

ตลาดพระเครื่องจังหวัดนครปฐม

Buddhist Amulet Market in Nakorn Pathom Province

นายวุฒิชัย อารักษ์โพชนงค์นายกรกฤษ ศรีประเสริฐ กนกพรรณ โจงจาบ และสุภัทรา มาลัยโรจน์ศิริ¹
Wutthichai Arakpothchong, Kornkit Sripraseart, Kanokphan Jongjarb and Supattra Malairodsiri²

บทคัดย่อ

งานวิจัยเรื่องตลาดพระเครื่องจังหวัดนครปฐม มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างองค์ความรู้เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจพระเครื่องบริเวณองค์พระปฐมเจดีย์ จังหวัดนครปฐม โดยกำหนดประเด็นการศึกษาเรื่อง รายได้จากการจำหน่ายพระเครื่องศึกษาแหล่งที่มา ชนิดและมาตรฐานพระเครื่อง และศึกษาการจัดพื้นที่สำหรับประกอบการธุรกิจพระเครื่องใช้วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพเป็นหลักในการศึกษา ผลการศึกษาพบว่ารายได้ของผู้ประกอบการเกิดจากการขายพระเครื่องและอุปกรณ์เกี่ยวกับพระเครื่อง แปรผันตามคุณภาพ ความนิยมของสินค้าหรือองค์พระเครื่อง จำนวนรายได้ขึ้นลงไม่สามารถระบุได้แน่นอน และเป็นตัวเลขปกปิด เพราะเป็นธุรกิจนอกระบบ สำหรับคุณภาพของพระเครื่องที่จำหน่ายนั้นจะมีความสัมพันธ์กับแหล่งที่มา ซึ่งจะมีเกณฑ์ในการแบ่งชนิด และมีเกณฑ์ในการพิจารณาลักษณะที่แท้จริงขององค์พระเครื่อง การจัดการสถานที่ของผู้ประกอบการนั้น อยู่ในความดูแลของเจ้าหน้าที่จากองค์พระปฐมเจดีย์ ได้แก่ การจำหน่ายจะจัดแบ่งพื้นที่สำหรับผู้จำหน่าย การกำหนดค่าเช่าพื้นที่ และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ รวมถึงปฏิบัติกฎระเบียบการจำหน่ายกำหนดไว้

คำสำคัญ : ตลาดพระเครื่อง, พระเครื่อง, นครปฐมศึกษา, ธุรกิจนอกระบบ, การจัดการพื้นที่

Abstract

The aim of this study is to research on the business activities of a thriving informal sector i.e. Buddhist amulet market in Nakorn Pathom Pagoda area. The paper explores, from a qualitative point of view, the trade revenue, the source of the amulet, kinds and criteria, as well as offers the analysis of physical management of amulet market. The paper shows that the income level of amulet traders from trading the amulets and amulet equipment collections fluctuates with the pressure of demand and its quality. Though amulet business continues to occupy an important place within local economy but its business value remains hidden. The quality of Buddhist amulet is highly related to its sources, in which either its kinds or authenticity can be categorized and verified by a certain set of criteria. This paper ends with the presentation on the physical management of amulet market under the supervision of Nakorn Pathom Pagoda's officers, including land allocation, the determination of rental fee and other fees, and the enforcement of rules and regulations.

Keywords : Buddhist Amulet Market , Buddhist Amulet, Nakhon Pathom study ,informal sector, the area management..

¹ นักศึกษาเอกสังคมาศตวรรษการพัฒนาชั้นปีที่4 คณะอักษรศาสตร์ มหาวิทยาลัยศิลปากร

² Senior Students of Social Science for Development Department, Faculty of Arts, Silpakorn University

คำนำ

จังหวัดนครปฐมเป็นจังหวัดหนึ่งที่มีปูชนียสถานที่มีความสำคัญทางประวัติศาสตร์ คือ องค์พระปฐมเจดีย์ อันศักดิ์สิทธิ์และเก่าแก่ รวมทั้งศิลปวัฒนธรรมที่สะท้อนถึงความเจริญรุ่งเรืองของพุทธศาสนาในเขตพื้นที่นี้ซึ่งเป็นศูนย์รวมจิตใจของชาวนครปฐม ตลอดทั้งจังหวัดใกล้เคียง

นอกจากองค์พระปฐมเจดีย์จะเป็นสถานที่ที่ผู้คนทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติต่างรู้จักกันดีในนามสถานที่ท่องเที่ยวที่สำคัญทางพุทธศาสนาของจังหวัดนครปฐมแล้ว องค์พระปฐมเจดีย์ยังเป็นแหล่งชุมชนทางการค้าที่มีขนาดใหญ่ของจังหวัด สังเกตได้จากการที่องค์พระปฐมเจดีย์มีธุรกิจอาชีพมากมายที่เกิดขึ้นในบริเวณนี้ เช่น ศูนย์กลางของร้านอาหารแผงลอยในยามค่ำคืน ร้านขายล็อตเตอรี่ที่มีแผงตั้งอยู่ด้านหน้าองค์พระปฐมเจดีย์และอาชีพรับจ้างต่าง ๆ เป็นต้น จึงนับได้ว่าพื้นที่บริเวณองค์พระปฐมเจดีย์เป็นทั้งแหล่งเศรษฐกิจและสังคมแห่งหนึ่งในจังหวัดนครปฐม สิ่งเหล่านี้เป็นภาพที่คุ้นตาสำหรับนักท่องเที่ยวและคนในพื้นที่ไปแล้วเมื่อเวลากล่าวถึงองค์พระปฐมเจดีย์

ธุรกิจพระเครื่องเป็นอีกธุรกิจหนึ่งที่เกิดขึ้น ณ บริเวณแห่งนี้ ผู้ประกอบธุรกิจจำนวนมากมาเลือกที่จะใช้สถานที่บริเวณนี้เป็นที่ที่แลกเปลี่ยนและซื้อขายพระเครื่องทุกวัน ผู้ประกอบธุรกิจพระเครื่องมีทั้งคนในพื้นที่ (จังหวัดนครปฐม) และจังหวัดใกล้เคียง จากการสอบถามและพูดคุยกับบรรดาผู้ประกอบธุรกิจพระเครื่องทั้งที่เป็นคนในพื้นที่และที่มาจากต่างจังหวัด ทำให้ทราบว่า ตลาดพระแห่งนี้มีชื่อเสียงและใหญ่ที่สุดในตัวเมืองนครปฐม

ด้วยเหตุที่พระเครื่องมีความเกี่ยวข้องกับศาสนาและความเชื่อ จึงเกิดการสร้างพระเครื่องรุ่นต่างๆ ขึ้นมา เมื่อพระเครื่องได้รับความนิยม จึงมีการนำพระเครื่องสู่การแลกเปลี่ยนซื้อขาย ทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนซื้อขาย และในที่สุดพระเครื่องก็ได้กลายเป็นสินค้าและก่อให้เกิดธุรกิจ เกิดจากสื่อชนิดต่างๆ เช่น สื่อสิ่งพิมพ์ สื่ออิเล็กทรอนิกส์ อย่างแพร่หลาย จนทำให้บุคคลภายนอกมองพระเครื่องว่าเป็นการค้าหรือพุทธพาณิชย์ ด้วยเหตุนี้จึงทำให้กลุ่มข้าพเจ้าสนใจและได้เข้าไปสังเกตศึกษาธุรกิจดังกล่าว ใน 3 ประเด็น ประเด็นแรกคือรายได้จากการประกอบธุรกิจพระเครื่อง ประเด็นต่อมาคือ สินค้าหรือองค์พระเครื่อง ที่ประกอบด้วยแหล่งที่มา ชนิดและมาตรฐาน และประเด็นสุดท้ายคือ การจัดการพื้นที่ในการประกอบธุรกิจพระเครื่อง

อุปกรณ์และวิธีการในการเก็บข้อมูล

วิธีวิทยาในการวิจัย(research methodology) เป็นการศึกษาภาพรวมของพระเครื่องและธุรกิจพระเครื่องรวมทั้งการจัดตั้งตลาดพระเครื่อง โดยเริ่มจากการสำรวจเอกสาร งานวิจัย บทความต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง และออกสำรวจภาคสนามในบริเวณองค์พระปฐมเจดีย์ เพื่อหาประเด็นและขอบเขตในการศึกษา การวางแผนเก็บข้อมูล โดยกำหนดกลุ่มเป้าหมายในการสำรวจแบ่งออกเป็นกลุ่มต่าง ๆ ได้แก่ ผู้ประกอบธุรกิจพระเครื่อง ผู้มีอำนาจในการจัดการพื้นที่เลือกสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง(purposive sampling) และการเลือกผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (key informants) ใช้ snowball sampling การศึกษาภาคสนามด้วยวิธีการต่าง ๆ ได้แก่ การสำรวจ การสัมภาษณ์แบบเจาะลึก การสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม ใช้การวิเคราะห์เนื้อหา(content analysis) เป็นข้อมูลเชิงคุณภาพ

ผลและวิจารณ์

รายได้ของผู้ประกอบการในการศึกษาค้างนี้ ผู้ศึกษาพบว่าที่มาของรายได้ จากการสัมภาษณ์เซียนพระ หรือผู้ประกอบการพระเครื่องในบริเวณองค์พระปฐมเจดีย์ พบว่ารายได้ของผู้ประกอบการพระเครื่องจะได้รับการซื้อขายแลกเปลี่ยนพระเครื่อง ทั้งจากคนทั่วไป หรือการซื้อโดยเซียนพระคนอื่น ๆ นอกจากการซื้อขายแลกเปลี่ยนโดยตรง อันเป็นการสร้างรายได้ให้กับธุรกิจพระเครื่องแล้ว ผู้ประกอบการยังมีสร้างรายได้ในการขายสินค้าที่มีความเชื่อมโยงกับพระเครื่อง กล่าวคือ เซียนพระมีการขาย ตลับพระ กล่องใส่พระ สายสร้อย หรือ หนังสือพระ เป็นต้น และการทำหน้าที่เป็นผู้แนะนำสินค้าของเซียนพระคนอื่น ๆ ก็เป็นอีกวิธีที่สร้างรายได้ให้กับผู้ประกอบการ ดังตัวอย่างเช่น เมื่อผู้ซื้อสนใจซื้อพระเครื่องชนิดที่ผู้ประกอบการไม่มีในครอบครอง แต่ผู้ประกอบการรู้ว่าจะสามารถหาสินค้าจากที่ไหนได้ จึงแนะนำลูกค้าให้กับผู้ประกอบการพระเครื่องท่านอื่น ๆ ซึ่งเมื่อขายได้แล้วเซียนพระผู้ที่แนะนำก็จะได้รับค่านายหน้าตอบแทน ประการสุดท้ายที่น่าสนใจในการสร้างรายได้คือ การคิดค่าประกันหรือการการันตีสินค้าหรือพระเครื่อง ซึ่งวิธีนี้จะใช้ได้เฉพาะเซียนพระที่เป็นผู้เชี่ยวชาญและชำนาญการพระเครื่องชนิดต่างๆ โดยในความหมายของวิธีการนี้คือ การหาผู้ชำนาญยืนยันว่าเป็นสินค้าแท้หรือปลอม ทำให้ลูกค้าเชื่อว่าเป็นพระแท้ และก็มีโอกาสตัดสินใจซื้อพระเครื่องนั้น ในบางกรณีอาจเป็นการนำพระเครื่องที่มีอยู่ของลูกค้ามารับประกัน โดยลูกค้าต้องจ่าย “ค่าน้ำชา” (เงินพิเศษที่ต้องจ่ายเพิ่มนอกเหนือจากค่าเช่าพระ) เป็นการตอบแทน

ราคาของพระเครื่องที่ผู้ประกอบการขายนั้น กำหนดโดยกับสมาคมพระเครื่องแห่งประเทศไทย(สมาคมกลาง) ด้วยเหตุนี้เซียนพระต่างๆ จึงพูดคุยตกลงกันโดยเริ่มที่ราคากลาง นอกจากนี้การกำหนดราคาพระยังพิจารณาจาก เรื่องอายุความเก่าแก่ ความสวยงาม ตาหิน ร่องรอย เนื้อ พิมพ์ และความนิยมในช่วงนั้น รวมถึงเรื่องปฎิหารย์ การปลุกเสก ด้วย ความนิยมในพระเครื่องชนิดใดชนิดหนึ่ง จะส่งผลต่อราคาเป็นอย่างมาก เช่น หากพระเครื่องมีข่าวปฎิหารย์เกิดขึ้น จะทำให้เกิดกระแสความนิยมในองค์พระเครื่ององค์นั้น ทำให้ราคาสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว และปัจจัยก่อให้เกิดกระแสความนิยม ได้แก่ ปฎิหารย์ เกจียผู้ปลุกเสก หรือ ข่าวคราวของเกจียผู้สร้างและปลุกเสก เป็นต้น กลยุทธ์การขายของผู้ประกอบการนั้นเป็นปัจจัยหนึ่งที่สำคัญต่อรายได้ กล่าวคือ ผู้ประกอบการธุรกิจพระเครื่องจะมีวิธีการขายที่แตกต่างกัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับประสบการณ์ของเซียนพระแต่ละคน ได้ข้อมูลจากการสังเกตการณ์ พบว่าเซียนพระจะใช้วิธีการชวนเชื่อ เช่น ชมสินค้าตัวเองว่ามีความสวยงาม หรือรับประกันว่าเป็นของแท้แน่นอน วิธีต่อมาคือ การโน้มน้าวด้วยการเล่าประวัติ ปฎิหารย์ของพระเครื่องอันนั้นๆ และวิธีสุดท้ายคือการเลี่ยมตลับหรือกรอบ เพราะให้ดูดีมีราคา เช่น เลี่ยมทองคำแท้ เป็นต้น ด้วยวิธีการต่างๆดังกล่าวจะมีโอกาสทำให้สามารถผลิตสินค้าหรือพระเครื่องได้มากขึ้น นอกจากรายได้จากการประกอบธุรกิจพระเครื่อง ยังมีความผันแปรต่างๆ ตามฤดูกาล กล่าวคือ หากเป็นช่วงฤดูฝนจะทำให้รายได้ลดลงเนื่องจากผู้ประกอบการไม่สามารถตั้งแผงได้ และยังส่งผลให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องปล่อยสินค้าออกไปในราคาถูกเมื่อมีโอกาสขายได้น้อย หรือ เทศกาลต่างๆระหว่างปี เช่น กระแสของเทศกาลกีฬาฟุตบอลโลกทำให้เกิดการเล่นพนันกันมาก ในช่วงนี้ผู้ประกอบการจะมีโอกาสทำกำไรมากเพราะสามารถตรึงราคาซื้อพระเครื่องจากผู้พนันบอลซึ่งต้องการใช้เงินเพื่อการพนันบอล นอกจากนี้ช่วงอื่นๆ ที่เอื้อต่อการประกอบธุรกิจ ได้แก่ ช่วงก่อนโรงเรียนเปิดภาคเรียนใหม่ ช่วงวันปีใหม่ วันสงกรานต์ เป็นต้น

สำหรับรายได้สุทธินั้น เซียนพระส่วนใหญ่พูดเป็นเสียงเดียวกันว่ามีรายได้ไม่แน่นอน เนื่องจากการขายพระเครื่องไม่สามารถมีลูกค้ามาซื้อทุกวัน แม้ผู้ประกอบการจะตั้งแผงทุกวันแต่อาจขายได้เล็กน้อยหรือขายไม่ได้ก็เป็นได้ ความไม่แน่นอนของรายได้ ยังขึ้นกับปัจจัยอื่น ๆ ได้แก่ ความสามารถในการขายของแต่ละคน ฤดูกาลที่ส่งผลกระทบต่อการขาย กระแสความนิยมที่ส่งผลต่อราคาและรายได้ แหล่งที่มาของสินค้าขนาดของทุนที่มี ชนิดพระเครื่อง และ

ความเก่าแก่ ตลอดจนมาตรฐานของพระเครื่องว่า แท้และสวยหรือไม่ ปัจจัยเหล่านี้จึงทำให้รายได้ไม่คงที่ จากการศึกษาพบว่า แม้ผู้ประกอบการจะมีรายได้ไม่แน่นอน แต่ผู้ประกอบการจะมีรายจ่ายที่แน่นอน ซึ่งก็คือ ค่าตั้งแผงและค่าเช่าพื้นที่ ซึ่งจะมีผลต่อรายได้โดยตรง

จากการสัมภาษณ์ผู้วิจัยพบว่ารายได้สุทธิของเซียนพระที่ให้ข้อมูลกล่าวว่า มีรายเป็นหลักหมื่นต่อวันหรือเพียงหลักร้อยต่อวันก็มี จึงกล่าวได้ว่ารายได้สุทธิต่อวันนั้นไม่มีความแน่นอน สำหรับตัวเลขของรายได้เฉลี่ยต่อเดือนเป็นข้อมูลที่เป็นข้อจำกัดของผู้ศึกษา เพราะเซียนพระไม่ต้องการที่จะเปิดเผยข้อมูลเนื่องจากกลัวสรรพากรจะมาตรวจสอบเรื่องรายได้ เพราะธุรกิจนี้เป็นธุรกิจนอกระบบยังไม่ถูกเก็บภาษี อากร ดังนั้นผู้ประกอบการจึงพยายามปิดบังไม่ให้ข้อมูลดังกล่าวรั่วไหลออกไป ด้วยเหตุที่รายได้ไม่แน่นอนนี้เอง ทำให้ผู้ประกอบการบางรายไม่สามารถยึดอาชีพนี้เป็นอาชีพหลักเพียงอย่างเดียวได้ ทำให้ต้องทำอาชีพอื่นควบคู่ไปกับการประกอบธุรกิจพระเครื่อง จึงมีผู้ประกอบการแบ่งเป็น 2 ประเภทคือเป็นผู้ขายจรและขายประจำ

การศึกษาลักษณะของพระเครื่องทั้งจำนวนและชนิดที่พระเครื่องมีจำนวนมาก ผู้ศึกษาจึงเจาะลึกการศึกษาเฉพาะพระเครื่องที่นิยมในจังหวัดนครปฐม ได้แก่ พระเครื่องหลวงปู่บุญ วัดกลางบางแก้ว รุ่นปรกโพธิ์ใหญ่ปี 2473 เนื้อผงยาและพระเครื่องหลวงเงิน วัดดอนยายหอม รุ่นปีพ.ศ. 2498 เนื้อทองแดง(โลหะ) กลมดำ โดยพระเครื่องทั้ง 2 ชนิด มีการแสดงราคาเบื้องต้นไว้ ประมาณ หมื่นห้าพันบาทและแสนบาทเศษ ตามลำดับ

แหล่งที่มาของพระเครื่องนั้นโดยทั่วไปจะเป็นการได้มาจากการซื้อขายแลกเปลี่ยนกันระหว่างเซียนพระกับเซียนพระ โดยเป็นการแลกเปลี่ยนในโอกาสต่างๆ เช่น งานประกวดพระเครื่อง หรือ ตลาดพระเครื่องในสนามพระที่ต่างๆ หรือแม้แต่การสั่งซื้อผ่านเซียนพระด้วยกัน และผ่านหนังสือพระเครื่องที่มีแหล่งติดต่อเช่าบูชาพระเครื่องชนิดต่างๆ อีกแหล่งคือ การซื้อขายแลกเปลี่ยนระหว่างเซียนพระกับคนทั่วไปที่มีความต้องการขายพระให้กับเซียนพระจากการศึกษาพบว่า แหล่งที่มาของพระเครื่องโดยมากซื้อจากคนทั่วไป มีโอกาสได้พระที่ดี เก่า และแท้ เพราะการซื้อจากคนทั่วไปเป็นการซื้อขายโดยตรง ทำให้มีโอกาสได้พระที่เป็นสมบัติเก่าก่อน หากเป็นพระที่เป็นสมบัติดั้งเดิม และมีความเก่าแก่ โอกาสที่จะปลอมก็จะมีน้อยกว่าการได้จากแหล่งอื่น เซียนพระจะกลัวพระเครื่องที่ขโมยมาจำหน่าย ทำให้เซียนพระรับซื้อโดยวิธีพิจารณาจากบุคลิกลักษณะของผู้ที่นำมาขายว่ามีโอกาสเป็นเจ้าของพระเครื่องนั้นจริงหรือไม่ โดยซักถามรายละเอียดก่อนที่จะตัดสินใจซื้อ หากขโมยมาจริงเซียนพระจะไม่รับซื้อไว้ เพราะถือว่าเป็นของผิดกฎหมาย ข้อสังเกตอีกประการหนึ่งคือ ในสมัยนี้จะมีการขายพระเครื่องลักษณะเช่นนี้มากกว่าในอดีต ยิ่งในช่วงเทศกาลฟุตบอลโลกจะมีมากเป็นพิเศษ ผู้ที่ขโมยมาขายจะมีการพัวพันกับยาเสพติด กล่าวคือ ต้องการเงินเพื่อไปซื้อขายหรือไปเล่นการพนันฟุตบอลนั่นเอง นอกจากนี้แหล่งที่มาของพระเครื่องมีผลต่อรายได้และกำไรสุทธิ เพราะหากซื้อพระเครื่องมาได้ในราคาถูกก็จะมีโอกาสที่จะปล่อยหรือขายได้ในราคาที่สูงกว่าที่ซื้อมา ดังนั้น หากซื้อพระเครื่องจากคนทั่วไปก็มีโอกาสที่จะได้สินค้าราคาถูกกว่าซื้อจากเซียนพระด้วยกัน เพราะไม่สามารถกดราคาให้ต่ำ หากพระเครื่องที่เป็นของเก่าแก่ผู้รับซื้อต้องมีเงินทุนในการรับซื้อพระ การใช้ทุนจำนวนมากจึงมีผลต่อรายได้ที่มากไปด้วย กล่าวได้ว่า คนจนไม่สามารถทำอาชีพนี้ได้เพราะจำเป็นต้องมีทุนรองรับสูง

ชนิดพระเครื่องในเมืองไทยมีมากมายหลายชุด มีราคาแตกต่างกัน การจำแนกชุดพระประเภทต่างๆนั้นมาจากรุ่นอาจารย์ของเซียนพระ ซึ่งเป็นเซียนพระรุ่นเก่าๆ ในการจำแนกชุดพระและประเภทยังคงยึดหลักการเดิม แต่ก็มี การเพิ่มลักษณะมากขึ้นในบางประเภท สมาคมพระเครื่องแห่งประเทศไทย จะมีผู้ชำนาญในการจำแนกพระเครื่องแต่ละประเภท โดยมีหลักเกณฑ์ใหญ่ๆคือ แบ่งตามประเภทของเนื้อพระเครื่อง อันได้แก่ โลหะ ทองเหลือง เนื้อชินสัมฤทธิ์ ผง หรือแบ่งตามพระที่มีลักษณะเดียวกัน เช่น กลุ่มพระปิดตาหรือหากเป็นพระในพื้นที่เดียวกัน เช่น หลวงพ่อ

เงิน และหลวงปู่บุญ ของจังหวัดนครปฐม เป็นต้น พระเครื่องกรณีที่ศึกษาคือ หลวงพ่อเงิน และหลวงปู่บุญ นั้นพบว่า ผู้ประกอบการจะจดจำได้และจำแนกชนิดได้ รวมทั้งจดจำราคาได้ โดยอาศัยหนังสือพระที่ออกตีพิมพ์มาจำหน่าย หรือการจดบันทึกเป็นลายลักษณ์อักษรของเซียนพระที่สืบทอดกันมารุ่นต่อรุ่น นอกจากนี้ ยังเกิดจากการแลกเปลี่ยน ความรู้กันเองระหว่างเซียนพระตามแหล่งต่างๆ หรือในภูมิภาคต่างๆ ซึ่งปัจจุบัน ทางสมาคมพระเครื่องแห่งประเทศไทยมีการเปิดการอบรมให้กับเซียนพระด้วย การจดจำรุ่นพระ ราคาพระและข้อมูลเกี่ยวกับพระ ยังขึ้นกับ ประสบการณ์ในการเล่นพระ กล่าวคือ มีความสนใจและจดจำ ตลอดจนชวนช่วยหาความรู้เพิ่มเติมตลอดเวลา เพราะชนิดพระเครื่องออกมาตลอดเวลา และราคาก็มีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ การแสวงหาความรู้เพิ่มเติม ตลอดเวลาเป็นสิ่งสำคัญสำหรับเซียนพระ

เป็นที่ทราบกันอยู่แล้วว่าพระเครื่องมีจำนวนมากมายมหาศาล ดังนั้น จะมีการปลอมแปลงเกิดขึ้นเสมอ ๆ ทำให้เซียนพระต้องมีความรู้ในการตัดสินความถูกต้องหรือมาตรฐานขององค์พระเครื่องชนิดต่างๆ ซึ่งหลักเกณฑ์ ใหญ่ๆ ในการดูความถูกต้องของพระเครื่องนั้น จะดูตำหนิ ร่องรอย ที่มีเฉพาะในพระเครื่องแต่ละประเภทและชนิด การดูตำหนิและร่องรอย จะดูจากความละเอียดของพิมพ์พระ ความชัดเจนในตัวพิมพ์และลักษณะของเนื้อ ซึ่งจะดูที่ สี สัน วัสดุที่ใช้ในการผลิตพระองค์นั้น ประการต่อมาคือ ดูความหนาบาง ตลอดจนน้ำหนักขององค์พระว่ามีความ ถูกต้องตรงกับพระองค์ที่แท้มากน้อยเท่าใด และยังประเมินอายุขององค์พระว่ามีความเก่าแก่ตรงกับประวัติของ พระองค์นั้นหรือไม่ ในกรณีของพระเครื่องหลวงปู่บุญ และพระเครื่องหลวงพ่อเงินจะพิจารณาจากตำหนิ ร่องรอย เนื้อ และลักษณะต่างๆ ที่กล่าวมาแล้วเช่นกัน แต่รายละเอียดเกี่ยวกับตำหนิเฉพาะของพระเครื่อง เซียนพระจะเก็บเป็น ความลับ จากการสัมภาษณ์ตำหนิ ร่องรอยต่างๆ จะพบว่า จะมีการรวบรวมแล้วจึงถ่ายทอดกันมาเป็นรุ่นต่อรุ่น ตลอดจนมีการแลกเปลี่ยนความรู้ระหว่างเซียนด้วยกัน ซึ่งเซียนแต่ละคนก็มีความสามารถในพระเครื่องแต่ละชนิดที่ แตกต่างกันไป ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความชอบ ความถนัด และประสบการณ์ หนังสือพระก็เป็นอีกทางหนึ่งที่เซียนพระจะ สามารถเรียนรู้วิธีการดูร่องรอยหรือตำหนิพระจากหนังสือได้

อาจกล่าวได้ว่า มาตรฐานความถูกต้องของพระเครื่องนั้น เป็นเรื่องเทคนิคและความรอบรู้ของแต่ละบุคคล หากบุคคลใดมีความรู้ในเรื่องร่องรอยอย่างมาก ก็จะได้รับยกย่องว่าเป็นผู้เชี่ยวชาญในชนิดพระนั้นๆ ด้วยเหตุนี้เอง ความสามารถนี้จะนำมาซึ่งอำนาจในการต่อรองราคา เนื่องจากหากผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านได้รับรองว่าพระองค์ ใดแท้แล้วย่อมหมายถึง การแสดงว่าพระองค์นั้นมีความแท้ อันจะนำมาซึ่งราคาที่สูงนั่นเอง เซียนพระจึงไม่ค่อย เปิดเผยเทคนิคในการดูลักษณะเฉพาะสักเท่าใดนัก จึงเป็นเรื่องที่ต้องเรียนรู้กันเอง ความแท้ขององค์พระ เป็นปัจจัย หนึ่งที่มีความสำคัญต่อราคา กล่าวคือ ถ้าพระแท้ ก็จะขายได้ง่าย มีโอกาสเรียกราคาได้ รวมทั้งหากเนื้อ พิมพ์ อายุ น้ำหนักมีความถูกต้อง สวยงามสมบูรณ์ ก็จะมีราคาซื้อขายได้ และส่งผลต่อรายได้ของผู้ประกอบการ ราคาองค์ พระก็จะมีราคากลางที่กำหนดจากสมาคมพระเครื่องแห่งประเทศไทย และจะนำราคาดังกล่าวมาใช้เป็นเกณฑ์ในการ ตั้งราคา ทั้งนี้จะขึ้นอยู่กับการต่อรอง และความพึงพอใจระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ข้อสังเกตคือ ราคาจะใกล้เคียงกัน ทั้งหมดในตลาดพระ แต่มีการผันแปรไปตามสภาพของพระ ลักษณะความสวยงามของพระเครื่องแต่ละองค์

ตลาดจำหน่ายพระเครื่องในบริเวณองค์พระนั้น ตั้งอยู่ในบริเวณวัดพระปฐมเจดีย์ ด้านข้างพิพิธภัณฑสถาน แห่งชาติ โดยมีสำนักงานจัดประโยชน์และรักษาองค์พระปฐมเจดีย์ เป็นผู้ควบคุมดูแล ทุกวันจันทร์จะมีการรวมตัวของ เซียนพระหลากหลายพื้นที่และผู้สนใจทั่วไป สำหรับค่าใช้จ่ายในการใช้สถานที่ของผู้ประกอบการตลาดพระเครื่อง บริเวณนี้จะเสียค่าเช่าพื้นที่ให้กับสำนักงานจัดประโยชน์ฯ เป็นจำนวนเงิน 20 บาท/วัน ในอดีต สำนักงานฯจะให้คนที่ตั้งแผงขายประจำมาลงชื่อไว้ แต่ปัจจุบันจำนวนของผู้ประกอบการมีมากขึ้น จึงไม่มีการลงชื่อ แต่ผู้ประกอบการทุก

คนต้องเสียค่าเช่าพื้นที่ให้กับสำนักงานจัดประโยชน์ฯ ผู้ประกอบการแต่ละคนก็จะทราบว่าพื้นที่ส่วนใดเป็นจุดจำหน่ายของตน จะไม่มีการย้ายหรือสับเปลี่ยนจุดตำแหน่ง สำหรับอุปกรณ์ในการตั้งแผง เช่น ร่ม ใต้ะ เก้าอี้ นั้น หากเป็นผู้ประกอบการประจำก็จะมีอุปกรณ์เป็นของตนเอง และก็จะมีการรับฝากอุปกรณ์ให้กับผู้ประกอบการประจำ โดยผู้ที่ประกอบการประจำสามารถฝากอุปกรณ์การตั้งแผงกับผู้รับฝากได้โดยไม่ต้องขนกลับบ้าน แต่จะเสียค่าใช้จ่ายในการฝากอุปกรณ์เดือนละประมาณ 600 บาท ส่วนผู้ที่ไม่ได้ประกอบการประจำ ก็จะมีร้านค้าเอกชนให้บริการในการให้เช่าอุปกรณ์แต่ละชิ้นจะมีค่าเช่าต่อชิ้น ขึ้นละ 20 บาท โดยรวมแล้วค่าใช้จ่ายต่อครั้งของผู้ที่ไม่ได้ประกอบการประจำจะอยู่ที่ประมาณ 60 บาท/ครั้ง แบ่งเป็นค่าเช่าพื้นที่ 20 บาท ค่าเช่าร่ม 20 บาท ค่าเช่าใต้ะ 20 บาท รวม 60 บาท/วัน ส่วนของค่าใช้จ่ายที่เป็นค่ากระแสไฟฟ้า ผู้ประกอบการประจำในตลาดพระเครื่อง จะเสียค่ากระแสไฟฟ้าเป็นรายปีปีละ 300-500 บาท การแบ่งพื้นที่จำหน่ายในบริเวณตลาดพระจะไม่มีการกำหนดชัดเจน แต่ผู้ประกอบการจะทราบว่าบริเวณใดจะจำหน่ายสินค้าใด สำหรับกฎระเบียบทั่วไปในการใช้พื้นที่นั้น ทางสำนักงานจัดประโยชน์ฯ จะมีกฎระเบียบคร่าวๆ ดังเช่น การดูแลรักษาความสะอาด การห้ามตัดต้นไม้ในบริเวณตลาดพระเครื่อง รวมทั้งดูแลคุณภาพของพระเครื่องที่นำมาขายในพื้นที่ตลาดพระเครื่อง

สรุป

รายได้ของผู้ประกอบการเกิดขึ้นจากการจำหน่ายพระเครื่องและจำหน่ายอุปกรณ์เสริมพระเครื่อง รวมทั้งการเสริมพระ นอกจากนี้ยังเป็นนายหน้าและรับประกันสินค้า รายได้จะไม่มีความแน่นอนจนแปรผันไปตามกระแสความนิยมของพระเครื่องที่ส่งผลโดยตรงต่อการขาย และกลยุทธ์ ประสิทธิภาพในการขายของผู้ประกอบการ รวมทั้งที่มาของสินค้าที่จะส่งผลต่อราคาและรายได้ โดยเรื่องรายได้จะเป็นข้อมูลที่เขียนพระไม่เปิดเผยโดยตรงด้วยความกลัวต่อภาษีของกรมสรรพากร

ที่มาของพระเครื่อง มีหลายแหล่งที่สามารถหาสินค้าได้ ได้แก่ สนามประกวดพระ บ้านคนทั่วไป และตลาดพระ ซึ่งที่มาจะส่งผลต่อราคาขายและคุณภาพของพระเครื่อง ชนิดของพระเครื่อง จะมีเกณฑ์การแบ่งชนิดและราคาพระเครื่อง ซึ่งมีการกำหนดตามตำรา ประสบการณ์ ประเภทวัตถุประสงค์สร้าง ภูมิภาคและความนิยม ซึ่งสมาคมพระเครื่องแห่งประเทศไทยจะเป็นผู้จำแนกชนิด สำหรับการจำแนกชนิดและราคาพระเครื่อง เขียนพระหรือผู้ประกอบการจะถ่ายทอดผ่านตำรา ประสบการณ์ และการแลกเปลี่ยนความรู้ระหว่างผู้ประกอบการด้วยกัน ตลอดจนจะมีการเปิดอบรมของสมาคมพระเครื่องแห่งประเทศไทย การพิจารณามาตรฐานพระเครื่อง จะพิจารณาจากตำหนิ ร่องรอยเฉพาะของพระเครื่องแต่ละองค์ โดยมีวิธีพิจารณาความแท้ของพระจากประสบการณ์ จากตำรา และการแลกเปลี่ยนความรู้ระหว่างเขียนพระด้วยกัน ซึ่งความรู้ดังกล่าวจะถือเป็นความสามารถพิเศษเฉพาะที่จะสร้างอำนาจต่อรองทางราคาได้ ดังนั้นพระเครื่องแท่นั้นจะส่งผลโดยตรงต่อรายได้ของผู้ประกอบการ

การจัดการพื้นที่ของตลาดพระเครื่องบริเวณองค์พระปฐมเจดีย์ จะอยู่ในความดูแลของสำนักงานจัดผลประโยชน์ โดยในทุกวันจันทร์จะมีการรวมตัวของเขียนพระจากหลายหลายสถานที่ โดยผู้ประกอบการจะเสียค่าใช้จ่ายในการเข้าใช้พื้นที่ เช่น ค่าบำรุงพื้นที่ ค่าเช่าร่ม ค่าเช่าใต้ะ และกระแสไฟฟ้า ซึ่งเป็นอัตราค่าใช้จ่ายที่แน่นอนและโดยผู้ประกอบการบางกลุ่มได้มีการนำร่ม ใต้ะ เก้าอี้ มาด้วยตนเองและเสียแค่ค่าใช้จ่ายในการเข้าใช้สถานที่เท่านั้น ในด้านพื้นที่จุดจำหน่ายหรือตั้งแผงพระของผู้ประกอบการจะไม่มีกฎเกณฑ์แน่นอนตายตัว แต่จะมีพื้นที่ประจำโดยผู้ประกอบการจะทราบโดยทั่วกัน และทางสำนักจัดผลประโยชน์จะกำหนดพื้นที่เป็นโซนในการขายสินค้าชนิดต่าง ๆ กัน รวมทั้งมีกฎเกณฑ์เกี่ยวกับการรักษาสิ่งแวดล้อมบริเวณพื้นที่นี้

ธุรกิจพระเครื่องเป็นธุรกิจนอกระบบ ที่มีการสร้างรายได้มหาศาลถึงแม้รายได้จะไม่มีความแน่นอน ทั้งนี้การสร้างรายได้ของผู้ประกอบการ จำเป็นต้องอาศัยปัจจัยหลายประการในการเพิ่มรายได้ ได้แก่ กลยุทธ์ในการขาย ที่มาและคุณภาพของสินค้า เงินทุน รวมทั้งฤดูกาลทางธรรมชาติ กระแสความนิยมและเทศกาลต่างๆ ที่แปรผันตามสภาวะทางสังคมและเศรษฐกิจ ความนิยมและความต้องการของบรรดาผู้นิยมพระเครื่องได้สร้างกลไกในการแลกเปลี่ยนซื้อขายมากขึ้น จึงเกิดการแสวงหาพระเครื่องที่มีความถูกต้องตามลักษณะหรือตำหนิเฉพาะ ตลอดจนความสมบูรณ์ขององค์พระ รวมทั้งกลไกราคาที่ยันแปรตามความต้องการ ก่อให้เกิดการปลอมแปลง จึงจำเป็นต้องมีชุดความรู้ขึ้นมาในการแข่งขัน ประเภท มาตรฐานและคุณภาพ ในรูปของประสบการณ์และตำราหรือหนังสือพระ และความรู้ชุดนี้ยังเป็นเครื่องแสดงอำนาจและความสามารถในการต่อรองราคาให้กับเซียนพระ เมื่อเกิดการแลกเปลี่ยนซื้อขายกันมาก ส่งผลให้เกิดการรวมตัวกันเป็นตลาดพระหรือชุมชนที่มีกิจกรรมทางสังคมในเรื่องเกี่ยวกับพระเครื่อง ซึ่งมีการจัดการเป็นระบบเฉพาะในแต่ละพื้นที่ ธุรกิจประเภนี้มีแนวโน้มจะเติบโตขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจากมีความเชื่อมโยงกับกระแสความเชื่อความศรัทธาของคน ประกอบกับพระเครื่องเป็นสัญลักษณ์หนึ่ง ที่แสดงสถานภาพทางสังคม อีกทั้งมีความเรียบง่ายในการบูชา โดยปราศจากพิธีกรรม ที่สนองต่อสภาวะการเปลี่ยนแปลงทางสังคม อาจกล่าวได้ว่าธุรกิจพระเครื่องมีความเป็นศาสตร์และศิลป์ในตัวเอง กล่าวคือ มีการสร้างองค์ความรู้อย่างเป็นพลวัต อีกทั้งต้องอาศัยความเป็นศิลป์ในแง่ของ ความรู้ลึก ความศรัทธา และเทคนิควิธีการในการประกอบอาชีพ

บรรณานุกรม

- เกษตร สิทธิหนิว. 2549ก. ตลาดพระเครื่อง. จาก <http://www.sarakdee.com>. สืบค้นเมื่อวันที่ 29 สิงหาคม 2549
- เกษตร สิทธิหนิว. 2549ข. รายได้ธุรกิจพระเครื่อง. จาก <http://www.sarakdee.com>. สืบค้นเมื่อวันที่ 29 สิงหาคม 2549
- เซียนพระ. 2549. ลักษณะชุดพระเบญจภาคี. จาก <http://www.geocities.com/tokyo/courtyard/9898/Benjapakee.htm>. สืบค้นเมื่อวันที่ 29 สิงหาคม 2549
- พรชัย. ลิขิตธรรมโรจน์. 2541. พระเครื่องกับสังคมไทย: ศึกษาเฉพาะกรณีผลกระทบต่อภาวะความเป็นอยู่ทางสังคมของคนไทย. หน้า 7-38. สงขลา: มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่.
- ศรีศักร วลัยโกตม. 2537. พระเครื่องในเมืองสยาม. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มติชน
- ไม่ปรากฏชื่อผู้แต่ง. คมชัดลึก. 2548. พระเบญจภาคี. < <http://www.komchadluek.net> 2548 >. สืบค้นเมื่อวันที่ 29 สิงหาคม 2549
- ไม่ปรากฏชื่อผู้แต่ง. 2548. ตลาดพระทำพระจันทร์. < <http://www.siamrath.co.th> >. สืบค้นเมื่อวันที่ 29 สิงหาคม 2549