมานานก็สามารถทำให้ขายของได้ราคาดีก็เป็นได้ เพราะการซื้อแต่ละครั้งไม่ได้ซื้อของอย่างเดียวแต่ซื้อความเชื่อใจในตัวผู้ขายด้วย

ขึ้นชื่อว่าเซียนใหญ่ เซียนเล็ก ยังไงก็มีพลาดด้วยกันทั้งนั้นขึ้นอยู่กับช่วงเวลา และตัวเขียนเองตัว ประเด็นสำคัญของการซื้อที่ผิดพลาดที่มักพบเห็นเสมอ มักเกิดจาก "ความโลภ" เมื่อเกิดความโลภแล้ว ความละเอียดถี่ถ้วนก็จะลดลง และก็มีคำนี้ถึงแก่ เรื่องราคาที่ถูกกว่าเท่านั้น สุดท้ายก็มักจะซื้อของเก๊ มาเก็บไว้เสมอ ส่วนการซื้อขายกันระหว่างร้านค้า ต่อร้านค้า แผงต่อร้านค้า แผงต่อแผงนั้น เท่าที่เคย เห็นมามักใช้วิธีการแลกเปลี่ยนของกันมากกว่า แต่ การแลกเปลี่ยนกันนี้แหละเป็นดาบสองคม เนื่องจาก ร้านค้าทั้งสองฝ่ายต้องมีความแม่นยำเรื่องราคา และพิมพ์ทรงของพระที่แลกกันไป เพราะถ้าเกิดการพลาดพลั้งขึ้นมา นั่นหมายถึงการเสียของดีไป และได้ของเก๊กลับเข้ามาแทนที่

ส่วนรายชื่อของผู้ซื้อ จริงๆ แล้ว ก็สามารถแบ่งออกได้เป็นหลายระดับเหมือนกันกับผู้ขาย แต่เนื่องจากเนื้อที่ไม่เพียงพอขยดยอดไปกล่าวถึงอย่างละเอียดกันในสัปดาห์หน้าดีกว่า จะได้วิเคราะห์กันให้เห็นว่า การซื้อแบบเข้าทุกแผง ราคาไม่แพงบางที่มีผลเสียมากกว่า ซื้อเจ้าประจำ แต่ราคาแพงหน่อยด้วยซ้ำไป

● ณัฐพล โอจรัสพร ●

www.antiqueofsiam.com