



ข่าวประชาสัมพันธ์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

114 สุขุมวิท 23 แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 0-2649-5000
ภายใน 15666 โทรศัพท์/โทรสาร 02-259-6172

ข่าวจากหนังสือพิมพ์X-Citeไทยโพสต์ ฉบับประจำวันที 6 เดือนมกราคม 2559 หน้า 15 มูลค่าข่าว 149,864.-

ศูนย์สารสนเทศและการประชาสัมพันธ์ ได้จัดระบบข่าวสิ่งพิมพ์ สนใจดูที่ได้ <http://news.swu.ac.th/newsclips/>

เปิดสุดยอดนักวิจัยหญิงไทย เพิ่มมูลค่าอัญมณีด้วยไอออน



คร.ดวงเชษฐกุล และคณะนักวิจัยของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ (มศว) เจ้าของงานวิจัยที่สร้างความตื่นตัวแก่วงการอุตสาหกรรมการค้าและการส่งออกของตลาดอัญมณีไทย รวมทั้งแวดวงวิชาการ เรื่อง การพัฒนาคุณภาพอัญมณีโดยเทคโนโลยีเครื่องเร่งลำอนุภาค โดยการสนับสนุนของสำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ (วช.) ซึ่งล่าสุดได้รับการคัดเลือกให้จัดแสดงเผยแพร่ภายในนิทรรศการงานแสดงผลงานครบรอบ 1 ปีของคณะรัฐบาล ซึ่งได้รับความสนใจเยี่ยมชมและให้กำลังใจจากพลเอกประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรี และรองนายกรัฐมนตรี ตลอดจนนักวิจัย นักวิชาการ กลุ่มผู้ค้า ผู้ประกอบการ ณ ทำเนียบรัฐบาล อาจารย์ประจำภาควิชาวิทยาศาสตร์ทั่วไป สาขาวิชาอัญมณีและเครื่องประดับ คณะวิทยาศาสตร์ มศว นักวิจัยเจ้าของผลงาน เปิดเผยว่า “งานวิจัยนี้ศึกษาเกี่ยวกับการปรับปรุงคุณภาพพลอยตระกูลคอรันดัม โดยใช้เครื่องเร่งลำไอออน เป็นการอาศัยพลังงานจากกลไกการพุ่งชนของไอออนที่กำหนดเข้าไปกระตุ้นโดยปราศจากความร้อนสูง ทำให้เพิ่มความใสสะอาดและสามารถเพิ่มหรือลดสีของพลอยได้ตามที่ตลาดต้องการ โดยไม่มีการทำลายโครงสร้างหรือผิวพลอย

งานวิจัยนี้นอกจากจะเป็นการศึกษาในแง่วิชาการที่เกี่ยวกับอันตรกิริยาระหว่างไอออนที่มีพลังงานจลน์กับระบบผลึกที่มีความซับซ้อนสูงแล้ว ยังมุ่งหวังเพื่อประโยชน์เชิงพาณิชย์ด้วย ซึ่งถือว่าเป็น

แห่งแรกของโลก จนได้รับการกล่าวถึงในรายงานของสถาบัน GIA ประเทศสหรัฐอเมริกาว่าเป็นเทคนิคใหม่ที่น่าสนใจ

“เรานำตัวอย่างงานมาจัดแสดงด้วย คือชิ้นงานที่เรียกว่า พลอยแกมเพชร เป็นนวัตกรรมและเหมาะสำหรับคนที่ไม่ชอบพลอยสังเคราะห์ ก็ขอแนะนำให้เลือกพลอยไทย พลอยสีขาวที่ผ่านกระบวนการยิงไอออนแล้วก็มีบุคลิกและมูลค่าเทียบเคียงได้กับเพชรเลยทีเดียว คือ เราสามารถเปลี่ยนอัญมณีที่ดูไม่มีค่า คล้ายก้อนหินก้อนกรวดขึ้นใหม่ ให้กลายเป็นเครื่องประดับที่มีคุณค่ามีราคา ก่อนทำกับหลังทำจะเป็นคนละอย่างกันเลย” ดร.ดวงเชษฐกุล กล่าว

วันนี้เรานำตัวต้นแบบที่เรียกว่า “คอปิกษา” เป็นสีตัวในวรรณคดี ออกแบบโดยลูกศิษย์ของอาจารย์เฉลิมชัย โฆษิตพิพัฒน์ คอปิกษานี้เป็นบนหินพลอยแท้ๆ รูปร่างคล้ายก้อนเมฆ กำลังทะยานสู่ท้องฟ้า หมายความว่า ไม่ว่างานจะหนักหรือเบาเราก็ไปด้วยปีกและลม มีลักษณะถูกต้องตามศรัทธา 10 ประการ ถอดอกไม้ไทย 10 ชนิด มาจัดแสดงเราเองก็ต้องมาประดับพลอยที่ปักตามความเป็นจริงของการตกของแสงเวลาที่ซึ่งกระทบปีกบิน พลอยสีที่เห็นขนาดและสีแสงสีแววมกนเวียนอย่างต่างกันตามความสวยงามที่ได้ปักและบนปีกของคอปิกษาตัวนี้ ผ่านการยิงไอออน ให้ความใสสว่างอย่างที่ควรเป็นจากสีเขียวก็จะกลายเป็นแสงสีน้ำเงินในที่สุด จากสีแดงน้อยก็จะแดงเข้มไป เช่นเดียวกับ “หงสา” ตัวผู้



กับตัวเมีย ตัวเมียยืนบนใบไม้ ตัวผู้ยืนบนใบไม้ ให้ความสวยงามต่างกัน ตัวผู้สำแพน เราจะประดับพลอยจรัสแสงที่ด้านบนปีก ส่วนตัวเมียประดับพลอยใต้ปีก ไขว้ทั้งตัวเครื่องประดับและเรื่องราวเพื่อให้ความรู้และอรรถรสศิลปะและเทคโนโลยีใหม่ด้วย อันนี้เป็นส่วนงานวิจัยที่ทำออกมา ส่วนผู้ประกอบการก็จะดูในมุมมองของเขา พลอยนี้แพงขึ้น คนที่ไม่เจียระไนก็มองในมุมว่าเจียได้สวย ถ้าสวย มูลค่าจะถูกเพิ่มด้วยตัวดีไซน์ เรื่องราว ส่วนเราใช้วิชาวิทยาศาสตร์และงานวิจัยนำเสนอ เพราะฉะนั้นเราจะมีความน่าเชื่อถือ เรามีระบบของความคิด แม้แต่สิ่งที่เรานำมาเป็นต้นแบบนี้ก็มีความเป็นศิลปะเข้าไปด้วย

นายชาญบุญ และนายรัชตชัย รุกขจินดา เจ้าของบริษัท บุญพอ แลปปริคาร์ เป็นผู้ประกอบการที่ให้ความสนใจและจะสนับสนุนงานวิจัยนี้ไปขยายผลในเชิงพาณิชย์ กล่าวว่า “งานวิจัยนี้มีประโยชน์อย่างมากต่อการเพิ่มมูลค่าให้กับการค้าขายอัญมณีเครื่องประดับ ซึ่งบริษัทของเราเป็น



ผู้ค้าอัญมณีที่มีชื่อเสียงของแม่สอด ก็สนใจและจะให้การสนับสนุนงานวิจัยของ ดร.ดวงแข ให้สามารถพัฒนางานเครื่องประดับขายได้ตามความต้องการของผู้ซื้อมากที่สุด ลูกค้าที่ชื่นชอบอัญมณีส่วนใหญ่ มักจะไม่สนใจเรื่องราคา แต่สนใจเรื่องความใสสะอาด สวยงาม น້างาม และสีที่ถูกโฉลก สืบตามความเชื่อ อย่างเช่น คนตุรกีที่นิยมสีฟ้าว่าช่วยปกป้องคุ้มครองภัยอันตรายต่างๆ นานาได้ ซึ่งปัจจุบันมีผู้ประกอบการที่ทำอุตสาหกรรมอัญมณีจำนวนมาก และก็มีอัญมณีประเภทพลอยมาก แต่ไม่มีคุณภาพมากพอที่จะใช้วิธีการนำไปเผาได้ จึงต้องอาศัยเทคโนโลยีใหม่ๆ เข้ามาเพื่อเปลี่ยนแปลงพลอยให้ใสสะอาดขึ้น เนื่องจากธุรกิจอัญมณีในประเทศไทยมีการแข่งขันกันสูงมาก ถ้าเราทำได้ตามที่ลูกค้าต้องการเขาก็จะซื้อโดยไม่มีข้อแม้”.