

บทที่ 4

ผลการศึกษาและวิจารณ์

การวิจัยเรื่อง บทบาทของร้านค้าสารเคมีเกษตรต่อการสนับสนุนการผลิตตามแนวทางเกษตรดีที่เหมาะสมของลำไย ในจังหวัดลำพูน และ 5 อำเภอของจังหวัดเชียงใหม่ ได้แก่ กิ่ง อ.ดอยหล่อ อ.จอมทอง อ.สารภี อ.สันป่าตอง และ อ.ฮอด ได้แบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 6 ส่วน ได้แก่

1. ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับลักษณะส่วนบุคคล ปัจจัยทางเศรษฐกิจ และสังคมของผู้ประกอบการร้านค้าสารเคมีเกษตร
 2. จำนวน ตำแหน่งเชิงพื้นที่ การกระจายตัว ลักษณะของร้านค้าสารเคมีเกษตร
 3. ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับลักษณะส่วนบุคคล ปัจจัยทางเศรษฐกิจ และสังคมของเกษตรกรผู้ปลูกลำไย
 4. ความรู้เชิงวิชาการเกี่ยวกับสารเคมีเกษตร และการผลิตลำไยตามแนวทางเกษตรดีที่เหมาะสม (GAP) ของผู้ประกอบการ
 5. บทบาทของร้านค้าสารเคมีเกษตรต่อการผลิตลำไยตามแนวทาง GAP
 6. การประเมินการปฏิบัติของร้านค้าสารเคมีเกษตร
1. ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับลักษณะส่วนบุคคล ปัจจัยทางเศรษฐกิจ และสังคมของผู้ประกอบการร้านค้าสารเคมีเกษตร

1.1 ลักษณะส่วนบุคคลของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการร้านค้าสารเคมีเกษตร นับได้ว่าเป็นบุคคลกลุ่มหนึ่งที่มีความสำคัญต่อการผลิตสินค้าเกษตร เพราะเป็นผู้ควบคุมปัจจัยการผลิตก่อนถึงมือเกษตรกร รวมถึงการเสนอสินค้าให้เกษตรกรเลือกก่อนตัดสินใจซื้อ ข้อมูลจากการสำรวจร้านค้าสารเคมีเกษตรตัวอย่างจำนวนทั้งสิ้น 145 ร้าน พบว่า ผู้ประกอบการมีทั้งเพศชายและเพศหญิง จำนวนใกล้เคียงกัน โดยเพศชายมีจำนวนมากกว่าเล็กน้อยคือ ร้อยละ 53.8 (ตาราง 4.1)

ตาราง 4.1 จำนวนของผู้ประกอบการร้านค้าสารเคมีเกษตรจำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	
	(คน)	(ร้อยละ)
ชาย	78	53.79
หญิง	67	46.21
รวม	145	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

ด้านอายุของผู้ประกอบการมีตั้งแต่ 20 ปีจนถึงมากกว่า 60 ปี จากการสำรวจพบว่า ร้อยละ 92 อยู่ในวัย 20-50 ปี และช่วงวัย 31-50 ปี เป็นช่วงที่พบมากที่สุด จำนวนร้อยละ 68.3 (ตาราง 4.2) ข้อมูลนี้ชี้ให้เห็นว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นบุคคลที่อยู่ในวัยกลางคน

ตาราง 4.2 จำนวนของผู้ประกอบการร้านค้าสารเคมีเกษตรจำแนกตามอายุของผู้ประกอบการ

อายุ (ปี)	จำนวน	
	(คน)	(ร้อยละ)
20-30	35	24.14
31-40	50	34.48
41-50	49	33.79
51-60	4	2.76
60 ขึ้นไป	7	4.83
รวม	145	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

ด้านระดับความรู้ของผู้ประกอบการ ข้อมูลจากการสำรวจแสดงถึง ผู้ประกอบการมีระดับการศึกษาแตกต่างกันอย่างมาก ตั้งแต่ระดับพื้นฐานจนถึงขั้นสูงระดับปริญญาโท ข้อมูลยังชี้ให้เห็นว่าผู้ประกอบการที่จบการศึกษาระดับปริญญาตรีถือเป็นกลุ่มใหญ่ จำนวนร้อยละ 35.2 (ตาราง 4.3) เช่นเดียวกันกับการศึกษาของ นฤนาท (2537) ซึ่งทำการสำรวจร้านค้าสารเคมีใน จ. เชียงใหม่ จำนวน 40 ร้าน พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จบการศึกษาในระดับปริญญาตรีเช่นกัน การศึกษาลำดับรองลงมาของผู้ประกอบการจำนวนร้อยละ 18.6 และ 17.2 คือระดับชั้นประถมศึกษา และมัธยมศึกษาตอนปลายหรือประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ตามลำดับ

ตาราง 4.3 จำนวนของผู้ประกอบการร้านค้าสารเคมีเกษตร จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน	
	(คน)	(ร้อยละ)
ประถมศึกษา	27	18.62
มัธยมศึกษาตอนต้น	17	11.73
มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.	25	17.24
อนุปริญญา/ปวส.	22	15.17
ปริญญาตรี	51	35.17
ปริญญาโท	3	2.07
รวม	145	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

1.2. ปัจจัยทางเศรษฐกิจของผู้ประกอบการ

จากการสำรวจร้านค้าสารเคมีเกษตรจำนวน 145 ร้าน พบว่าขนาดของร้านมีความแตกต่างกัน หากแบ่งกลุ่มโดยใช้จำนวนเงินหมุนเวียนต่อเดือนเป็นตัวชี้วัด สามารถแบ่งร้านค้าได้เป็น 3 ขนาด ได้แก่ ร้านค้าขนาดใหญ่ซึ่งทำการค้าปลีกและค้าส่ง ร้านค้าขนาดกลาง และร้านค้าขนาดเล็ก มีจำนวนเงินหมุนเวียนมากกว่า 500,000 บาทต่อเดือน 100,001-500,000 บาทต่อเดือน และต่ำกว่า 100,000 บาทต่อเดือนตามลำดับ ซึ่งจำนวนเงินดังกล่าวสามารถสะท้อนขนาดของกิจการได้ จากการสำรวจร้านค้าสารเคมีจำนวน 145 ร้าน พบว่า ร้านค้าส่วนใหญ่ ร้อยละ 58.6 (ตาราง 4.4) มีจำนวนเงินหมุนเวียนต่ำกว่า 100,000 บาทต่อเดือน ข้อมูลนี้แสดงให้เห็นว่าการค้าสารเคมีส่วนใหญ่ดำเนินการโดยผู้ค้ารายย่อย หรือเป็นธุรกิจขนาดเล็กที่ใช้เงินน้อย ภาพ 4.1 แสดงให้เห็นตัวอย่างร้านค้าสารเคมีเกษตรขนาดเล็ก ส่วนใหญ่ร้านเหล่านี้มักขายสารเคมีร่วมกันสินค้าประเภทเครื่องอุปโภค บริโภค ภาพ 4.2 ร้านค้าขนาดกลาง ซึ่งมักจำแนกสินค้าเป็นหมวดหมู่ มีการจัดวางสินค้าที่เป็นระเบียบมากขึ้น และ ภาพ 4.3 ร้านค้าขนาดใหญ่ ร้านเหล่านี้มักตั้งอยู่บริเวณชุมชน ขายสินค้าทั้งปลีกและส่ง มีสินค้าครบทุกชนิดตามความต้องการของลูกค้า

ตาราง 4.4 จำนวนของผู้ประกอบการร้านค้าสารเคมีเกษตร จำแนกตามจำนวนเงินหมุนเวียนต่อเดือน

เงินหมุนเวียนต่อเดือน (บาท)	จำนวน	
	(คน)	(ร้อยละ)
ต่ำกว่า 100,000	85	58.62
100,001-500,000	42	28.96
มากกว่า 500,001	18	12.41
รวม	145	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547



ภาพ 4.1 ลักษณะของร้านค้าสารเคมีเกษตรขนาดเล็ก



ภาพ 4.2 ลักษณะของร้านค้าสารเคมีเกษตรขนาดกลาง



ภาพ 4.3 ลักษณะของร้านค้าสารเคมีเกษตรขนาดใหญ่

ด้านระยะเวลาในการดำเนินกิจการร้านค้าสารเคมีเกษตร จากการสำรวจพบว่า ร้านค้ามีระยะเวลาการประกอบธุรกิจแตกต่างกันอย่างมาก ตั้งแต่น้อยกว่า 5 ปี จนถึงมากกว่า 40 ปีขึ้นไป โดยส่วนใหญ่ร้อยละ 71.7 มีระยะดำเนินการเพียง 1-5 ปี (ตาราง 4.5) กล่าวคือร้านค้ามีการขยายตัวเพิ่มเมื่อประมาณมากขึ้นปี พ.ศ. 2544 จากการขยายตัวของธุรกิจประเภทนี้ชี้ให้เห็นว่า ความต้องการสารเคมีเกษตรมีปริมาณเพิ่มสูงขึ้น ทั้งนี้เป็นผลเนื่องมาจากการที่เกษตรกรนิยมใช้สารเคมีเป็นปัจจัยการผลิต เพื่อประโยชน์ด้านการเพิ่มผลผลิต และการป้องกันภัยจากโรคและแมลงศัตรูพืช

ตาราง 4.5 จำนวนของผู้ประกอบการร้านค้าสารเคมีเกษตร จำแนกตามระยะเวลาดำเนินกิจการ

ระยะเวลาดำเนินกิจการ (ปี)	จำนวน	
	(คน)	(ร้อยละ)
1 - 5	104	71.70
6 - 10	20	13.81
11 - 20	8	5.52
21 - 30	8	5.52
31 - 40	3	2.07
41 - 50	2	1.38
รวม	145	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

ข้อมูลการสำรวจด้านการดำเนินธุรกิจชี้ให้เห็นว่า ผู้ประกอบการบางส่วนไม่ได้มีอาชีพเพียงด้านเดียว กล่าวคือร้อยละ 35.9 (ตาราง 4.6) มีอาชีพเสริมอื่น และอาชีพทั้งหมดล้วนเกี่ยวข้องกับเกษตร เช่น การปลูกผัก และการทำสวนผลไม้ เป็นต้น เมื่อพิจารณาข้อมูลที่ได้รับชี้ให้เห็นว่า ปัจจัยที่ส่งเสริมให้ผู้ประกอบการทำมากกว่าหนึ่งอาชีพมีอยู่หลายประการ คือประการแรกเป็นผู้ถือปัจจัยการผลิตราคาต่ำ จึงเป็นแรงจูงใจให้ประกอบอาชีพเกี่ยวกับการเกษตร หรือในทางตรงข้ามเกษตรกรบางรายได้ผันตัวเองมาประกอบธุรกิจการค้าสารเคมีเกษตร เพราะต้องการปัจจัยการผลิตราคาถูก รวมทั้งรายได้ที่เพิ่มขึ้นจากการทำธุรกิจ ประการที่สอง ความมั่งคั่งของผู้ประกอบการจากการประกอบธุรกิจจึงขยายกิจการไปทำอาชีพเสริม โดยเฉพาะอาชีพด้านการเกษตรซึ่งใกล้ชิดและสอดคล้องกับธุรกิจที่ทำอยู่ และประการสุดท้าย ความต้องการลดความเสี่ยงจากการดำเนินกิจกรรมร้านค้าของผู้ประกอบการ

นอกจากเป็นผู้สนองปิจัยการผลิตให้แก่เกษตรกร เมื่อมีความรู้ใหม่ที่เป็นประโยชน์ ผู้ประกอบการต้องเสนอให้แก่เกษตรกรได้ทราบ แต่ยังไม่มีความชัดเจนว่าได้แสดงบทบาทนี้ เช่น เรื่องการผลิตตามแนวทางเกษตรดีที่เหมาะสม หรือ GAP ซึ่งเป็นเรื่องใหม่ที่เกษตรกรยังไม่ทราบ หรือไม่เข้าใจอย่างชัดเจน ทำให้เกิดความสับสนและเข้าใจผิดในหลักบางประการ เป็นต้นว่า การผลิตลำไยตามแนวทาง GAP ไม่อนุญาตให้เกษตรกรใช้สารเคมีเป็นปิจัยการผลิต จากความเข้าใจที่ไม่ชัดเจน ส่งผลให้การดำเนินกิจกรรมตามแนวทาง GAP ยังไม่ประสบผลลุล่วงเท่าที่ควร ดังนั้น ต้องอาศัยความร่วมมือจากร้านค้า ซึ่งเป็นผู้ควบคุมปิจัยการผลิต และมีการติดต่อสื่อสารกับเกษตรกรโดยตรงเป็นผู้เผยแพร่ข้อมูล และแนะนำแนวทางที่ถูกต้อง

ตาราง 4.6 จำนวนผู้ประกอบการร้านค้าสารเคมีเกษตร จำแนกตามการประกอบอาชีพเสริม

การมีอาชีพเสริม	จำนวน	
	(คน)	(ร้อยละ)
ไม่มี	93	64.14
มี	52	35.89
รวม	145	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

1.3. ปิจัยทางสังคมของผู้ประกอบการ

ฐานะทางสังคมในการศึกษาครั้งนี้หมายถึง ตำแหน่งทางสังคมอื่นนอกเหนือจากการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจสารเคมีเกษตรของผู้ประกอบการ เช่น ผู้ใหญ่บ้าน กำนัน สมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบล เป็นต้น ข้อมูลจากการสำรวจพบว่า ผู้ประกอบการร้อยละ 13.1 (ตาราง 4.7) เท่านั้นที่มีฐานะอื่นทางสังคม ซึ่งเป็นส่วนน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับจำนวนทั้งหมด

ตาราง 4.7 จำนวนของผู้ประกอบการ จำแนกตามการมีฐานะทางสังคม

การมีฐานะทางสังคม	จำนวน	
	(คน)	(ร้อยละ)
ไม่มี	126	86.90
มี	19	13.10
รวม	145	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

นอกจากฐานะทางสังคมแล้ว การเป็นสมาชิกกลุ่มสารเคมีเกษตรเป็นข้อมูลอีกอย่างหนึ่งที่ที่น่าสนใจ การเป็นสมาชิกกลุ่มสารเคมีเกษตรหมายถึง การที่ผู้ประกอบการเป็นสมาชิกของกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งที่เกี่ยวข้องกับสารเคมีหรือวัตถุอันตรายทางการเกษตร ซึ่งกลุ่มเหล่านี้มักมีวัตถุประสงค์ของการรวมตัวที่คล้ายกัน เช่น การรวมกลุ่มเพื่อแสวงหาความรู้รวมถึงเทคโนโลยีใหม่ๆ เป็นต้น ตัวอย่างของกลุ่มเหล่านี้ได้แก่ สมาคมอารักขาพืชแห่งประเทศไทย กลุ่มเกษตรกรผู้ทำสวนทำนาในหมู่บ้านและชุมชนต่างๆ เป็นต้น ข้อมูลการสำรวจชี้ให้เห็นว่า ผู้ประกอบการเพียงร้อยละ 20 เท่านั้น (ตาราง 4.8) ที่เป็นสมาชิกของกลุ่มสารเคมีต่างๆ

ตาราง 4.8 จำนวนของผู้ประกอบการร้านค้าสารเคมีเกษตร จำแนกตามการเป็นสมาชิกกลุ่มสารเคมีเกษตร

การเป็นสมาชิกกลุ่มสารเคมีเกษตร	จำนวน	
	(คน)	(ร้อยละ)
ไม่เป็น	116	80.00
เป็น	29	20.00
รวม	145	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

ผู้ประกอบการได้รับความรู้ในวิชาชีพจากหลายแหล่งข้อมูล ทั้งจากสื่อ เช่น วิทยุ โทรทัศน์ และสิ่งพิมพ์ รวมถึงบุคลากรจากหน่วยงานทั้งภาครัฐ และเอกชน เช่น เจ้าหน้าที่ส่งเสริมเกษตรตำบล/อำเภอ และพนักงานส่งเสริมการขายจากบริษัทปุ๋ย และสารเคมีเกษตร เป็นต้น ด้านหนังสือที่เกี่ยวข้องกับการผลิตสินค้าเกษตร และสารเคมีต่างๆ ก็เป็นแหล่งความรู้ที่ผู้ประกอบการ

ให้ความสนใจ นอกจากนี้ประสบการณ์ส่วนบุคคล หรือความรู้ที่ได้รับจากการทำงาน และ การศึกษาก็มีส่วนในการเสริมความรู้ให้กับผู้ประกอบการ สำหรับการอบรมเกี่ยวกับสารเคมีเกษตร ซึ่งจัดโดยกลุ่มต่างๆ และกรมวิชาการเกษตร ก็เป็นแหล่งความรู้ที่สำคัญอย่างหนึ่ง

ข้อมูลจากการสำรวจชี้ให้เห็นว่า แหล่งความรู้ที่สำคัญของผู้ประกอบการคือ การอบรม และหนังสือต่างๆ ในจำนวนใกล้เคียงกันคือ ร้อยละ 27.6 และ 26.2 ตามลำดับ (ตาราง 4.9) เนื่องจาก ปัจจุบันมีการแข่งขันด้านธุรกิจสารเคมีเกษตรที่สูงขึ้น นอกจากกลยุทธ์และเทคนิคการขายที่เป็น ปัจจัยหลักของความสำเร็แล้ว ความรู้เกี่ยวกับสินค้าที่จำหน่าย รวมถึงการบริการด้านข้อมูล ข่าวสารที่เป็นประโยชน์ ก็มีความจำเป็นที่ผู้ประกอบการต้องคำนึงถึงด้วย เพราะปัจจุบันเทคโนโลยี ต่างๆ ได้พัฒนาไปอย่างรวดเร็ว จึงต้องก้าวตามข่าวสารและวิทยาการใหม่ๆ ให้ทัน จากข้อมูลตาราง ที่ 4.9 จะเห็นได้ว่ายังไม่มีผู้ประกอบการใดสนใจศึกษาหาความรู้ ข้อมูลและข่าวสารจากทาง เทคโนโลยีสารสนเทศ หรืออินเทอร์เน็ต ซึ่งเป็นแหล่งความรู้ที่กว้างขวาง หลากหลาย และมีการ พัฒนาอยู่เสมอ

ตาราง 4.9 จำนวนของผู้ประกอบการ จำแนกตามแหล่งความรู้ที่สำคัญ

แหล่งความรู้ที่สำคัญ	จำนวน	
	(คน)	(ร้อยละ)
การอบรม	40	27.59
หนังสือต่างๆ	38	26.21
พนักงานส่งเสริมการขาย	19	13.10
ประสบการณ์ของตนเอง	13	8.96
เคยเป็นพนักงานส่งเสริมการขาย	8	5.52
จบการศึกษาด้านเกษตร	7	4.83
โทรทัศน์	6	4.14
วิทยุ	5	3.44
เกษตรกรลูกค้า	4	2.76
เจ้าหน้าที่เกษตรตำบล/อำเภอ	3	2.07
สิ่งพิมพ์จากรัฐบาล	2	1.38
รวม	145	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

การอบรมผู้ค้าวัตถุดิบทรายทางการเกษตร ซึ่งจัดโดยกรมวิชาการเกษตร เป็นการอบรมที่ผู้ประกอบการร้านค้าสารเคมีเกษตรทุกรายต้องให้ความร่วมมือ แม้ว่าปัจจุบันยังไม่มีข้อบังคับให้ร่วมการอบรมอย่างเป็นทางการ แต่ในอนาคตจะมีผลบังคับใช้ทางกฎหมาย โดยผู้ประกอบการที่จะขอใบอนุญาตเป็นผู้ค้าวัตถุดิบทรายทางการเกษตร จะต้องผ่านการอบรมครั้งนี้ก่อนจึงจะขอใบอนุญาตได้ (สุวรรณ, 2548) จากการสำรวจพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ ร้อยละ 80.7 (ตาราง 4.10) ได้เข้าร่วมและรับประกาศนียบัตรรับรองการอบรม สำหรับผู้ประกอบการร้อยละ 19.3 ซึ่งไม่เคยผ่านการอบรม ส่วนใหญ่มักเป็นผู้ประกอบการร้านค้าขนาดเล็ก หรือขายสารเคมีเกษตรร่วมกับสินค้าชนิดอื่นในสัดส่วนน้อย จึงไม่ให้ความสำคัญกับการอบรม

การอบรมผู้ค้าวัตถุดิบทรายทางการเกษตร มีทั้งผู้เห็นประโยชน์ และไม่เห็นประโยชน์จากการเข้าอบรม ข้อมูลจากการสำรวจชี้ให้เห็นว่ามีผู้เห็นประโยชน์ของการอบรมสูงกว่า คือร้อยละ 69 จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ได้รับประโยชน์จากการอบรมในแง่ การเพิ่มความรู้เกี่ยวกับสารเคมีเกษตร โดยเฉพาะการเลือกชนิดสารเคมีให้เหมาะสมกับการกำจัดศัตรูพืช ลำดับต่อมาคือ ประโยชน์ด้านกฎหมาย ดังที่กล่าวไว้ในข้างต้นว่า ในอนาคตการจดทะเบียนเป็นผู้ค้าวัตถุดิบทรายทางการเกษตร ผู้ขอต้องผ่านการอบรมเป็นผู้ค้าวัตถุดิบทรายทางการเกษตรก่อน จึงมีสิทธิในการจดทะเบียนได้ (สุวรรณ, 2548) ดังนั้นผู้ประกอบการจำนวนร้อยละ 18.6 จึงเห็นว่าการอบรมครั้งนี้มีความสำคัญในด้านกฎหมาย (ตาราง 4.11) สำหรับผู้ที่ไม่เห็นประโยชน์ของการอบรมครั้งนี้จำนวนร้อยละ 31 ได้ให้ความเห็นว่าระยะเวลาในการอบรมสั้นเกินไป (2 วัน) ด้วยข้อจำกัดด้านเวลาและมีจำนวนผู้เข้าอบรมจำนวนมาก ทำให้การอบรมลักษณะนี้ไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร

ตาราง 4.10 จำนวนผู้ประกอบการร้านค้าสารเคมีเกษตร จำแนกตามการผ่านการอบรมผู้ค้าวัตถุดิบทรายทางการเกษตร

อันตรายทางการเกษตร		
การอบรมผู้ค้าวัตถุดิบทรายทาง	จำนวน	
การเกษตร	(คน)	(ร้อยละ)
เคยเข้าร่วมการอบรม	117	80.69
ไม่เคยเข้าร่วมการอบรม	28	19.31
รวม	145	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

ตาราง 4.11 จำนวนผู้ประกอบการร้านค้าสารเคมีเกษตร จำแนกตามประโยชน์ที่ได้รับจากการอบรมผู้ค้าวัตถุดิบอันตรายทางการเกษตร

ความคิดเห็น	จำนวน	
	(คน)	(ร้อยละ)
ไม่มีประโยชน์	45	31.03
มีประโยชน์		
ได้รับความรู้เพิ่มเติม	64	44.14
ผลกระทบทางกฎหมาย	27	18.62
ความน่าเชื่อถือ	9	6.21
รวม	145	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

2. จำนวน ตำแหน่งเชิงพื้นที่ การกระจายตัว ลักษณะของร้านค้าสารเคมีเกษตร

2.1. จำนวน และความหนาแน่นของร้านค้าสารเคมีเกษตร

การศึกษาครั้งนี้มุ่งเน้นที่บทบาทของร้านค้าสารเคมีเกษตร ต่อการสนับสนุนแนวทาง GAP ลำไย ดังนั้นพื้นที่ศึกษาจึงเป็นบริเวณที่ปลูกลำไยเป็นพืชหลัก จากการสำรวจใน 5 อำเภอของ จ.เชียงใหม่ พบว่ามีจำนวนทั้งสิ้น 65 ร้าน (ตาราง 4.12) และ 111 ร้านใน จ.ลำพูน (ตาราง 4.13)

ในส่วนของ จ.เชียงใหม่ อ.สันป่าตองเป็นพื้นที่ที่มีจำนวน และความหนาแน่นของร้านค้ามากที่สุด (ตาราง 4.12) คือ จำนวน 19 ร้าน สำหรับพื้นที่ที่มีความหนาแน่นของร้านค้ามากที่สุดคือ อ.สารภี มีความหนาแน่นของร้าน 2.92 ตร.กม./ร้าน ด้าน จ.ลำพูน อ.บ้านโฮ่งมีจำนวนร้านค้าตั้งอยู่มากที่สุด คือ 25 ร้าน แต่อำเภอที่มีจำนวนร้านค้าตั้งอยู่หนาแน่นมากที่สุดเป็น อ.ทุ่งหัวช้าง ซึ่งมีพื้นที่ทำการเกษตร 0.17 ตร.กม.ต่อ 1 ร้าน (ตาราง 4.13)

ตาราง 4.12 จำนวนร้านค้าสารเคมีเกษตร ขนาดพื้นที่การเกษตร และความหนาแน่นของร้านค้าใน 5 อำเภอของ จ.เชียงใหม่

อำเภอ	จำนวน (ร้าน) ¹	พื้นที่การเกษตร (ตร.กม.) ²	ตร.กม./ร้าน
สันป่าตอง	19	91.88	4.84
สารภี	18	52.54	2.92
จอมทอง	15	116.4	7.76
ฮอด	13	79.15	6.10
ดอยหล่อ	11	47.25	4.30
รวม	65	387.22	5.96

ที่มา: ¹ จากการสำรวจ, 2547

² สำนักส่งเสริมและพัฒนาการเกษตรเขตที่ 6, 2547

ตาราง 4.13 จำนวนร้านค้าสารเคมีเกษตร ขนาดพื้นที่การเกษตร และความหนาแน่นของร้านค้าใน จ.ลำพูน

อำเภอ	จำนวน (ร้าน) ¹	พื้นที่การเกษตร (ตร.กม.) ²	ตร.กม./ร้าน
บ้านโฮ่ง	25	114.72	4.59
เมืองลำพูน	21	137.03	6.52
ลี้	18	174.5	9.69
ป่าซาง	15	133.34	8.89
แม่ทา	15	87.33	5.82
ทุ่งหัวช้าง	7	1.18	0.17
บ้านธิ	6	30.46	5.08
เวียงหนองล่อง	4	75.38	18.84
รวม	111	753.94	6.79

ที่มา: ¹ จากการสำรวจ, 2547

² สำนักส่งเสริมและพัฒนาการเกษตรเขตที่ 6, 2547

จากร้านค้าที่ทำการสำรวจทั้งหมดพบว่า ส่วนใหญ่ร้อยละ 82.1 ได้จดทะเบียนเป็นผู้ค้า วัตถุประสงค์รายทางการเกษตรอย่างถูกต้องตามกฎหมาย สำหรับร้านค้าที่ไม่ได้จดทะเบียน ร้อยละ 17.9 เป็นร้านค้าขนาดเล็กและมักขายสารเคมีร่วมกับสินค้าชนิดอื่น เช่น สินค้าเบ็ดเตล็ด สาเหตุ

สำคัญที่ผู้ประกอบการไม่เห็นความสำคัญของการจดทะเบียน เพราะคิดว่าขายสินค้าในปริมาณน้อย กล่าวคือร้านเหล่านี้มักจำหน่ายสินค้าประเภทสารเคมีเกษตรไม่เกิน 10 ชนิด โดยเลือกจำหน่ายเฉพาะสารเคมีที่เกษตรกรนิยม เช่น สารฆ่าแมลงจะเลือกจำหน่ายเพียง 1-2 ตราสินค้า เช่น แลนเนท เป็นต้น สำหรับสารเคมีในกลุ่มสารฆ่าวัชพืชที่มีจำหน่ายคือ ไกลโฟเซท และพาราควอต ซึ่งตราสินค้าที่เป็นที่นิยม คือ ราวด์ออฟ และกรัมม็อกโซน เป็นต้น จากชนิดและจำนวนสินค้าที่จำหน่ายในปริมาณน้อย ทำให้ร้านค้าเหล่านี้ละเลยที่จะปฏิบัติตามกฎหมาย

2.2 ตำแหน่ง และการกระจายตัวเชิงพื้นที่ของร้านค้าสารเคมีเกษตร

ข้อมูลจากการสำรวจตำแหน่งเชิงพื้นที่พบว่า ร้านค้าส่วนใหญ่มักตั้งอยู่ใน อ.เมือง และกระจายตัวออกไปตามเขตอำเภอต่างๆ ที่ใกล้ อ.เมือง (ภาพ 4.4) โดยร้านค้าเหล่านี้มักตั้งอยู่ในเขตชุมชน เช่น ตลาด และส่วนราชการ เป็นต้น ข้อมูลจากการสำรวจชี้ให้เห็นว่า นอกจากเขตชุมชนแล้ว พื้นที่ปลูกสินค้าเกษตรที่สำคัญ ก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่กำหนดที่ตั้งของร้านค้าสารเคมีเกษตรด้วย เช่น เขตอำเภอสารภีซึ่งมีการทำสวนลำไยหนาแน่น มีร้านค้าสารเคมีตั้งอยู่ถึง 18 ร้านและมีพื้นที่ทำการเกษตร 52.54 ตร.กม. (ตาราง 4.13) เป็นต้น



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
ภาพ 4.4 การกระจายตัวของร้านค้าสารเคมีเกษตรใน 5 อำเภอของ จ.เชียงใหม่ และทุกอำเภอใน
จ.ลำพูน
ที่มา: จากการสำรวจ, 2547
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

2.3. ลักษณะของร้านค้า และสินค้าของร้านค้าสารเคมีเกษตร

ร้านค้าสารเคมีเกษตรมีการจำหน่ายสินค้าหลากหลายชนิด ไม่เฉพาะแต่สินค้าประเภทสารเคมีเท่านั้น จากการสำรวจพบว่า ร้านค้าที่จำหน่ายเฉพาะสารเคมีจำนวนร้อยละ 76 – 100 มีจำนวนไม่เกินร้อยละ 50 นอกจากนี้ร้านค้านี้ร้อยละ 9.0 ร้อยละ 20.0 และ ร้อยละ 21.3 ขายสินค้าประเภทสารเคมีเกษตรเป็นสัดส่วนน้อยกว่าร้อยละ 1-25 ร้อยละ 26-50 ร้อยละ 51-75 และร้อยละ 76-100 ตามลำดับ (ตาราง 4.14) สำหรับร้านค้าที่จำหน่ายเฉพาะสารเคมีเกษตรร่วมกับสินค้าชนิดอื่นมักเป็นร้านค้าขนาดกลางและเล็ก สินค้าที่นิยมขายร่วมกันได้แก่ สินค้าเพื่อการอุปโภคบริโภค อุปกรณ์และเครื่องมือทางการเกษตร เมล็ดพันธุ์ผักและผลไม้ พันธุ์ไม้ต่างๆ อาหารและยารักษาสัตว์ เป็นต้น ร้านค้าบางส่วนโดยเฉพาะร้านขนาดเล็ก มักจัดวางสินค้าอย่างไม่เหมาะสม โดยไม่แบ่งสัดส่วนพื้นที่วางสินค้าให้แยกจากกันอย่างชัดเจน ซึ่งอาจก่อให้เกิดปัญหาการปนเปื้อน หรืออันตรายจากสารเคมีเกษตรได้

ตาราง 4.14 จำนวนร้านค้าสารเคมีเกษตร จำแนกตามสัดส่วนสินค้าประเภทสารเคมีเกษตรที่มี

จำหน่ายในร้าน		
สัดส่วนสินค้าสารเคมีเกษตร (ร้อยละ)	จำนวน	
	(ร้าน)	(ร้อยละ)
1- 25	13	9.00
26 - 50	29	20.00
51 - 75	31	21.30
76 - 100	72	49.70
รวม	145	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

สำหรับสินค้าที่มีจำหน่ายในร้าน ที่มีมูลค่าสินค้าสูงสุด 5 อันดับแรก (ตาราง 4.15) ได้แก่ ปุ๋ยเคมี จำนวนร้อยละ 34 ของมูลค่าสินค้าที่จำหน่ายในร้านทั้งหมด ลำดับต่อมาคือ สารฆ่าแมลง จำนวนร้อยละ 27.2 สารควบคุมชีวภาพพืช จำนวนร้อยละ 19 ปุ๋ยชีวภาพ จำนวนร้อยละ 10.6 และลำดับสุดท้ายคือ สารฆ่ารา จำนวนร้อยละ 9.2

การสำรวจยอดจำหน่ายพบว่า สินค้าที่มีมูลค่าการจำหน่ายสูงสุด 5 อันดับ (ตาราง 4.16) ได้แก่ ปุ๋ยเคมี จำนวนร้อยละ 30.9 ของมูลค่าการจำหน่ายสินค้าทั้งหมด ลำดับต่อมาคือ สารฆ่าแมลง

จำนวนร้อยละ 30.1 สารควบคุมชีวภาพพืช จำนวนร้อยละ 19.1 สารฆ่ารา จำนวนร้อยละ 10.7 และ
ปุ๋ยชีวภาพ จำนวนร้อยละ 9.2

เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบข้อมูลในตารางที่ 4.13 และ 4.14 จะเห็นได้ว่า สินค้าสำคัญที่มี
จำหน่ายในร้านสูงสุด 5 อันดับแรก และสินค้าที่มีมูลค่าการจำหน่ายสูงสุด 5 อันดับแรก เป็นสินค้า
ประเภทเดียวกัน ปุ๋ยเคมีและสารฆ่าแมลงเป็นสินค้าสำคัญที่เกษตรกรใช้มากที่สุด เนื่องจากความ
ต้องการเพิ่มผลผลิต และการกำจัดแมลงศัตรูพืช

ตาราง 4.15 จำนวนร้านค้าสารเคมีเกษตร จำแนกตามปริมาณสินค้าสำคัญที่มีจำหน่ายในร้าน 5
อันดับแรก

สินค้า	จำนวน	
	(ร้าน)	(ร้อยละ)
ปุ๋ยเคมี	49	34.04
สารฆ่าแมลง	40	27.17
สารควบคุมชีวภาพพืช	28	18.99
ปุ๋ยชีวภาพ	15	10.56
สารฆ่ารา	13	9.24
รวม	145	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

ตาราง 4.16 จำนวนร้านค้าสารเคมีเกษตร จำแนกตามสินค้าที่มียอดจำหน่ายสูงสุด 5 อันดับแรก

สินค้า	จำนวน	
	(ร้าน)	(ร้อยละ)
ปุ๋ยเคมี	45	30.90
สารฆ่าแมลง	44	30.10
สารควบคุมชีวภาพพืช	28	19.11
สารฆ่ารา	15	10.73
ปุ๋ยชีวภาพ	13	9.16
รวม	145	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

เมื่อพิจารณาข้อกำหนดจำหน่ายสินค้า โดยจำแนกตามประโยชน์ในการป้องกันกำจัดศัตรูพืช ข้อมูลในตาราง 4.17 ซึ่งให้เห็นว่า ไชเพอร์เมทริน และคลอร์ไพริฟอส เป็นสารฆ่าแมลงที่ร้านค้าแนะนำและเกษตรกรเลือกใช้กับสวนลำไยมากที่สุด ร้อยละ 36.1 และ 35.0 ตามลำดับ แต่การศึกษาของนฤนาท (2537) พบว่า สารฆ่าแมลงที่มีข้อกำหนดสูงสุด 5 อันดับแรกได้แก่ โมโนโครโทฟอส เมทาโนมิล คาร์โบฟูเร็น เมทิลพาราไทออน และคาร์บาริล ตามลำดับ จะเห็นได้ว่าชนิดของสารฆ่าแมลงที่ทำการสำรวจโดยนฤนาทเมื่อปี พ.ศ. 2540 ต่างจากผลการศึกษารั้งนี้ เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี มีการผลิตสารเคมีชนิดใหม่ออกสู่ตลาดมากขึ้น ที่สำคัญคือมีการเลิกใช้สารเคมีหลายชนิด ที่ทำการวิจัยและทดสอบแล้วว่าเป็นอันตรายต่อผู้บริโภค และเกษตรกร เช่น โมโนโครโทฟอส ซึ่งได้ประกาศให้เป็นวัตถุอันตรายประเภท 4 เมื่อปี พ.ศ. 2543 เนื่องจากมีพิษเฉียบพลันสูง และมีความเสี่ยงต่อผู้ใช้สูง (www.ipmthailand.org, 2548)

สำหรับสารไชเพอร์เมทริน และคลอร์ไพริฟอส เป็นชื่อสามัญของสารฆ่าแมลงที่เกษตรกรในปัจจุบันนิยมใช้ และยอมรับให้ใช้ได้ในการผลิตลำไยตามแนวทาง GAP ตัวอย่างชื่อทางการค้าของสารไชเพอร์เมทรินที่พบในท้องตลาด ได้แก่ ไชเมอร์ เวสโก้วัน 35 เป็นต้น ตัวอย่างชื่อทางการค้าของสารคลอร์ไพริฟอส ได้แก่ คลอร์ไพริเดอร์ม เวสคลอร์ เป็นต้น นอกจากสารทั้งสองชนิดนี้ สารฆ่าแมลงที่ยอมรับให้ใช้ได้ในการผลิตลำไยตามแนวทาง GAP คือ คาร์บาริล ไชฟลูทิน อิมิดาโคลพริด และซัลเฟอร์ (กำมะถันผง) (กรมวิชาการเกษตร, 2546)

ตาราง 4.17 สารฆ่าแมลงสำคัญที่มีจำหน่ายในร้านค้าสารเคมีเกษตร

สารฆ่าแมลง	จำนวน	
	(ร้าน)	(ร้อยละ)
ไซเพอร์เมทริน	100	36.10
คลอร์ไพริฟอส	97	35.01
เอ็นโดซัลแฟน	16	5.77
อะบาเม็กติน	14	5.10
เมโทมิล	12	4.30
เมธิล พาราไทออน	11	3.97
สารสกัดจากสมุนไพร	10	3.61
ไดโครโทฟอส	5	1.80
ไดเมทโฮเอต	4	1.44
ไดคลอร์วอส	4	1.44
คาร์บาริล	3	1.10
คาร์โบซัลแฟน	1	0.36
รวม	277	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

หมายเหตุ: แต่ละร้านมีได้มากกว่าหนึ่งคำตอบ

สำหรับสารฆ่าแมลง ที่ไม่อนุญาตให้ใช้และจำหน่ายแล้วในปัจจุบันตามพระราชกฤษฎีกา
 นุเบกษา ลงวันที่ 2 พฤศจิกายน พ.ศ. 2547 (สำนักวิจัยและพัฒนาการเกษตรเขตที่ 1, 2547) ได้แก่
 เอ็นโดซัลแฟน และเมธิล พาราไทออน การที่ยังพบมีจำหน่ายอยู่ ร้อยละ 5.8 และ 4.0 ตามลำดับ
 เนื่องจากช่วงที่สำรวจเป็นเดือนเมษายน-พฤษภาคม พ.ศ. 2547 ซึ่งสารทั้งสองชนิดนี้ยังอนุญาตให้
 ร้านค้าจำหน่ายได้ แต่อยู่ในข่ายเฝ้าระวังหรือเป็นการประกาศให้ร้านค้าและเกษตรกรกรเข้าใจล่วงหน้า
 ว่า สารเคมีทั้งสองชนิดนี้จะถูกห้ามใช้และจำหน่ายในอนาคต ในขณะที่สารเอ็นโดซัลแฟน และ
 เมธิล พาราไทออน ถูกห้ามใช้และจำหน่ายในสาธารณรัฐประชาชนจีน (กรมวิชาการเกษตร, 2546)
 ดังนั้นสารฆ่าแมลงทั้งสองชนิดนี้จึงไม่เหมาะสมที่จะนำไปใช้ในการผลิตลำไย เพราะประเทศจีน
 เป็นตลาดนำเข้าลำไยที่สำคัญของประเทศไทย สำหรับตัวอย่างชื่อทางการค้าของสารเอ็นโดซัลแฟน

ในท้องตลาด ได้แก่ ซีโอดาน เป็นต้น สำหรับตัวอย่างชื่อทางการค้าของเมซิล พาราไทออน ได้แก่ โพลีคอน เป็นต้น

จากเหตุผลด้านความปลอดภัยของอาหาร ซึ่งเป็นประเด็นสำคัญสำหรับการค้าสินค้าเกษตร ในปัจจุบัน ร้านค้าซึ่งเป็นผู้จำหน่ายสารเคมีเกษตรโดยตรงให้เกษตรกร จึงต้องแนะนำสารเคมีที่เหมาะสมกับปัญหาที่เกษตรกรพบ สำหรับสารฆ่าราที่ยอมรับให้ใช้ในการผลิตลำไยได้มีดังนี้ เมทาแลกซิล แมนโคเซบ คาร์เบนดาซิม และซัลเฟอร์ (กำมะถันผง) (กรมวิชาการเกษตร, 2546) จากการสำรวจยอดจำหน่ายสารฆ่าราของร้านค้าซึ่งหมายถึงการใช้สารฆ่าราของเกษตรกร พบว่า คาร์เบนดาซิม และแมนโคเซบ เป็นสารฆ่าราที่เกษตรกรนิยมใช้มากที่สุด ร้อยละ 46.4 และ 31.0 ตามลำดับ (ตาราง 4.18) สำหรับเมทาแลกซิล ซึ่งเป็นสารฆ่าราอีกชนิดหนึ่งที่ยอมรับให้ใช้ได้ในการผลิตลำไยตามแนวทาง GAP (กรมวิชาการเกษตร, 2546) พบว่า มียอดจำหน่ายร้อยละ 5.8 สาเหตุหลักที่เกษตรกรนิยมใช้สารคาร์เบนดาซิมและแมนโคเซบมากกว่าเมทาแลกซิล เนื่องจากสารทั้งสองชนิดนี้มีราคาที่ถูกกว่า สำหรับชื่อทางการค้าของสารคาร์เบนดาซิมที่พบในท้องตลาด เช่น คาร์เบนดาซิม เอส ซี คาร์ซานด้า เป็นต้น ด้านตัวอย่างชื่อทางการค้าของแมนโคเซบ และเมทาแลกซิล ได้แก่ เอซินแมก และเมทาแลกซิล เอ็ม เป็นต้น สำหรับสารฆ่าราชนิดอื่นที่พบจากการสำรวจ เช่น อะซ็อกซิสโตรบิน ซึ่งมียอดจำหน่ายร้อยละ 4.2 และไคฟิโนโคลนาโซล ร้อยละ 3.8 นั้น เป็นสารฆ่าราที่นิยมใช้ในการผลิต หอมแดง และกระเทียม เนื่องจากพื้นที่สำรวจเกษตรกรมีการปลูกพืชอื่นนอกเหนือจากลำไย เมื่อเปรียบเทียบสารฆ่าแมลงที่มียอดจำหน่ายสูงสุดจากการสำรวจครั้งนี้ กับการศึกษาของนฤนาท (2537) พบว่า มีความคล้ายคลึงกัน โดยสารฆ่าราที่เกษตรกรนิยมใช้มากที่สุดเมื่อสำรวจใน พ.ศ. 2540 ได้แก่ แมนโคเซบ เบโนไมล ไชแนป แคลแพน และคาร์เบนดาซิมตามลำดับ

ตาราง 4.18 สารฆ่าราสำคัญที่มีจำหน่ายในร้านค้าสารเคมีเกษตร

สารฆ่ารา	จำนวน	
	(ร้าน)	(ร้อยละ)
คาร์เบนดาซิม	121	46.36
แมนโคเซบ	81	31.03
เมทาแลกซิล	15	5.75
อะซีออคซีสโตรบิน	11	4.22
ไดฟิโนโคลนาโซล	10	3.84
โพรคลอราซ	7	2.68
ซีเนบ	6	2.30
คลอโรทาโลนิล	4	1.53
แคปแทน	4	1.53
โพรพิเนบ	2	0.76
รวม	261	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

หมายเหตุ: แต่ละร้านมีได้มากกว่า 1 คำตอบ

ด้านการสำรวจยอดจำหน่ายสารฆ่าวัชพืชของร้านค้าสารเคมีเกษตร พบว่า ไกลโฟเซต และ พาราควอตเป็นสารฆ่าวัชพืชที่เกษตรกรส่วนใหญ่นิยมใช้มากที่สุด ร้อยละ 62.3 และ 31.1 ตามลำดับ (ตาราง 4.19) เช่นเดียวกับการศึกษาของธนนาท (2537) ซึ่งชี้ให้เห็นว่าสารฆ่าวัชพืชที่มี ยอดจำหน่ายสูงสุดได้แก่ พาราควอต และไกลโฟเซต ตามลำดับ จะเห็นได้ว่าสารฆ่าวัชพืชทั้งสอง ชนิดนี้ยังคงได้รับความนิยมจากเกษตรกร แต่ความต้องการใช้พาราควอตในปี พ.ศ. 2540 เมื่อเทียบกับปัจจุบันลดลง เพราะในขณะนี้เกษตรกรนิยมใช้ไกลโฟเซตในการกำจัดวัชพืชมากกว่า เพราะมี ราคาถูก ทั้งไกลโฟเซต และพาราควอตเป็นสารฆ่าวัชพืชที่ยอมรับให้ใช้ได้ในการผลิตลำไยตาม แนวทาง GAP นอกเหนือจากสารออกฤทธิ์ทั้งสองชนิดนี้ กลูโฟซิเนต-แอมโมเนียม เป็นสารฆ่า วัชพืชอีกชนิดหนึ่งที่ยอมรับให้ใช้ได้ (กรมวิชาการเกษตร, 2546) สำหรับสารชนิดอื่นที่พบในการ สำรวจ เช่น อะลาร์คลอร์ (ร้อยละ 3.9) และ อาทราซีน (ร้อยละ 0.9) เป็นสารฆ่าวัชพืชที่ใช้ในการ ผลิต หอมแดง กระเทียม และข้าวโพด เป็นต้น

ตาราง 4.19 สารฆ่าวัชพืชสำคัญที่มีจำหน่ายในร้านค้าสารเคมีเกษตร

สารฆ่าวัชพืช	จำนวน	
	(ร้าน)	(ร้อยละ)
ไกลโฟเซต	142	62.28
พาราควอต	71	31.14
อะลาร์คลอร์	9	3.95
อ็อกซีฟลูร็อกซ์เฟน	3	1.32
อาทราซีน	2	0.87
2,4-ดี	1	0.44
รวม	228	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

หมายเหตุ: แต่ละร้านมีได้มากกว่า 1 คำตอบ

นอกจากสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์แล้ว ปัจจุบัน สารโพแทสเซียมคลอเรตนับเป็นปัจจัยการผลิตที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งในการผลิตลำไย แต่เดิมนั้นสารชนิดนี้เป็น oxidizing agent ที่ใช้ในการผลิตพลูและดอกไม้ไฟ (อนิสา, 2542) ต่อมามีการค้นพบว่าสารชนิดนี้สามารถชักนำให้ลำไยออกดอกได้ นับแต่นั้นเป็นต้นมา สารโพแทสเซียมคลอเรตจึงถูกนำมาใช้ในการผลิตลำไย ในสมัยแรกๆ เริ่มมีการใช้ สารชนิดนี้มีราคาสูงมากถึง 500 บาทต่อกิโลกรัม เนื่องจากปริมาณความต้องการเพิ่มขึ้น จึงมีการนำเข้ามากขึ้น ส่งผลให้ราคาถูกลง ปัจจุบันพบว่าสารโพแทสเซียมคลอเรตบริสุทธิ์ (ความบริสุทธิ์ 99.9% หรือ 99.7%) ราคาประมาณ 50-70 บาทต่อกิโลกรัม สำหรับสารที่มีการผสมป้องกันการระเบิดแล้ว ราคาอยู่ที่ 60-80 บาทต่อกิโลกรัม จากพื้นที่สำรวจซึ่งเป็นแหล่งปลูกลำไยที่สำคัญ ดังนั้นร้านค้าสารเคมีเกษตรส่วนใหญ่ ร้อยละ 80 จึงจำหน่ายสารโพแทสเซียมคลอเรตด้วย โดยร้านค้าร้อยละ 68.9 จำหน่ายเฉพาะสารบริสุทธิ์เพียงอย่างเดียว เนื่องจากเกษตรกรส่วนใหญ่นิยมใช้สารบริสุทธิ์มากกว่าสารผสมเพราะราคาถูกกว่า นอกจากนี้ร้านค้าร้อยละ 3.4 จำหน่ายเฉพาะสารโพแทสเซียมคลอเรตที่ผสมสารป้องกันการระเบิดแล้วเท่านั้น เนื่องจากเหตุผลด้านความปลอดภัยสำหรับร้านค้าที่ต้องการตอบสนองทุกความต้องการของลูกค้า โดยจำหน่ายทั้งในรูปแบบสารบริสุทธิ์และสารผสมมี ร้อยละ 7.6 ด้านร้านค้าที่ไม่จำหน่ายสารชนิดนี้เลย ร้อยละ 20.0 มีเหตุผลที่ไม่จำหน่ายเนื่องจาก ปัญหาด้านความปลอดภัยในการจำหน่าย และสินค้าจำหน่ายได้เฉพาะในฤดูกาลผลิตเป็นส่วนใหญ่ ร้านค้าจึงไม่ต้องการลงทุนและเก็บสินค้าไว้ (ตาราง 4.20)

ตาราง 4.20 ลักษณะการจำหน่ายสารโพแทสเซียมคลอเรตของร้านค้าสารเคมีเกษตร

การจำหน่ายสารโพแทสเซียมคลอเรต	จำนวน	
	(ร้าน)	(ร้อยละ)
ไม่มีการจำหน่าย	29	20.00
จำหน่ายเฉพาะสารบริสุทธิ์	100	68.96
จำหน่ายทั้งสองชนิด	11	7.59
จำหน่ายเฉพาะสารผสมป้องกันการระเบิด	5	3.45
รวม	145	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

สารโพแทสเซียมคลอเรต เป็นสารเคมีที่ยอมรับให้ใช้ในการผลิตลำไยตามแนวทาง GAP (กรมวิชาการเกษตร, 2546) แต่ต้องใช้ในปริมาณที่เหมาะสม ด้วยวิธีการที่ถูกต้อง สารโพแทสเซียมคลอเรตส่วนใหญ่ที่มีจำหน่ายในประเทศไทย นำเข้าจากสาธารณรัฐประชาชนจีนในรูปสารบริสุทธิ์ แต่ในปัจจุบันความต้องการสารชนิดนี้มีปริมาณเพิ่มมากขึ้น ทำให้สินค้าขาดตลาดในบางปี ด้วยเหตุนี้พ่อค้าบางกลุ่มที่หวังผลกำไรสูง ได้ผสมสารโพแทสเซียมคลอเรตกับสารชนิดอื่นซึ่งมีลักษณะคล้ายกัน เช่น ปุ๋ยยูเรีย ปูนขาว หรือแป้งมัน แล้วนำสารผสมมาจำหน่ายในรูปสารบริสุทธิ์ ส่งผลให้เกษตรกรได้รับความเสียหายเนื่องจากการใช้สารปลอมปนเหล่านี้ ดังนั้นหน่วยงานทางภาครัฐจึงช่วยเหลือเกษตรกรและร้านค้า โดยให้บริการตรวจสอบความบริสุทธิ์ของสารโพแทสเซียมคลอเรตจากการสำรวจ พบว่า ร้านค้าเพียงร้อยละ 26.2 เท่านั้น (ตาราง 4.21) ที่เคยส่งสารโพแทสเซียมคลอเรตที่จำหน่ายไปตรวจสอบความบริสุทธิ์ โดยส่วนใหญ่ได้รับการจากมหาวิทยาลัยแม่โจ้ และมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เป็นต้น สำหรับร้านค้าส่วนใหญ่ร้อยละ 73.8 ซึ่งไม่เคยส่งสารที่ตนจำหน่ายไปตรวจสอบความบริสุทธิ์ จากการสำรวจพบว่า สารโพแทสเซียมคลอเรตที่ร้านค้าเหล่านี้มีใบรับรองความบริสุทธิ์ของสินค้าจากตัวแทนจำหน่าย และบางร้านก็มั่นใจในคุณภาพสินค้าของตัวเองตัวแทนจำหน่ายจึงไม่ได้ส่งสารเหล่านี้ไปตรวจสอบ

ตาราง 4.21. ประสิทธิภาพการตรวจสอบความบริสุทธิ์ของสารโพแทสเซียมคลอไรด์ของร้านค้า
สารเคมีเกษตร

การตรวจสอบ สาร โพแทสเซียมคลอไรด์	จำนวน	
	(ร้าน)	(ร้าน)
ไม่เคย	107	73.79
เคย	38	26.21
รวม	145	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

เนื่องจากการเติบโตของธุรกิจสารเคมีเกษตร ส่งผลให้ธุรกิจนี้มีการแข่งขันมากขึ้น บริษัทผู้ผลิตสินค้าจึงจัดทำรายการส่งเสริมการขายลักษณะต่างๆ เพื่อเพิ่มยอดขายให้กับสินค้า เช่น การแจกของสมนาคุณ การส่งชิ้นส่วนสินค้าเพื่อชิงโชค เป็นต้น อย่างไรก็ตามอีกวิธีหนึ่งที่สามารถเพิ่มยอดขายให้กับสินค้าได้คือ การจัดรายการสร้างยอดขายสินค้าให้กับร้านค้าสารเคมีเกษตร เพื่อเพิ่มแรงจูงใจให้แก่ร้านค้าในการแนะนำสินค้าให้แก่เกษตรกร ซึ่งแนวทางในการจัดรายการจะแตกต่างกันไป เช่น ร้านค้าจะได้รับทองคำมูลค่าต่างๆ เมื่อขายสินค้าได้ตามเป้าหมายที่กำหนด หรือ แคมเปญสินค้าให้กับร้านค้าเพิ่มเมื่อขายสินค้าได้ปริมาณมาก เป็นต้น ดังนั้นการศึกษาครั้งนี้จึงสนใจประเภทของสินค้าที่ได้จัดรายการส่งเสริมการขาย เนื่องจากจะเป็นตัวชี้ให้เห็นว่าสินค้าประเภทนั้นมีการแข่งขันสูง ตัวอย่างกิจกรรมที่จัดขึ้นเพื่อส่งเสริมยอดขายจำหน่ายได้แก่ การจัดให้มีสินค้าลดราคา การแลกรับของสมนาคุณ การแนะนำสินค้าถึงแปลงเกษตรกร เป็นต้น จากการสำรวจพบว่าร้านค้าที่ไม่เข้าร่วมและร่วมกิจกรรมส่งเสริมการขายมีจำนวนใกล้เคียงกันคือ ร้อยละ 51.7 และ 49.3 ตามลำดับ (ตาราง 4.22) สินค้าสำคัญที่ร้านค้ามักร่วมรายการด้วยมากที่สุด ได้แก่ สารควบคุมชีวภาพพืช ร้อยละ 16.5 เนื่องจากสินค้าประเภทนี้มีความหลากหลายด้านสูตรผสม แตกต่างกันตามบริษัทที่คิดค้นและผลิต ไม่เหมือนกับสินค้าประเภทสารฆ่าแมลงและกำจัดศัตรูพืช ที่มีกิมิสารออกฤทธิ์ในปริมาณที่เท่ากันตามที่ระบุบนฉลาก อาจแตกต่างเฉพาะสารเชื้อที่ปรุงแต่งเข้าไปเท่านั้น ด้วยเหตุนี้สินค้าประเภทสารควบคุมชีวภาพพืชจึงมีการแข่งขันกันสูงมากกว่าสินค้าประเภทอื่น

ตาราง 4.22 การร่วมกิจกรรมส่งเสริมการขายของร้านค้าสารเคมีเกษตร

การร่วมกิจกรรมส่งเสริมการขาย	จำนวน	
	(ร้าน)	(ร้อยละ)
ไม่เข้าร่วม	75	51.72
เข้าร่วม		
สารควบคุมชีวภาพพืช	24	16.55
ปุ๋ยชีวภาพ	15	10.34
สารฆ่าวัชพืช	11	7.59
สารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์	11	7.59
สารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์	7	4.83
สารฆ่ารา	2	1.38
รวม	145	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

พื้นที่สำรวจนอกจากเป็นพื้นที่ปลูกกล้วยที่สำคัญแล้ว เกษตรกรยังปลูกพืชอื่นๆ ด้วย ตาราง 4.23 แสดงพืชสำคัญต่างๆ ในพื้นที่สำรวจ จากการศึกษาพบว่า หอมแดงและกระเทียมเป็นพืชสำคัญของเกษตรกรรองมาจากกล้วย ร้อยละ 16.4 และ 13.5 ตามลำดับ นอกจากนี้พืชทั้งสองชนิดนี้แล้ว จากผลการสำรวจจะเห็นได้ว่าเกษตรกรยังปลูกพืชชนิดอื่นอีก เช่น ผัก และไม้ผลรวมมากกว่า 10 ชนิด ซึ่งแสดงให้เห็นว่าในพื้นที่สำรวจมีการปลูกพืชที่หลากหลาย แต่ในปริมาณที่ไม่มากและเด่นชัด เกษตรกรส่วนใหญ่ยังคงปลูกกล้วยเป็นพืชหลัก

ตาราง 4.23 พืชปลูกสำคัญอื่นๆ นอกจากลำไยของเกษตรกรลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการกับร้านค้า
สารเคมีเกษตร

พืช	จำนวน	
	(ร้าน)	(ร้อยละ)
หอมแดง	50	16.45
กระเทียม	41	13.49
กะหล่ำปลี	40	13.16
พริก	31	10.20
มะเขือเทศ	22	7.24
คะน้า	19	6.25
หอมหัวใหญ่	18	5.92
กึ้นช่าย	14	4.60
มันฝรั่ง	13	4.28
ผักกาดขาวปลี	12	3.95
แตงกวา	11	3.61
ข้าวโพด	11	3.61
ข้าว	9	2.96
ส้ม	5	1.64
ถั่วเหลือง	4	1.32
แตงโม	4	1.32
รวม	304	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

หมายเหตุ: แต่ละร้านตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

การศึกษาครั้งนี้ได้แบ่งขนาดของร้านค้า ตามจำนวนเงินหมุนเวียนต่อเดือน (ตาราง 4.4) แต่เมื่อพิจารณาจำนวนร้านค้าตามจำนวนลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการต่อวันตามตารางที่ 4.24 สามารถแบ่งขนาดของร้านค้าตามจำนวนลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการได้เช่นกัน จากการสำรวจพบว่า ร้านค้าส่วนใหญ่ ร้อยละ 54.5 มีลูกค้าเข้ามาใช้บริการ 1-15 รายต่อวัน (ตาราง 4.24) จากจำนวนลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการกับทางร้านที่แตกต่างกัน จึงทำการตรวจสอบทางสถิติด้วยวิธีไคสแควร์เพื่อพิสูจน์ว่า ร้านค้า

ขนาดใหญ่มีจำนวนลูกค้าเข้ามาใช้บริการมากกว่าร้านขนาดเล็ก ผลการตรวจสอบพบว่า ค่า Asymp. Sig. (2-sided) เท่ากับ 0.00 (ตาราง 4.25) แสดงให้เห็นว่า ร้านค้าที่มีขนาดใหญ่จะมีลูกค้าเข้ามาใช้บริการมากกว่าร้านขนาดเล็กอย่างมีนัยสำคัญ ที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99 ทั้งนี้เนื่องจากร้านขนาดใหญ่มีจำหน่ายสินค้าทั้งปลีกและส่ง มีสินค้าให้เลือกหลายชนิด ทำให้เกษตรกรสามารถหาซื้อสินค้าที่ต้องการได้ครบภายในทีเดียว ซึ่งสะดวกและประหยัดเวลา

ตาราง 4.24 จำนวนร้านค้าสารเคมีเกษตร จำแนกตามจำนวนลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ

จำนวนลูกค้า (ราย/วัน)	จำนวน	
	(ร้าน)	(ร้อยละ)
1-15	79	54.48
16-30	40	27.59
มากกว่า 30	18	17.93
รวม	145	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

ตาราง 4.25 การทดสอบไคสแควร์ระหว่างจำนวนเงินหมุนเวียน (ขนาดของร้านค้า) และจำนวนลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ

	Value	df	Assymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-square	70.765	20	0.00
Likelihood Ratio	70.894	20	0.00
Linear-by-Linear Association	25.483	1	0.00
N of Valid Cases	145		

เมื่อพิจารณาเหตุผลที่เกษตรกรเลือกใช้บริการจากทางร้านสารเคมีเกษตร ตามแนวคิดของผู้ประกอบการ จากการสำรวจ พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ ร้อยละ 43.4 (ตาราง 4.26) คิดว่าเกษตรกรเลือกใช้บริการกับทางร้านเพราะเชื่อถือในตัวผู้ประกอบการ เช่น ผู้ประกอบการเป็นผู้อาวุโสในท้องถิ่น ร้านที่จำหน่ายสินค้าเป็นร้านขนาดใหญ่ มีสินค้าจำหน่ายจำนวนมาก เกษตรกรจึงเชื่อมั่นว่าจะได้สินค้าที่มีคุณภาพ ในราคาที่เหมาะสม นอกจากนี้ผู้ประกอบการ ร้อยละ 37.9 คิดว่าเกษตรกรมั่นใจในความรู้ของตนจึงเลือกใช้บริการกับทางร้าน และผู้ประกอบการจำนวนร้อยละ 2 เห็นว่า เกษตรกรเลือกใช้บริการกับทางร้านเนื่องจากความสนิทสนมส่วนตัว

ตาราง 4.26 เหตุผลที่เกษตรกรเลือกใช้บริการร้านค้าสารเคมีเกษตร ตามแนวคิดของผู้ประกอบการ

เหตุผล	จำนวน	
	(ร้าน)	(ร้อยละ)
น่าเชื่อถือ	63	43.45
มีความรู้	55	37.93
ความสะดวกสบาย	20	13.79
ความสนิทสนม	3	2.07
มีประสบการณ์ด้านการใช้สารเคมีเกษตร	2	1.38
ราคา	1	0.69
การบริการ	1	0.69
รวม	145	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

3. ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับลักษณะส่วนบุคคล ปัจจัยทางเศรษฐกิจ และสังคมของเกษตรกรผู้ปลูกลำไย

จากการสัมภาษณ์เกษตรกรผู้ปลูกลำไยซึ่งใช้สารเคมีเกษตรเป็นปัจจัยการผลิต จำนวน 100 คน พบว่า เกษตรกร ร้อยละ 89 เป็นเพศชาย ดังตารางที่ 4.27 ส่วนใหญ่ ร้อยละ 45 มีอายุระหว่าง 41-50 ปี (ตาราง 4.28) ผลการสำรวจชี้ให้เห็นว่า มีเกษตรกรจำนวนน้อย (ร้อยละ 4) ที่มีอายุระหว่าง 20-30 ปี เนื่องจากบุคคลในวัยนี้มักจะประกอบอาชีพรับจ้างทั่วไป และทำงานในโรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ (www.doae.go.th, 2548)

ตาราง 4.27 จำนวนของเกษตรกรผู้ปลูกลำไย จำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน (คน)
ชาย	89
หญิง	11
รวม	100

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

ตาราง 4.28 จำนวนของเกษตรกรผู้ปลูกลำไย จำแนกตามอายุ

อายุ (ปี)	จำนวน (คน)
20-30	4
31-40	15
41-50	45
51-60	26
61-70	8
70 ขึ้นไป	2
รวม	100

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

ผลการสำรวจระดับการศึกษาของเกษตรกรผู้ปลูกลำไย จากตาราง 4.29 แสดงให้เห็นว่า เกษตรกรส่วนใหญ่จบการศึกษาในระดับประถมศึกษา ร้อยละ 69 ถึงแม้ว่าเกษตรกรส่วนใหญ่ไม่ได้ รับการศึกษาระดับสูง แต่ประสบการณ์ในการทำสวนเป็นปัจจัยอย่างหนึ่งที่มีผลต่อแนวทางการ ผลิตของเกษตรกร จากตาราง 4.32 จะเห็นได้ว่าเกษตรกรส่วนใหญ่ ร้อยละ 82 มีประสบการณ์ใน การทำสวนลำไยมากกว่า 5 ปี และประสบการณ์ส่วนตัวของเกษตรกรเหล่านี้มีผลต่อการเลือกใช้ สารเคมีเกษตร เพื่อ การผลิตในสวนของตนเอง ดังจะได้กล่าวต่อไป

ตาราง 4.29 ระดับการศึกษาของเกษตรกรผู้ปลูกลำไย

ระดับการศึกษา	จำนวน (คน)
ประถมศึกษา	69
มัธยมศึกษาตอนต้น	17
มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.	9
อนุปริญญา/ปวส.	2
ปริญญาตรี	2
ไม่ได้รับการศึกษา	1
รวม	100

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

ตาราง 4.30 ประสบการณ์การทำสวนลำไยของเกษตรกรผู้ปลูกลำไย

ประสบการณ์	จำนวน (คน)
1-5 ปี	18
6-10 ปี	39
11-20 ปี	28
21-30 ปี	10
31-40 ปี	5
รวม	100

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

เมื่อพิจารณาขนาดพื้นที่ปลูกลำไยของเกษตรกร จากการสำรวจพบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่ ร้อยละ 67.0 มีพื้นที่ปลูกลำไย 5 ไร่ หรือต่ำกว่า (ตาราง 4.31) จากข้อมูลนี้จะเห็นได้ว่า เกษตรกรส่วนใหญ่ในพื้นที่สำรวจเป็นเกษตรกรรายย่อย มีพื้นที่ปลูกน้อย สำหรับเกษตรกรที่มีพื้นที่ปลูกมากกว่า 20 ไร่ขึ้นไป พบว่า มีเพียงร้อยละ 2 เท่านั้น นอกจากเกษตรกรจะมีพื้นที่ปลูกน้อยแล้ว เกษตรกรบางรายยังประสบปัญหาไม่มีที่ดินทำกินเป็นของตนเอง (www.doae.go.th, 2547ก)

ตาราง 4.31 ขนาดพื้นที่ปลูกกล้วยของเกษตรกร

พื้นที่ปลูก (ไร่)	จำนวน
1-5	67
6-10	25
11-15	3
16-20	3
มากกว่า 20 ขึ้นไป	2
รวม	100

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

การตัดสินใจของเกษตรกร นอกจากอาศัยประสบการณ์ส่วนตัวแล้ว พบว่า เกษตรกร ร้อยละ 17 (ตาราง 4.32) ใช้สารเคมีเกษตรตามคำแนะนำจากร้านค้าสารเคมีเกษตรมากที่สุด เนื่องจากเป็นสถานที่จำหน่ายสินค้าให้เกษตรกรนี้โดยตรง นอกจากนี้ร้านค้ายังตั้งอยู่ในแหล่งชุมชนทำให้สะดวกในการติดต่อและซื้อสินค้า รวมถึงปรึกษาปัญหาต่างๆ ผลการสำรวจนี้สอดคล้องกับการศึกษาของไพบุลย์ (2539) ซึ่งระบุว่า แหล่งแนะนำความรู้ในการใช้สารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ของเกษตรกรคือ ร้านค้าสารเคมีเกษตร

ตาราง 4.32 จำนวนเกษตรกรผู้ปลูกกล้วย จำแนกตามแหล่งความรู้สำคัญเกี่ยวกับสารเคมีเกษตร

แหล่งความรู้	จำนวน (คน)
ร้านค้าสารเคมีเกษตร	17
เกษตรอำเภอ	13
เกษตรตำบล	11
การอบรม	11
วิทยุ	8
เจ้าหน้าที่สหกรณ์	8
เพื่อนเกษตรกร	8
พนักงานส่งเสริมการขาย	7
ประสบการณ์ส่วนตัว	6
สิ่งพิมพ์จากรัฐบาล	4
หนังสือต่างๆ	3
โทรทัศน์	2
หนังสือพิมพ์	2
รวม	100

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

นอกจากร้านค้าจะเป็นแหล่งความรู้สำคัญของเกษตรกรแล้ว จากผลการสำรวจในตาราง 4.33 จะเห็นได้ว่าเกษตรกรให้ความเชื่อถือในคำแนะนำของร้านค้ามากที่สุดคือ ร้อยละ 31.0 สำหรับระดับความเชื่อถือของเกษตรกรต่อผู้ประกอบการร้านค้าสารเคมีเกษตร ผลการสำรวจในตาราง 4.34 แสดงให้เห็นว่าเกษตรกรส่วนใหญ่ ร้อยละ 55.0 เชื่อถือในคำแนะนำของร้านค้าในระดับมาก ผลการสำรวจนี้สอดคล้องกับการศึกษาของรติกร (2543) ซึ่งชี้ให้เห็นว่า เกษตรกรทุกครัวเรือนที่ใช้สารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์เป็นปัจจัยการผลิต ล้วนแต่ได้รับและเชื่อถือข้อมูลเกี่ยวกับการใช้สารฆ่าศัตรูพืชจากร้านค้าสารเคมีเกษตร และสหกรณ์การเกษตรเป็นหลัก

ตาราง 4.33 แหล่งความรู้เกี่ยวกับสารเคมีเกษตรที่เกษตรกรปฏิบัติตาม

แหล่งความรู้	จำนวน (คน)
ร้านค้าสารเคมีเกษตร	31
เพื่อนเกษตรกร	24
เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร	22
ประสบการณ์ส่วนตัว	10
ฉลากบรรจุภัณฑ์	6
สิ่งพิมพ์จากรัฐบาล	3
สื่อต่างๆ	2
การอบรมต่างๆ	1
สิ่งพิมพ์จากเอกชน	1
รวม	100

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

ตาราง 4.34 ระดับความเชื่อถือของเกษตรกรที่มีต่อร้านค้าสารเคมีเกษตร

ระดับความเชื่อถือ	จำนวน (คน)
เชื่อถือมากที่สุด	3
เชื่อถือมาก	55
เชื่อถือน้อย	4
ไม่เชื่อถือ	5
รวม	100

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

เมื่อพิจารณาถึงเหตุผลที่เกษตรกรเลือกซื้อสินค้าและใช้บริการกับร้านค้าสารเคมีเกษตร (ตาราง 4.35) พบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่ ร้อยละ 53 เลือกร้านค้าจากเหตุผลด้านความสะดวกสบายมากที่สุด โดยจะเลือกซื้อสินค้าจากร้านที่ใกล้บ้าน หรือร้านที่เดินทางไปซื้อได้สะดวก ลำดับต่อมาคือเหตุผลด้านความสนิทสนมส่วนตัว โดยเกษตรกรจะเลือกร้านค้าที่ตนรู้จักและคุ้นเคย เช่น ร้านของเพื่อนหรือญาติ เป็นต้น ผลการสำรวจของเกษตรกรและร้านค้าเกี่ยวกับเหตุผลการเลือกใช้บริการแตกต่างกัน ซึ่งเป็นผลเนื่องจากผู้ประกอบการไม่ทราบเหตุผลที่เกษตรกรเลือกใช้บริการกับ

ทางร้าน โดยส่วนใหญ่คิดว่าความรู้และความน่าเชื่อถือเป็นสิ่งแรกที่เกษตรกรคำนึงถึงเมื่อจะเลือกใช้บริการกับทางร้าน แต่ผลจากการสำรวจข้อมูลเกษตรกรชี้ให้เห็นว่า เกษตรกรเลือกความสะดวกสบายในการเดินทางเป็นประเด็นสำคัญในการเลือกร้านค้า แต่ยังมีเกษตรกรจำนวนร้อยละ 6 ที่ให้ความน่าเชื่อถือของผู้ประกอบการเป็นเหตุผลหลักในการเลือกใช้บริการกับทางร้าน อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาข้อมูลการสำรวจจากตาราง 4.33 จะเห็นได้ว่า เกษตรกรมีการปฏิบัติตามคำแนะนำจากร้านค้าสารเคมีเกษตรมากที่สุด จากผลการศึกษาทั้งสองส่วนนี้ อาจกล่าวได้ว่าเกษตรกรต้องการความสะดวกสบายในการเดินทางไปซื้อสินค้ามากที่สุด แต่ก็ยังต้องการการบริการด้านข้อมูลและคำแนะนำในการใช้สารเคมีเกษตรจากร้านค้า เพราะเป็นแหล่งความรู้ที่สำคัญ และปฏิบัติตามมากที่สุด ดังนั้นเพื่อให้การบริการลูกค้าที่มีประสิทธิภาพ ร้านค้าควรให้บริการด้านข้อมูลแก่เกษตรกรอย่างครบถ้วน รวมถึงการบริการด้านอื่นๆ ที่เกษตรกรต้องการ เช่น การจัดส่งสินค้าถึงสวน เป็นต้น ซึ่งการบริการที่เป็นเลิศ และการให้ความรู้ที่เป็นประโยชน์ย่อมส่งผลดีกับธุรกิจของผู้ประกอบการ และเป็นประโยชน์แก่เกษตรกรเช่นเดียวกัน

ตาราง 4.35 เหตุผลที่เกษตรกรเลือกใช้บริการกับทางร้านค้าสารเคมีเกษตร

เหตุผล	จำนวน (คน)
ความสะดวกสบาย	53
ความสนิทสนม	21
ความน่าเชื่อถือ	9
ผู้ประกอบการมีความรู้	6
ราคา	5
การบริการ	5
ผู้ประกอบการมีประสบการณ์การใช้สารเคมีเกษตร	1
รวม	100

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

ด้านมูลค่าการซื้อสินค้าของเกษตรกร ดังตาราง 4.36 ชี้ให้เห็นว่าสินค้าที่มีมูลค่าสูงสุดสำหรับการผลิตลำไยในฤดูกาลผลิตปี พ.ศ. 2547 ได้แก่ ปุ๋ยเคมี ร้อยละ 64.0 ผลการสำรวจนี้แสดงให้เห็นว่าเกษตรกรใช้ปุ๋ยเคมีเป็นปัจจัยสำคัญในการผลิต เมื่อพิจารณาจำแนกมูลค่าสินค้าเฉพาะกลุ่มสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ และสารควบคุมชีวภาพพืช ตาราง 4.37 แสดงให้เห็นว่า เกษตรกร

ร้อยละ 66 ซื่อสารฆ่าแมลงเป็นมูลค่าสูงสุด ผลการสำรวจชี้ให้เห็นว่าเกษตรกรประสบปัญหาเกี่ยวกับแมลงศัตรูพืชมากกว่าปัญหาอื่นๆ และปุ๋ยเคมีเป็นต้นทุนการผลิตที่สำคัญ

ตาราง 4.36 สารเคมีเกษตรที่มีมูลค่าการซื้อมากที่สุดของเกษตรกรในฤดูกาลผลิตปี พ.ศ. 2547

สินค้า	จำนวน (คน)
ปุ๋ยเคมี	64
ปุ๋ยชีวภาพ	9
ปุ๋ยอินทรีย์	8
ปุ๋ยเคมีอินทรีย์	7
สารฆ่าวัชพืช	1
สารฆ่าแมลง	5
สารควบคุมชีวภาพพืช	3
สารโปแตสเซียมคลอไรด์	3
รวม	100

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

ตาราง 4.37 สารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ที่มีมูลค่าการซื้อมากที่สุดของเกษตรกรในฤดูกาลผลิตปี พ.ศ. 2547

สินค้า	จำนวน (คน)
สารฆ่าแมลง	66
สารฆ่าวัชพืช	22
สารฆ่ารา	8
สารควบคุมชีวภาพพืช	4
รวม	100

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

จากข้อมูลการสำรวจในตาราง 4.33 และ 4.34 ซึ่งให้เห็นว่า ร้านค้าสารเคมีเกษตรเป็นแหล่งความรู้ที่สำคัญ และเกษตรกรปฏิบัติตามมาก ดังนั้นเมื่อเกษตรกรพบปัญหาที่เกี่ยวกับการผลิต จึงมักปรึกษากับร้านค้านี้ ผลการสำรวจในตาราง 4.38 ซึ่งว่า ปัญหาที่เกษตรกรมักขอคำปรึกษามากที่สุดคือ การใช้สารฆ่าแมลง จำนวนร้อยละ 30.8 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าปัญหาแมลงศัตรูพืชเป็นปัญหาหลักในการผลิตลำไยที่เกษตรกรสามารถวินิจฉัยได้ ผลการสำรวจนี้ยังสอดคล้องกับมูลค่าการซื้อสินค้าของเกษตรกรในตาราง 4.37 ด้วยเช่นกัน

ตาราง 4.38 ปัญหาที่เกษตรกรมักขอคำแนะนำจากร้านค้าสารเคมีเกษตรมากที่สุด

ปัญหา	จำนวน	
	(คน)	(ร้อยละ)
การใช้สารฆ่าแมลง	68	30.78
การใช้สารควบคุมชีวภาพพืช	47	21.27
เทคนิคการเพิ่มมูลค่าผลผลิต	40	18.10
การใช้สารฆ่ารา	30	13.57
การใช้สารฆ่าวัชพืช	22	9.95
การใช้สารโพแทสเซียมคลอไรด์	14	6.33
รวม	221	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

หมายเหตุ: แต่ละคนมีได้มากกว่า 1 คำตอบ

ร้านค้านับบทบาทสำคัญต่อการเลือกใช้สารเคมีของเกษตรกร เพราะนอกจากจะเป็นแหล่งเสนอปัจจัยการผลิตแล้ว ยังเป็นแหล่งความรู้และข้อมูลที่เป็นประโยชน์และใกล้ชิดกับเกษตรกรมาก เมื่อทำการสำรวจความคาดหวังที่เกษตรกรต้องการจากร้านเหล่านี้พบว่า ส่วนใหญ่จำนวนร้อยละ 66 ต้องการให้ผู้ประกอบการให้คำแนะนำเกี่ยวกับการใช้สารเคมีเกษตร ลำดับต่อมาคือความต้องการให้ขายสินค้าในราคายุติธรรม จำนวนร้อยละ 12 และต้องการให้ผู้ประกอบการเป็นผู้มีความรู้อย่างแท้จริงเกี่ยวกับสินค้าที่จำหน่าย รวมถึงความรู้ด้านเทคโนโลยีการผลิต จำนวนร้อยละ 10 (ตาราง 4.39)

ตาราง 4.39 ความคาดหวังที่เกษตรกรต้องการจากร้านค้าสารเคมีเกษตร

ความคาดหวัง	จำนวน (คน)
การให้คำแนะนำเกี่ยวกับการใช้สารเคมีเกษตร	64
ราคายุติธรรม	12
มีความรู้	10
การบริการจัดส่งสินค้าถึงบ้าน/สวน	8
การปฏิบัติตามกฎหมาย	4
มีประสบการณ์ในการใช้สารเคมีเกษตร	1
มีความเป็นกันเอง	1
รวม	100

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

4. ความรู้เชิงวิชาการเกี่ยวกับสารเคมีเกษตร และการผลิตลำไยตามแนวทาง GAP ของผู้ประกอบการ

การประเมินความรู้ทั่วไปของผู้ประกอบการเกี่ยวกับสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ ได้แบ่งออกเป็น 5 ประเด็น และเมื่อพิจารณาตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้ในบทที่ 3 ได้ผลการประเมินดังนี้ สำหรับประเด็นคำถามแรกคือ การผลิตและการค้าสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ (ภาคผนวก) ผลการทดสอบพบว่า มีจำนวนผู้ตอบคำถามถูก ร้อยละ 54.2 (ตาราง 4.40) แสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการมีความรู้ด้านการผลิตและการค้าสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ในระดับน้อย กล่าวคือผู้ประกอบการส่วนใหญ่ ยังไม่ทราบถึงสถานการณ์การค้าผลิตภัณฑ์ประเภทเคมีเกษตรอย่างละเอียด สังเกตได้จากคำถามหมายเลข 15 ซึ่งถามว่า ประเทศไทยมีการนำเข้าสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์เกือบทั้งหมด ยกเว้นแต่เพียงพาราควอต เป็นข้อความที่ถูกต้อง แต่มีผู้ตอบคำถามได้ถูกต้องเพียง 31 ราย คิดเป็นจำนวนร้อยละ 21.4 อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาเฉพาะเป็นรายข้อพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่สามารถตอบคำถามในประเด็นนี้ได้ แต่จำนวนผู้ตอบคำถามในข้อ 15 ถูกต้องมีน้อย จึงทำให้คะแนนเฉลี่ยในด้านนี้ต่ำลงอยู่ในระดับน้อย ประเด็นคำถามที่สองคือ แนวทางการเสนอทางเลือกเพื่อลดการใช้สารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ (ตาราง 4.40) จากการสำรวจพบว่า มีจำนวนผู้ตอบคำถามในประเด็นนี้ได้ อย่างถูกต้อง ร้อยละ 64.8 ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการมีความรู้เกี่ยวกับ ทางเลือกเพื่อลดการใช้สารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ในระดับปานกลาง เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อจะเห็นได้ว่า คำถามหมายเลข 20

ซึ่งถามว่า การป้องกันกำจัดแมลงโดยวิธีเขตกรรม เป็นการกำจัดแมลงโดยใช้เครื่องจักรกลต่างๆ หรือการปฏิบัติของเกษตรกร เช่น การใช้เครื่องจักรกล การใช้กับดัก มีผู้ตอบคำถามได้อย่างถูกต้อง น้อยที่สุด (53 ราย) คิดเป็นจำนวนร้อยละ 36.6 ในขณะที่คำถามหมายเลข 6 ซึ่งถามว่า การป้องกันกำจัดศัตรูพืชไม่มีวิธีอื่น นอกจากการใช้สารเคมี มีจำนวนผู้ตอบถูกสูงถึง 137 ราย (ร้อยละ 94.5) ถึงแม้ว่าคำถามทั้งสองข้อนี้อยู่ในประเด็นคำถามเดียวกัน แต่มีจำนวนผู้ตอบคำถามได้ถูกต้องแตกต่างกันอย่างเห็นได้ชัด อาจเกิดเนื่องจากผู้ประกอบการไม่เข้าใจความหมายของคำว่า เขตกรรม หรือไม่ทราบวิธีการป้องกันกำจัดศัตรูพืชด้วยวิธีนี้ ทำให้ตอบคำถามผิด ส่งผลให้คะแนนเฉลี่ยประเด็นนี้อยู่ในระดับปานกลาง สำหรับประเด็นคำถามที่สาม ความรู้ด้านธรรมชาติของสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ พบว่า มีจำนวนผู้ตอบคำถามในประเด็นนี้ถูกต้องจำนวนร้อยละ 74.3 เมื่อพิจารณาตามเกณฑ์ที่กำหนดแสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการมีความรู้เกี่ยวกับคุณลักษณะหรือธรรมชาติของสารฆ่าแมลงในระดับดี เพราะส่วนใหญ่สามารถตอบคำถามเกี่ยวกับ ลักษณะและคุณสมบัติทั่วไปของสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ได้อย่างถูกต้อง ประเด็นคำถามที่สี่ ความรู้ด้านผลกระทบที่เกิดจากการใช้สารฆ่าแมลง จากการสำรวจพบว่า มีจำนวนผู้ตอบคำถามอย่างถูกต้องจำนวน ร้อยละ 81.6 แสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความรู้เกี่ยวกับพิษภัย รวมถึงผลกระทบจากการใช้สารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ที่มีต่อมนุษย์ สัตว์ และสิ่งแวดล้อมเป็นอย่างดี ส่งผลให้ความรู้ของผู้ประกอบการในประเด็นนี้อยู่ในระดับดีมาก เช่นเดียวกับประเด็นคำถามที่ห้า เทคนิคการใช้สารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ มีจำนวนผู้ตอบคำถามได้ถูกต้อง ร้อยละ 80.2 กล่าวคือผู้ประกอบการมีความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับการใช้สารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์เป็นอย่างดี และเช่นเดียวกับประเด็นคำถามสุดท้าย ธรรมชาติของแมลงศัตรูพืช พบว่า ผู้ประกอบการมีความรู้เกี่ยวกับธรรมชาติของแมลงศัตรูพืชในระดับดีมาก เนื่องจากสามารถตอบคำถามได้อย่างถูกต้อง ร้อยละ 81.7 สำหรับวงจรและวัฏจักรชีวิตของแมลงเป็นสิ่งจำเป็นที่ผู้ประกอบการควรทราบเช่นกัน เพราะต้องนำความเข้าใจนี้ไปเชื่อมโยงกับการเลือกใช้สารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ ดังนั้นการที่ผู้ประกอบการมีความรู้ในด้านนี้เป็นอย่างดียิ่งจะช่วยสนับสนุนให้คำตอบแก่เกษตรกรเลือกใช้สารฆ่าแมลงได้อย่างถูกต้อง และมีประสิทธิภาพ

ตาราง 4.40 การประเมินระดับความรู้ของผู้ประกอบการเกี่ยวกับสารเคมีเกษตร

ประเด็นคำถาม	หมายเลข คำถาม	จำนวน ผู้ตอบถูก (%)	ระดับ ความรู้
1. การผลิตและการค้าสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์	13, 14, 15	54.25	น้อย
2. แนวทางการเสนอทางเลือกเพื่อลดการใช้สารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์	6, 7, 20	64.83	ปานกลาง
3. ธรรมชาติของสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์	1, 2, 3, 4 5	74.30	ดี
4. ผลกระทบที่เกิดจากการใช้สารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์	8, 16, 17	81.61	ดีมาก
5. เทคนิคการใช้สารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์	9, 10, 11 12	80.17	ดีมาก
6. ธรรมชาติของแมลงศัตรูพืช	18, 19	81.70	ดีมาก

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

นอกจากการประเมินความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับสารเคมีเกษตรของผู้ประกอบการแล้ว การศึกษาครั้งนี้ยังได้ทำการสำรวจ ความรู้ของผู้ประกอบการเกี่ยวกับแนวทาง GAP ลำไยโดยแบบทดสอบ ซึ่งแบ่งประเด็นคำถามเป็น 4 ส่วน (ตาราง 4.41) ดังนี้ ประเด็นแรก ความหมายและวัตถุประสงค์ของ GAP ประเด็นที่สอง การเลือกใช้สารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ที่เหมาะสมกับปัญหา และสอดคล้องกับแนวทาง GAP ประเด็นที่สาม กฎหมายด้านการค้าวัตถุอันตราย หรือ พ.ร.บ.วัตถุอันตราย พ.ศ. 2535 และประเด็นสุดท้ายเทคนิคการปฏิบัติในการผลิตลำไยตามแนวทาง GAP

ผลการทดสอบที่ได้นำมาประเมินเพื่อแบ่งระดับความรู้ โดยใช้เกณฑ์เดียวกับความรู้เชิงวิชาการเกี่ยวกับสารเคมีเกษตรของผู้ประกอบการ ผลการประเมินแสดงในตาราง 4.41 สำหรับความรู้ด้านการเลือกใช้สารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ที่เหมาะสมกับปัญหาการผลิต รวมถึงเป็นที่ยอมรับตามแนวทาง GAP นั้นพบว่า อยู่ในระดับปานกลาง กล่าวคือมีผู้ตอบคำถามในประเด็นนี้ได้ถูกต้อง ร้อยละ 66.3 เช่นเดียวกับประเด็นคำถามเกี่ยวกับข้อบังคับทางกฎหมาย หรือ พ.ร.บ.วัตถุอันตราย พ.ศ. 2535 ซึ่งมีผู้ตอบคำถามในประเด็นนี้ได้ถูกต้อง ร้อยละ 68.9 สำหรับประเด็นด้านเทคนิคการปฏิบัติในการผลิตลำไยตามแนวทาง GAP มีจำนวนผู้ตอบคำถามถูกต้อง ร้อยละ 71.3 จากข้อมูลนี้แสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการมีความรู้ด้านเทคนิคการปฏิบัติในระดับดี และประเด็นคำถามสุดท้าย ความหมายและวัตถุประสงค์ของ GAP นั้น พบว่า มีผู้ตอบคำถามในประเด็นนี้ได้

อย่างถูกต้องสูงถึง ร้อยละ 94.2 ซึ่งชี้ให้เห็นว่าผู้ประกอบการมีความรู้ด้านความหมายและวัตถุประสงค์ของ GAP เป็นอย่างดี

ตาราง 4.41 การประเมินระดับความรู้ของผู้ประกอบการเกี่ยวกับแนวทาง GAP ลำไย

ประเด็นคำถาม	หมายเลขคำถาม	ค่าเฉลี่ย	ระดับความรู้
1. การเลือกใช้สารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ที่เหมาะสมกับปัญหา และยอมรับให้ใช้ได้ตามแนวทาง GAP	3, 4, 5, 6, 7, 8 9, 10	66.29	ปานกลาง
2. กฎหมาย (พ.ร.บ.วัตถุอันตราย พ.ศ.2535)	12, 20	68.96	ปานกลาง
3. เทคนิคการปฏิบัติในการผลิตลำไยตามแนวทาง GAP	2, 11, 13, 14 15, 16, 17, 18 19	71.26	ดี
4. ความหมายและวัตถุประสงค์ของ GAP	1	94.24	ดีมาก

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

5. บทบาทของร้านค้าสารเคมีเกษตรต่อการผลิตลำไยตามแนวทาง GAP

5.1 บทบาทของร้านค้าสารเคมีเกษตร โดยรวมในทุกประเด็น

การวัดบทบาทของร้านค้าสารเคมีเกษตรต่อ GAP ลำไย ได้แบ่งบทบาทในการประเมินออกเป็น 5 ประเด็น คือ ประเด็นแรก การมีส่วนร่วมของร้านค้าในการแก้ไขปัญหาของชุมชน เช่น เมื่อเกิดปัญหาโรคหรือแมลงศัตรูพืชระบาดในท้องถิ่น ร้านค้าได้ร่วมแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น บทบาทที่สองคือ การให้ความรู้หรือข้อมูลเกี่ยวกับความอันตรายของสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ รวมถึงการส่งเสริมให้ใช้สารอื่นทดแทน เช่น ร้านค้าได้แจ้งให้เกษตรกรทราบถึงอันตรายของสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ที่มีต่อมนุษย์ สัตว์ และสิ่งแวดล้อม รวมถึงแนะนำให้เกษตรกรใช้สารอื่นทดแทนสารเหล่านี้ ตัวอย่างเช่น สารสกัดสมุนไพรจากพืชในกลุ่ม สะเดา หรือตะไคร้หอม บทบาทที่สามคือ การให้ข้อมูลและข่าวสารที่ถูกต้องและเป็นประโยชน์แก่เกษตรกร เช่น ร้านค้าได้ให้คำอธิบายเกี่ยวกับลักษณะของสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ รวมถึงวิธีการใช้ได้อย่างถูกต้องและเหมาะสม นอกจากนี้ยังสามารถอธิบายหรือให้ข้อมูลในรูปแบบที่เกษตรกรเข้าใจได้ บทบาทที่สี่คือ การประกอบสัมมาชีพ หรือความมีจรรยาบรรณในการประกอบอาชีพของร้านค้า เช่น ร้านค้าไม่เสนอขายสินค้าที่มากเกินไปจนความจำเป็นแก่เกษตรกร เพียงเพราะหวังผลกำไรที่มากขึ้น และสุดท้ายคือ

บทบาทด้านการปฏิบัติตามกฎหมาย (พ.ร.บ. วัตถุอันตราย พ.ศ. 2535) ของร้านค้า เช่น ร้านค้าไม่ขายสินค้าที่ทางราชการประกาศให้เป็นวัตถุอันตรายประเภท 4 หรือห้ามมีไว้ครอบครอง และจำหน่าย

จากข้อมูลการสำรวจพบว่า ร้านค้าสารเคมีเกษตรเป็นแหล่งความรู้ที่สำคัญ และได้รับความเชื่อถือจากเกษตรกร ดังนั้นร้านค้าจึงมีบทบาทเป็นอย่างมากในการเผยแพร่ข้อมูล ข่าวสาร หรือความรู้ที่เป็นประโยชน์ เมื่อทำการสำรวจบทบาทของร้านค้าต่อการสนับสนุนการผลิตลำไยตามแนวทาง GAP พบว่า ร้านเหล่านี้มีบทบาทในระดับมาก สังเกตได้จากค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของความคิดเห็น (WA) ของบทบาทในทุกประเด็นที่ทำการสำรวจมีค่าเท่ากับ 4.25 (ตาราง 4.42) ผลการศึกษาวิจัยนี้ชี้ให้เห็นว่า ร้านส่วนใหญ่มีบทบาทในระดับมากในการให้ความรู้แก่เกษตรกรเกี่ยวกับอันตรายของสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ รวมถึงการมีส่วนร่วมกับชุมชน การให้ข้อมูลและข่าวสารที่ถูกต้องและเป็นประโยชน์แก่ชุมชน และความมีจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ ด้านการปฏิบัติตามกฎหมายพบว่า ร้านค้ามีบทบาทในด้านนี้ระดับมากที่สุด (WA=4.6) แสดงให้เห็นว่าร้านค้าให้ความสำคัญอย่างยิ่ง กับการปฏิบัติตามกฎหมาย

ตาราง 4.42 ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของความคิดเห็น (WA) และระดับบทบาทของร้านค้าในแต่ละประเด็น

บทบาท	WA	ระดับ
การให้ความรู้เกี่ยวกับอันตรายของสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์	4.02	มาก
การมีส่วนร่วมกับชุมชน	4.10	มาก
การให้ข้อมูลข่าวสารที่ถูกต้องและเป็นประโยชน์	4.19	มาก
มีจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ	4.36	มาก
การปฏิบัติตามกฎหมาย	4.60	มากที่สุด
ค่าเฉลี่ย	4.25	มาก

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

ร้านค้าสารเคมีเกษตรมีการปฏิบัติที่เป็นประโยชน์ต่อการส่งเสริมแนวทาง GAP อย่างสม่ำเสมอ กล่าวคือ ร้านค้าได้ให้ความรู้แก่เกษตรกรเกี่ยวกับอันตราย หรือผลกระทบที่เกิดจากการใช้สารเคมีอย่างสม่ำเสมอ ตลอดจนเสนอทางเลือกอื่นเพื่อลดการใช้สารเคมีเกษตรมากขึ้น เช่น แนะนำให้เกษตรกรใช้สารฆ่าแมลงที่สกัดจากพืชสมุนไพร เป็นต้น เนื่องจากปัจจุบันกระแสความนิยมอาหารปลอดภัยกำลังแพร่หลายเป็นอย่างมาก ทำให้เกษตรกรต้องให้ความสำคัญกับขั้นตอนการผลิต ตลอดจนการเลือกและใช้สารเคมีอย่างระมัดระวัง ร้านค้าซึ่งเป็นแหล่งข้อมูลและปัจจัยการ

ผลิต จึงเป็นส่วนสำคัญในการเสนอปัจจัยการผลิตที่เหมาะสม และมีประสิทธิภาพในการป้องกัน กำจัดศัตรูพืชได้เป็นอย่างดี ที่สำคัญต้องปลอดภัยต่อผู้ผลิตและผู้บริโภค รวมทั้งสอดคล้องแนวทาง GAP ด้วยเช่นกัน

5.2 บทบาทของร้านค้าสารเคมีเกษตรด้านการให้ความรู้เกี่ยวกับอันตรายของสารฆ่า

ศัตรูพืชและสัตว์

เมื่อพิจารณาผลการประเมินระดับบทบาทของร้านค้าสารเคมีเกษตร ในแต่ละประเด็น พบว่า ผู้ประกอบการได้ให้ความรู้เกี่ยวกับอันตรายของสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ในระดับมาก กล่าวคือ เมื่อมีการจำหน่ายสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ ผู้ประกอบการได้อธิบายผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการใช้สารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์อย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งเสนอทางเลือกอื่นให้เกษตรกรได้เลือกใช้แทนสารเคมี เช่น สารสกัดจากสะเดา ตะไคร้หอม เป็นต้น ปัจจุบันสินค้าประเภทนี้มีจำหน่ายอย่างแพร่หลายมากขึ้น เนื่องจากกระแสความต้องการอาหารปลอดภัยของ ส่งผลให้ผู้ผลิตต้องปรับแนวทางการผลิตสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค เช่นเดียวกับผู้เสนอปัจจัยการผลิต เช่น ร้านค้าสารเคมีเกษตร และผู้ผลิตสินค้าประเภทสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ จำเป็นต้องปรับเปลี่ยนรูปแบบสินค้าและการบริการด้วยเช่นกัน ด้วยเหตุนี้ในปัจจุบันสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ที่สกัดมาจากสมุนไพรธรรมชาติ จึงมีหลากหลายชนิดให้เลือกใช้และเป็นที่แพร่หลายมากขึ้น จากผลการประเมินพบว่า ร้านค้าส่วนมากจำนวนร้อยละ 57.2 มีการประชาสัมพันธ์ให้เกษตรกรตระหนักถึงความเป็นพิษของสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ ที่มีต่อมนุษย์และสิ่งแวดล้อมในระดับมาก และมีร้านค้าจำนวนร้อยละ 1.4 เท่านั้นที่ไม่เคยให้ความรู้แก่เกษตรกรเกี่ยวกับความเป็นอันตรายของสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ รวมทั้งการเสนอทางเลือกอื่นเพื่อทดแทนให้แก่เกษตรกร เมื่อพิจารณาระดับบทบาทของร้านค้าสารเคมีเกษตรในด้านนี้พบว่า ค่าเฉลี่ย WA มีค่าเท่ากับ 4.02 (ตาราง 4.43) แสดงให้เห็นว่าร้านค้ามีบทบาทระดับมากในการให้ความรู้เกี่ยวกับอันตรายของสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์

ตาราง 4.43 จำนวนผู้ตอบคำถาม (ร้อยละ) ด้านการให้ความรู้เกี่ยวกับอันตรายของสารฆ่าศัตรูพืช และสัตว์ และค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของความคิดเห็น (WA)

บทบาท	ระดับการปฏิบัติ (ร้อยละ)					WA
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ได้ปฏิบัติ	
• ทางร้านได้มีการประชาสัมพันธ์ให้เกษตรกรลูกค้าตระหนักถึงความเป็นพิษของสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ที่มีต่อมนุษย์และสิ่งแวดล้อม	29.70	57.20	10.3	0.00	2.80	4.13
• ทางร้านได้ให้คำแนะนำต่อเกษตรกรลูกค้าลดการใช้สารเคมีโดยใช้ทางเลือกอื่นทดแทน เช่น สารชีวภาพ	28.30	47.60	21.40	2.80	0.00	4.00
• ทางร้านได้เสนอขายสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ที่ไม่มีพิษตกค้างเป็นเวลานานให้แก่เกษตรกร	37.90	40.70	13.80	6.20	1.40	3.92
ค่าเฉลี่ย	31.94	48.50	15.16	3.00	1.40	4.02

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

5.3 บทบาทของร้านค้าสารเคมีเกษตรต่อการมีส่วนร่วมกับชุมชน

การมีส่วนร่วมกับชุมชนด้านการแก้ปัญหาที่เกิดจากการใช้สารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ น่าจะเป็นหน้าที่อย่างหนึ่งของผู้ประกอบการร้านค้าสารเคมีเกษตร เพราะร้านค้าเป็นแหล่งเสนอปัจจัยการผลิต อีกทั้งยังเป็นแหล่งความรู้ที่สำคัญ ดังนั้นเมื่อมีปัญหาที่เกิดจากการใช้สารเคมีเหล่านี้กับคนในชุมชน จึงเป็นโอกาสของร้านค้าที่จะเสนอบทบาทโดยตรง ไม่เพียงแต่จะให้ความช่วยเหลือเมื่อเกิดปัญหาเท่านั้น แต่ร้านค้าควรให้ความสนใจในการป้องกันอันตราย หรือปัญหาใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นเนื่องจากการใช้สารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์เหล่านี้ เช่น การให้ความสนใจและติดตามผลการใช้ผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย เมื่อทำการสำรวจการปฏิบัติของร้านค้าในด้านนี้พบว่า ร้านค้าจำนวนร้อยละ 43.4 สนใจและติดตามผลการใช้ผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายออกจากทางร้านอย่างสม่ำเสมอ และร้านค้าจำนวนร้อยละ 3.4 (ตาราง 4.44) เท่านั้นที่ไม่เคยติดตามการใช้ผลิตภัณฑ์ของเกษตรกรลูกค้า ซึ่งผลลัพธ์จากการใช้สินค้าเหล่านี้เป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการต้องให้ความสนใจ เพราะปัจจุบันมีบริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสารเคมีเกษตรเป็นจำนวนมาก คุณภาพสินค้าของแต่ละบริษัทจึง

แตกต่างกัน ดังนั้นการติดตามผลการใช้สินค้าจากเกษตรกรจึงเป็นสิ่งจำเป็น เพราะนอกจากจะแสดงให้เห็นถึงเกษตรกรเห็นถึงความใส่ใจ และการให้ความสำคัญกับลูกค้าของทางร้านแล้ว ผลที่ได้รับจากการใช้จริงยังเป็นบทพิสูจน์ที่แสดงให้เห็นว่าสินค้าที่มีจำหน่ายในร้านนั้นมีคุณภาพหรือมีประสิทธิภาพมากน้อยเพียงไร ซึ่งเป็นผลดีกับร้านค้าโดยตรงในการเลือกสั่งสินค้าเข้ามาจำหน่ายในร้านครั้งต่อไป และเป็นผลดีกับเกษตรกรเช่นกันเนื่องจากได้ใช้สินค้าที่มีคุณภาพดีและวางใจได้

นอกจากการติดตามผลการใช้ผลิตภัณฑ์ของทางร้านแล้ว ผู้วิจัยยังได้ทำการสำรวจการมีส่วนร่วมของร้านค้าในการแก้ไขปัญหาของชุมชนที่เกี่ยวกับการใช้สารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ ผลการศึกษาพบว่า ร้านค้าจำนวนร้อยละ 25.5 (ตาราง 4.44) เท่านั้นที่ให้ความร่วมมือกับเกษตรกรอย่างสม่ำเสมอในการแก้ไขปัญหาการใช้สารเคมีของคนในชุมชน เช่น เมื่อเกิดการระบาดของโรคและแมลงศัตรูพืช ทางร้านได้ร่วมมือกับชุมชนในการกำจัดศัตรูพืช ด้วยวิธีการต่างๆ อาทิเช่น การแนะนำสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ที่เหมาะสม เป็นต้น สำหรับร้านค้าส่วนใหญ่จำนวนร้อยละ 51 ให้ความร่วมมือกับชุมชนเช่นกัน แต่ต้องเป็นกิจกรรมที่จัดขึ้นอย่างเป็นทางการ เช่น กิจกรรมที่จัดขึ้นโดยหน่วยงานราชการในพื้นที่ อาทิ องค์การบริหารส่วนตำบล สำนักงานเกษตรอำเภอ เป็นต้น นอกจากนี้มีร้านค้าจำนวนน้อย (ร้อยละ 6.2) ที่ไม่ค่อยให้ความร่วมมือกับกิจกรรมของชุมชน และร้านค้าจำนวนร้อยละ 0.7 เท่านั้นที่ไม่เคยมีส่วนร่วมร่วมกับชุมชนในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น

การตรวจสอบคุณภาพสินค้าเป็นสิ่งจำเป็นอีกอย่างหนึ่งที่ร้านค้าต้องใส่ใจ จากการสำรวจพบว่าร้านค้าส่วนใหญ่จำนวนร้อยละ 37.9 มีการตรวจสอบฉลากบรรจุภัณฑ์ทุกชนิดและทุกครั้งเมื่อมีการสั่งซื้อ โดยการตรวจสอบในเบื้องต้นได้แก่ วัน เดือน ปี ที่ผลิต และวันหมดอายุ ส่วนร้านค้าจำนวนร้อยละ 40.7 มักให้ความสำคัญในรายละเอียดเหล่านี้เฉพาะสินค้าที่มีอายุการเก็บรักษาสั้น เช่น เมล็ดพันธุ์ผัก และดอกไม้ รวมถึงสารเคมีบางชนิดเท่านั้น เช่น สารโพแทสเซียมคลอไรด์ เป็นต้น สำหรับร้านค้าที่มีการปฏิบัติในด้านนี้น้อย หรือไม่เคยปฏิบัติเลยมีเพียงร้อยละ 6.2 และ 1.4 ตามลำดับ

สำหรับการให้ความร่วมมือกับผู้ผลิต และผู้จำหน่ายในการเรียกคืนสินค้าเมื่อพบว่า สินค้าที่มีจำหน่ายมีพิษรุนแรง ส่งผลกระทบต่อมนุษย์ พืช และสัตว์ อาทิเช่น สารเคมีที่มีฤทธิ์ตกค้างในธรรมชาติเป็นเวลานาน เป็นต้น จากการสำรวจพบว่า ร้านค้าจำนวนร้อยละ 56.6 ให้ความร่วมมือในการกำจัด รวมถึงการเก็บคืนสินค้าเหล่านี้เป็นอย่างดี เพราะการจำหน่ายสินค้าที่มีพิษรุนแรง ข่อมส่งผลโดยตรงกับผู้ประกอบการซึ่งต้องอยู่ใกล้ชิดกับสารเหล่านี้เป็นประจำ นอกจากนี้เกษตรกรและผู้บริโภคต่างได้รับผลกระทบจากสารพิษเหล่านี้เช่นกัน ดังนั้นร้านค้าที่มีความรับผิดชอบ จึงให้ความร่วมมือกับบริษัทผู้ผลิต รวมถึงภาครัฐเป็นอย่างดีในการเรียกคืนสินค้า ด้านร้านค้าที่ไม่ให้ความร่วมมือในการเรียกคืนสินค้า เมื่อพบว่าสินค้านั้นอาจเป็นอันตรายต่อมนุษย์และสิ่งแวดล้อม มี

เพียงร้อยละ 3.4 สาเหตุที่ร้านเหล่านี้ไม่ให้ความร่วมมือในการเก็บสินค้าคืน เพราะคิดว่าสินค้าที่ซื้อมาแล้ว และมีการเรียกเก็บ ทางร้านจะต้องชำระเงินในส่วนที่เรียกคืนตามปกติ และไม่มีภาระแลกเปลี่ยนหรือทดแทนเป็นสินค้าหรือเงินคืนให้ จึงทำให้ร้านเหล่านี้เลือกที่จะเก็บสินค้าไว้จำหน่ายต่อไปจนกว่าจะหมด และไม่สั่งมาจำหน่ายอีก และเหตุผลอีกประการหนึ่งที่ร้านเหล่านี้เก็บสินค้าไว้คือ ความนิยมในตัวสินค้าของเกษตรกร เพราะสินค้าที่มีพิษรุนแรง ก็มีฤทธิ์ในการกำจัดศัตรูพืชและสัตว์ได้ดี เกษตรกรบางรายยังเลือกที่จะซื้อสินค้าเหล่านี้ ทำให้ร้านค้าบางส่วนที่เห็นแก่ประโยชน์ส่วนตน ลักลอบขายสินค้าในประเภทนี้ และไม่ให้ความร่วมมือในการเก็บสินค้าคืน

ด้านบทบาทโดยรวมในประเด็นการให้ความร่วมมือกับชุมชน ของร้านค้าสารเคมีเกษตรพบว่า ร้านค้าจำนวนร้อยละ 40.9 มีส่วนร่วมกิจกรรมกับชุมชนเป็นประจำ อาทิเช่น เมื่อเริ่มฤดูการผลิตพืช ทางชุมชนได้จัดกิจกรรมสำหรับการเริ่มปลูกผลผลิต ทางร้านได้มีส่วนร่วมในการช่วยเหลือด้านสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ สำหรับการคลุกเมล็ด และสารฆ่าแมลงที่ใช้สำหรับต้นกล้า เป็นต้น เช่นเดียวกับร้านค้าจำนวนร้อยละ 41.7 ที่มีส่วนร่วมกับชุมชนอยู่เสมอ มีบางครั้งที่ติดธุระหรือมีเหตุจำเป็นเท่านั้น จึงไม่สามารถเข้าร่วมกิจกรรมได้ สำหรับร้านค้าที่ให้ความร่วมมือกับกิจกรรมของชุมชนในระดับปานกลาง และน้อยมีจำนวน ร้อยละ 11.4 และ 3.6 และร้านค้าที่ไม่ให้ความร่วมมือกับชุมชน มีเพียงร้อยละ 2.2 (ตาราง 4.44) สำหรับระดับบทบาทของร้านค้า ด้านความร่วมมือกับชุมชน พบว่า อยู่ในระดับมาก (WA= 4.1) กล่าวคือ ร้านค้าได้ให้ความร่วมมือกับชุมชนในการดำเนินกิจกรรมต่างๆ รวมถึงได้ให้ความสำคัญกับการมีส่วนร่วมกับชุมชนในระดับมาก

ตาราง 4.44 จำนวนผู้ตอบคำถาม (ร้อยละ) ด้านการมีส่วนร่วมกับชุมชน และค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก
ความคิดเห็น (WA)

บทบาท	ระดับการปฏิบัติ (ร้อยละ)					WA
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ได้ปฏิบัติ	
• ทางร้านให้ความสนใจในการติดตามผลิตภัณฑ์ของตนจนถึงมือเกษตรกรลูกค้า และติดตามการใช้และปัญหาที่เกิดจากการใช้จริง เพื่อหาวิธีแก้ไขจนลาก คำแนะนำการใช้การบรรจุส่วนผสม หรือเพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีอยู่ในตลาด	43.40	37.20	14.50	1.40	3.40	4.20
• เมื่อเกิดปัญหาเกี่ยวกับการใช้สารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ของเกษตรกรลูกค้าและชุมชน ทางร้านได้มีส่วนร่วมในการดำเนินการแก้ไขปัญหาของชุมชนที่เกิดขึ้น	25.50	51.00	16.20	6.20	0.70	3.78
• ทางร้านได้ตรวจสอบคุณภาพของสินค้าที่จำหน่ายว่ามีมาตรฐานตามที่ลากกำหนด ทั้งนี้หากพบสินค้าที่มีคุณภาพต่ำกว่ามาตรฐาน ก็ให้ความร่วมมือกับภาครัฐในการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้น	37.90	40.70	13.80	6.20	1.40	4.08
• ทางร้านให้ความร่วมมือกับผู้ผลิตและผู้จำหน่ายในการเรียกคืนสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ หากพบว่าผลิตภัณฑ์นั้นก่อให้เกิดอันตรายต่อมนุษย์ สัตว์ และสิ่งแวดล้อม	56.60	37.90	1.40	0.70	3.40	4.35
ค่าเฉลี่ย	40.85	41.70	11.48	3.65	2.22	4.10

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

5.4 บทบาทของร้านค้าสารเคมีเกษตรต่อการให้ข้อมูลและข่าวสารที่เป็นประโยชน์แก่

เกษตรกร

การดำเนินธุรกิจสารเคมีเกษตร ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย รวมถึงเทคนิคการใช้ และการประยุกต์ในลักษณะต่างๆ ซึ่งความรู้ในส่วนนี้ ผู้ประกอบการควรได้ถ่ายทอดให้เกษตรกรทราบ เพราะเกษตรกรส่วนใหญ่ยังขาดความเข้าใจที่ถูกต้องเกี่ยวกับการใช้สารเคมี เมื่อทำการสำรวจการปฏิบัติของร้านค้าด้านการให้ความรู้ที่เป็นประโยชน์แก่เกษตรกร พบว่า ร้านค้าจำนวนร้อยละ 38.6 (ตาราง 4.45) ได้ศึกษาและทำความเข้าใจสูตรผสม รูปผลิตภัณฑ์ ภาชนะบรรจุ และคำบรรยายในฉลากของผลิตภัณฑ์ทุกชนิดที่มีจำหน่ายในร้าน สำหรับผู้ประกอบการจำนวนร้อยละ 51.0 ศึกษาลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายเช่นกัน แต่ไม่ละเอียดเท่ากับผู้ประกอบการในกลุ่มแรก เป็นการศึกษาลักษณะสินค้าเป็นรายกลุ่ม เช่น กลุ่มของสารฆ่าแมลง โดยทำความเข้าใจลักษณะ รวมถึงการทำงานของสารเคมีแต่ละชนิด แต่ไม่ละเอียดเป็นอย่างดี แต่ไม่ได้ลงรายละเอียดในผลิตภัณฑ์ทุกชนิดเหมือนผู้ประกอบการในกลุ่มแรก เพราะสินค้าที่จำหน่ายมีจำนวนมาก และโดยปกติแล้วสารเคมีที่มีชื่อสามัญชนิดเดียวกัน และมีปริมาณสารออกฤทธิ์ที่เท่ากัน ย่อมมีประสิทธิภาพในการใช้งานเหมือนกัน ดังนั้นผู้ประกอบการจึงเลือกที่จะศึกษารายละเอียดของสินค้าเป็นกลุ่ม ถึงแม้ว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะให้ความสนใจในการศึกษารายละเอียดสินค้า ที่มีจำหน่ายในร้าน แต่จากการสำรวจพบว่า ผู้ประกอบการจำนวนร้อยละ 9 ไม่ได้ให้ความสำคัญกับลักษณะสินค้าที่มีจำหน่ายเท่าที่ควร อย่างไรก็ตามร้านค้าเหล่านี้จะใส่ใจรายละเอียดเฉพาะสินค้าที่เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ หรือสินค้าที่มีการปรับปรุงสูตรผสมที่แตกต่างจากเดิมเท่านั้น สำหรับร้านค้าที่เหลือจำนวนร้อยละ 1.4 เป็นกลุ่มที่ไม่เคยปฏิบัติด้านการหาความรู้เพิ่มเติม เกี่ยวกับสินค้าที่จำหน่าย เพราะเห็นว่าสารออกฤทธิ์แต่ละชนิด สามารถใช้ในการป้องกันกำจัดศัตรูพืชเฉพาะทางอยู่แล้ว จึงไม่จำเป็นต้องทำการศึกษาเพิ่มเติม

การใช้สารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ ที่เป็นสารเคมีแม้จะมีคุณสมบัติในการป้องกันกำจัดศัตรูพืชได้อย่างมีประสิทธิภาพ แต่ผลกระทบที่เกิดจากการใช้ก็ส่งผลเสียต่อมนุษย์ สัตว์ และสิ่งแวดล้อมด้วยเช่นกัน ดังนั้นผู้ประกอบการร้านค้าสารเคมีเกษตร จึงควรทราบถึงพิษภัยอันตราย รวมถึงผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการใช้สารเคมีเหล่านี้ เมื่อทำการสำรวจการปฏิบัติของร้านค้าด้านการแสวงหาความรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับผลกระทบที่เกิดจากการใช้สารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ พบว่า ผู้ประกอบการจำนวนร้อยละ 24.8 แสวงหาความรู้เพิ่มเติมอย่างสม่ำเสมอด้วยการ อ่านหนังสือ และการเข้าร่วมอบรมเกี่ยวกับสารเคมีเกษตร เพราะเล็งเห็นว่าข้อมูลเหล่านี้เป็นประโยชน์แก่เกษตรกร และสามารถหลีกเลี่ยงการใช้สารเคมีบางประเภทในพื้นที่เสี่ยง เช่น พาราควอต เป็นสารฆ่าวัชพืช มีพิษระดับปานกลางสำหรับสัตว์น้ำ ดังนั้นควรหลีกเลี่ยงการใช้สารชนิดนี้ใกล้แหล่งน้ำ เพื่อป้องกันอันตรายที่

อาจเกิดแก่สัตว์น้ำ และการปนเปื้อนในน้ำ เป็นต้น (www.ipmthailand.org, 2547) สำหรับผู้ประกอบการจำนวนร้อยละ 66.9 เป็นผู้ให้ความสำคัญกับการหาความรู้เกี่ยวกับด้านนี้เช่นกัน แต่การปฏิบัติจะน้อยกว่ากลุ่มแรก ซึ่งความรู้ส่วนใหญ่จะได้มาจากการอบรม และหนังสือต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ด้านผู้ประกอบการที่ไม่สนใจในการหาความรู้เพิ่มเติม พบว่า มีจำนวนทั้งสิ้นร้อยละ 1.4 (ตาราง 4.45)

ตาราง 4.45 จำนวนผู้ตอบคำถาม (ร้อยละ) ด้านการให้ข้อมูลและข่าวสารที่เป็นประโยชน์แก่เกษตรกร และค่าเฉลี่ย ถ่วงน้ำหนักของความคิดเห็น (WA)

บทบาท	ระดับการปฏิบัติ (ร้อยละ)					WA
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ได้ปฏิบัติ	
• ทางร้านได้ศึกษาทำความเข้าใจสูตรผสมรูปแบบการนำเสนอ ภาชนะบรรจุและคำบรรยายในฉลาก ทั้งนี้เพื่อสามารถแนะนำสารเคมีแก่เกษตรกรได้อย่างเหมาะสม	38.60	51.00	9.00	0.00	1.40	4.25
• ทางร้านได้ศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับผลกระทบที่เกิดจากการใช้สารเคมีอย่างต่อเนื่อง	24.80	66.90	6.90	0.00	1.40	4.13
• ทุกครั้งที่มีการจำหน่ายสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ทางร้านสามารถให้ข้อมูลและวิธีการใช้ที่ทำให้เกษตรกรเข้าใจได้ เพื่อสนับสนุนให้มีการใช้อย่างปลอดภัยและมีประสิทธิภาพ	46.90	50.30	1.40	0.00	1.40	4.42
• ทางร้านมีการแจกเอกสาร ใบปลิว หรือแผ่นพับเกี่ยวกับการใช้สารเคมีที่ถูกต้องแก่ลูกค้าเสมอ ทางร้านได้จัดให้มีผู้ขายที่ผ่านการอบรมการขายสารเคมีเกษตร ที่สามารถให้ความรู้เกี่ยวกับการใช้สารเคมีเกษตรอย่างถูกต้อง และปลอดภัย	15.90	57.20	19.30	1.40	6.20	3.83
	46.90	40.00	13.1	0.00	0.00	4.31
ค่าเฉลี่ย	47.24	46.90	3.27	0.52	2.07	4.19

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

ด้านการอธิบายให้เกษตรกรเข้าใจวิธีการปฏิบัติในการใช้สารเคมีเกษตร พบว่าร้านค้าจำนวนร้อยละ 46.9 และ 50.3 เป็นร้านที่ให้ข้อมูลในด้านนี้ระดับมากที่สุด และระดับมากตามลำดับ ซึ่งนับได้ว่าผู้ประกอบการเกือบทุกรายให้ความสำคัญกับวิธีปฏิบัติ รวมถึงเทคนิคการใช้สารเคมีเกษตรเป็นอย่างมาก เพราะการที่เกษตรกรประสบผลสำเร็จในการป้องกันกำจัดศัตรูพืช ย่อมหมายถึงความสัมฤทธิ์ผลด้านการบริการ และคุณภาพผลิตภัณฑ์ของร้านค้าด้วยเช่นกัน สำหรับผู้ประกอบการที่ไม่ให้ความสำคัญกับการอธิบาย และการให้ความรู้กับเกษตรกรเกี่ยวกับเทคนิคการใช้สารเคมีเหล่านี้ มีเพียงร้อยละ 1.4

นอกจากการอธิบายโดยใช้ภาษา และการสื่อสารด้วยคำพูดของผู้ประกอบการกับเกษตรกรโดยตรงแล้ว การนำเสนอด้วยเอกสาร เช่น แผ่นพับ โบปปลิว ก็มีความสำคัญในการเผยแพร่ความรู้เช่นกัน ข้อมูลการสำรวจแสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการจำนวนร้อยละ 15.9 เท่านั้น ที่มีการแจกแผ่นพับ หรือโบปปลิวเกี่ยวกับสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์อย่างสม่ำเสมอ และผู้ประกอบการจำนวนร้อยละ 57.2 และ 19.3 มีการเผยแพร่ด้วยเอกสารเป็นประจำในระดับมาก และปานกลาง สาเหตุที่ทำให้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ ไม่สามารถให้รายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าที่จำหน่ายด้วยเอกสารทุกครั้ง เป็นเพราะข้อจำกัดในด้านงบประมาณในการจัดทำเอกสาร ถึงแม้ว่าสินค้าประเภทสารเคมีเกษตรหลายชนิดที่ผลิตออกสู่ตลาดใหม่ มีการเผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า และวิธีการใช้ด้วยเอกสาร นอกเหนือจากรายละเอียดที่ระบุไว้ในฉลาก แต่การเผยแพร่ด้วยวิธีนี้มักมีอยู่ในระยะสั้นๆ เท่านั้น คือ ช่วงเริ่มต้นนำสินค้าออกสู่ตลาด และเมื่อสินค้าเป็นที่รู้จัก และได้รับความนิยม ส่วนใหญ่ก็ไม่มีการจัดทำเอกสารเหล่านี้ต่อ เพราะข้อจำกัดด้านต้นทุนการผลิต ด้วยเหตุนี้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ จะแจกแผ่นพับ หรือโบปปลิวเหล่านี้เฉพาะกลุ่มสินค้าที่ผู้ผลิตจัดหามาให้เท่านั้น สำหรับร้านค้าที่ไม่เคยให้เอกสารเผยแพร่แก่เกษตรกรพบว่า มีจำนวนร้อยละ 6.2

สำหรับการปฏิบัติด้านสุดท้าย เกี่ยวกับบทบาทการให้ความรู้แก่เกษตรกรคือ การจัดให้มีผู้ขายที่ผ่านการอบรมการขายสารเคมีเกษตร จากการสำรวจพบว่า ร้านค้าส่วนใหญ่จำนวนร้อยละ 46.9 และ 40 มีการปฏิบัติด้านนี้ระดับมากที่สุด และมากตามลำดับ ข้อมูลการสำรวจชี้ให้เห็นว่า ร้านค้าจำนวนครึ่งหนึ่งที่ทำการศึกษาร้านค้าขนาดเล็ก (ตาราง 4.45) ซึ่งร้านเหล่านี้ดำเนินกิจการโดยเจ้าของร้านโดยตรง และมีพนักงานช่วยสำหรับยกสิ่งของ ดังนั้นการบริการลูกค้า และการจำหน่ายสินค้าจึงเป็นหน้าที่ของผู้ประกอบการ สำหรับร้านค้าสารเคมีขนาดกลางและใหญ่ ถึงแม้ว่าจะมีพนักงานขายจำนวนมาก แต่การจำหน่ายสินค้ายังอยู่ภายใต้การควบคุมของผู้ประกอบการ ซึ่งส่วนใหญ่ผ่านการอบรมเป็นผู้ค้าวัตถุดิบทางการเกษตร

สำหรับบทบาทของร้านค้าสารเคมีเกษตร ด้านการให้ความรู้เกี่ยวกับสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์แก่เกษตรกร พบว่าอยู่ในระดับมาก (WA=4.19) ผลการสำรวจนี้แสดงให้เห็นว่า ร้านค้าได้ให้

ความรู้ที่จำเป็นเกี่ยวกับสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์แก่เกษตรกรอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งมีการหาความรู้เพิ่มเติมเพื่อประโยชน์ในการเผยแพร่ความรู้ให้แก่เกษตรกรด้วยเช่นกัน

5.4 ความมีจรรยาบรรณของร้านค้าในการดำเนินธุรกิจ

นอกจากหน้าที่ในการให้ความรู้และข้อมูลที่ถูกต้องและเป็นประโยชน์ ผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจด้วยเช่นกัน ข้อมูลการสำรวจในตาราง 4.46 แสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ จำนวนร้อยละ 40.0 และ 55.9 ให้คำชี้แนะแก่เกษตรกรที่ถูกต้องตามหลักวิชาการมากกว่าผลประโยชน์ทางการค้า ในระดับมากที่สุด และมากตามลำดับ กล่าวคือ เมื่อมีการจำหน่ายสารเคมีเกษตร ร้านค้าได้เลือกสินค้าที่เหมาะสมกับการใช้งานของเกษตรกร โดยคำนึงถึงประโยชน์ที่ได้จากการใช้งานเป็นหลัก สำหรับร้านค้าที่คำนึงถึงยอดจำหน่ายสินค้ามากกว่าการนำไปจริง มีเพียงร้อยละ 0.7

ด้านการเสนอขายสินค้าให้กับเกษตรกรพบว่า ร้านค้าจำนวนร้อยละ 45.5 และ 44.1 ไม่ขายสินค้าที่เกินความจำเป็นให้แก่เกษตรกรในระดับมากที่สุด และมาก เนื่องจากปัจจุบันมีสินค้าประเภทสารเคมีเกษตรหลายชนิดที่ผลิตออกจำหน่ายในท้องตลาด ทั้งสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ และสารควบคุมชีวภาพพืช นอกจากนี้ยังมีสินค้ากลุ่มใหม่ ที่ผลิตออกมาเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต ผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้เรียกตัวเองว่า สารเพิ่มประสิทธิภาพ ซึ่งสารเหล่านี้มักแนะนำให้ใช้ประกอบกับปุ๋ยทางใบ ข้อมูลจากการสำรวจแสดงให้เห็นว่า ผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้มีการจัดกิจกรรมให้ร้านค้าเข้าร่วมรายการส่งเสริมการขายมากที่สุด ดังนั้นจึงมีผู้ประกอบการบางกลุ่มที่เห็นแก่ประโยชน์ทางการค้า เสนอขายสินค้าในกลุ่มนี้ให้แก่เกษตรกร เพื่อเพิ่มยอดขาย จากการสำรวจพบว่า ร้านค้าที่มีการเสนอขายสินค้าที่เกินความจำเป็นให้แก่เกษตรกรในบางครั้งมีจำนวนร้อยละ 2.8 นอกจากนี้ร้านค้าจำนวนร้อยละ 2.1 มักเสนอขายสินค้าที่เกินความจำเป็นให้แก่เกษตรกรบ่อยครั้ง และร้านค้าจำนวนร้อยละ 5.5 มีการเสนอขายสินค้าที่มากกว่าที่เกษตรกรต้องใช้จริงเสมอ อย่างไรก็ตามเมื่อเปรียบเทียบจำนวนร้านค้าที่มีจรรยาบรรณในการขายสินค้า ซึ่งไม่ขายสารเคมีที่เกินความจำเป็นแก่เกษตรกร พบว่ามีจำนวนมากเกินร้อยละ 80 ของร้านค้าทั้งหมดที่ทำการสำรวจ

การจัดเก็บสินค้าประเภทสารเคมีเกษตร ภายในร้านหรือโกดัง เป็นสิ่งจำเป็นอย่างหนึ่งที่ร้านค้าต้องให้ความสำคัญ เพราะสารเหล่านี้ล้วนเป็นอันตรายต่อทั้ง มนุษย์ สัตว์ และสิ่งแวดล้อม ดังนั้นผู้ประกอบการควรจัดให้มีโกดังเก็บสินค้าแยกจากร้านที่แสดง และจำหน่ายสินค้า หรือจัดทำห้องเก็บของแยกส่วนออกไป เพื่อป้องกันอุบัติเหตุที่อาจเกิดขึ้นได้ จากการสำรวจลักษณะการจัดเก็บสินค้าพบว่า ร้านค้าจำนวนร้อยละ 42.8 มีโกดังเก็บสินค้าแยกออกจากบริเวณที่แสดงสินค้า ส่วนร้านค้าจำนวนร้อยละ 51.0 มีห้องเก็บสินค้าหรือบริเวณที่กว้างพอสำหรับวางผลิตภัณฑ์ที่บรรจุ

กล่องและยังไม่ได้นำมาจำหน่าย หรือสต็อกสินค้า สำหรับร้านค้าจำนวนร้อยละ 4.1 เก็บสินค้าไว้บริเวณเดียวกับที่จำหน่าย แต่แยกเป็นสัดส่วน และจำนวนร้อยละ 2.1 ไม่มีการแยกสินค้าทั้งที่เป็นวัตถุดิบตราย และสินค้าทั่วไป สาเหตุที่ร้านค้าทั้งสองกลุ่มไม่แยกสต็อกสินค้า ออกจากสินค้าที่วางจำหน่ายเนื่องจากเหตุผลสองประการคือ ข้อจำกัดด้านพื้นที่ และปริมาณสต็อกสินค้าไม่มากพอที่จะสร้างเป็นโกดัง หรือห้องเก็บสิ่งของ

สำหรับการให้ความร่วมมือของร้านค้ากับภาครัฐ เช่น การจัดอบรม หรือกิจกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวกับการใช้สารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ พบว่า ทุกร้านให้ความร่วมมือกับภาครัฐ แต่ระดับการปฏิบัติแตกต่างกัน ข้อมูลการสำรวจแสดงให้เห็นว่า ร้านค้าจำนวนร้อยละ 60.7 เข้าร่วมกิจกรรมทุกครั้งเมื่อทางภาครัฐได้จัดกิจกรรมขึ้น นอกจากนี้ร้านค้าจำนวนร้อยละ 36.6 มีส่วนร่วมอย่างสม่ำเสมอ แต่ไม่ทุกครั้ง เนื่องจากบางครั้งติดธุระสำคัญ หรือความไม่สะดวกบางประการ ทำให้ไม่สามารถเข้าร่วมกิจกรรมได้ และร้านค้าจำนวนร้อยละ 2.8 (ตาราง 4.46) ได้ให้ความร่วมมือกับภาครัฐด้านกิจกรรมในระดับปานกลาง กล่าวคือ ผู้ประกอบการกลุ่มนี้มักให้ความสำคัญกับกิจกรรมที่คิดว่าเป็นประโยชน์กับตนเองมากที่สุดเท่านั้น

สำหรับบทบาทของร้านค้าในด้านความมีจรรยาบรรณในการประกอบธุรกิจ พบว่า ร้านค้าส่วนใหญ่มีจรรยาบรรณระดับมาก (WA=4.36) ทั้งนี้เป็นผลมาจากการที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ซื่อสัตย์ และรับผิดชอบต่อการขายสินค้า ซึ่งความรับผิดชอบและการมีจรรยาบรรณของร้านค้า ไม่เพียงส่งผลดีกับเกษตรกรเท่านั้น ร้านค้ายังมได้รับประโยชน์จากความซื่อสัตย์นี้ด้วย เพราะเกษตรกรยอมให้ความเชื่อถือ และมั่นใจในคุณภาพสินค้าและบริการที่ได้รับจากร้านค้าที่มีบริการที่ดี ซื่อสัตย์ และรับผิดชอบต่อหน้าที่ มากกว่าร้านค้าที่หวังผลกำไรที่เพิ่มขึ้นเพียงอย่างเดียว

ตาราง 4.46 จำนวนผู้ตอบคำถาม (ร้อยละ) ด้านความมีจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ และค่าเฉลี่ย
ถ่วงน้ำหนักของความคิดเห็น (WA)

บทบาท	ระดับการปฏิบัติ (ร้อยละ)					WA
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ได้ปฏิบัติ	
• ทางร้านให้คำชี้แนะที่ถูกต้องตามหลักวิชาการมากกว่าผลประโยชน์ทางการค้า เมื่อเกษตรกรถูกคำถามปัญหาเกี่ยวกับการใช้สารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ทางร้านมิได้เสนอขายสารเคมีที่เกินความจำเป็นกับความต้องการของลูกค้า	40.0	55.9	3.4	0.0	0.7	4.3
• ทางร้านได้จัดสถานที่เฉพาะและเหมาะสมสำหรับการจัดเก็บสารเคมีและกากของเสีย เพื่อเป็นการลดอันตรายที่อาจเกิดขึ้น	42.8	51.0	4.1	0.0	2.1	4.3
• ทางร้านให้ความร่วมมือกับหน่วยงานของภาครัฐเป็นอย่างดี เมื่อมีการจัดอบรมให้ความรู้หรือกิจกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการใช้สารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์	60.7	36.6	2.8	0.0	0.0	4.5
ค่าเฉลี่ย	47.2	46.9	3.3	0.5	2.1	4.4

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

5.6 การปฏิบัติตามกฎหมายของร้านค้าสารเคมีเกษตร

โดยปกติแล้ว การปฏิบัติตามกฎหมายเป็นสิ่งทีพลเมืองทุกคนต้องทำตาม เพราะเปรียบเสมือนเป็นกฎหรือข้อบังคับ เพื่อการอยู่ร่วมกันอย่างสงบสุขของคนหมู่มาก แต่รายละเอียดของกฎหมาย และการปฏิบัติของแต่ละบุคคลมักแตกต่างกันไปตามสถานภาพ และบทบาทของบุคคลนั้น เช่นเดียวกับธุรกิจการค้าสารเคมีเกษตร ในการดำเนินกิจการของผู้ประกอบการต้องเป็นไปตามกฎหมายที่กำหนดไว้เช่นกัน กฎหมายที่ควบคุมเกี่ยวกับการจำหน่ายวัตถุอันตรายทางการเกษตรที่สำคัญ และร้านค้าต้องปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัด คือ พ.ร.บ.วัตถุอันตราย พ.ศ. 2535 ซึ่งเป็นกฎหมายที่เกี่ยวกับข้อกำหนด ข้อบังคับ รวมถึงการปฏิบัติด้านต่างๆ ที่เกี่ยวกับวัตถุอันตราย

สำหรับร้านค้าสารเคมีเกษตร สิ่งสำคัญมากที่สุดที่ผู้ประกอบการต้องปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอคือ การขายสินค้าที่จดทะเบียนอย่างถูกต้องตามกฎหมาย รวมถึงการไม่จำหน่ายสินค้าที่ถูกกำหนดให้เป็นวัตถุอันตรายประเภทที่ 4 ซึ่งห้ามไม่ให้มีการผลิต การนำเข้า การส่งออก หรือการมีไว้ในครอบครอง (สำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกา, 2548) เมื่อทำการสำรวจการปฏิบัติตามกฎหมายของร้านค้า ในส่วนของการลักลอบจำหน่ายวัตถุอันตรายทางการเกษตร ประเภทที่ 4 พบว่า ร้านค้าส่วนใหญ่จำนวนร้อยละ 61.4 (ตาราง 4.47) ได้เลิกขายผลิตภัณฑ์ที่ประกาศให้เป็นวัตถุอันตรายประเภทที่ 4 ทันทีเมื่อมีการแจ้งให้ทราบ สำหรับผู้ประกอบการร้อยละ 35.9 ได้เลิกขายสินค้าประเภทนี้ทันที เมื่อจำหน่ายหมด และไม่มีคำสั่งซื้อเพิ่มอีก สำหรับร้านค้าที่มีการปฏิบัติด้านนี้ในระดับปานกลาง และระดับน้อยมีจำนวนทั้งสิ้นร้อยละ 1.4 เท่ากัน ร้านเหล่านี้จะเลิกขายสินค้ากลุ่มนี้เช่นกัน เมื่อมีการประกาศให้เป็นวัตถุอันตรายประเภทที่ 4 แต่ไม่เลิกจำหน่ายทันที โดยจำหน่ายสินค้าไปเรื่อยๆ จนกว่าสินค้าในสต็อกจะหมด ซึ่งใช้ระยะเวลานานกว่าร้านค้าในกลุ่มแรก เพราะร้านเหล่านี้มักสั่งสินค้าครั้งละมากๆ จึงมีจำนวนที่เก็บไว้มากเช่นกัน

สำหรับการจำหน่ายสินค้าที่ถูกกำหนดให้เป็นวัตถุอันตรายประเภทที่ 4 นับว่าเป็นความผิดอย่างร้ายแรงที่ผู้ประกอบการไม่ควรทำ เพราะนอกจากจะผิดทั้งจรรยาบรรณและกฎหมายที่ควรปฏิบัติแล้ว ปัจจุบันยังมีกฎหมายลงโทษที่รุนแรง ในลักษณะที่จำต้องปรับ ข้อมูลจากการสำรวจการจำหน่ายสินค้าของร้านค้าสารเคมีเกษตรพบว่า ร้านค้าจำนวนร้อยละ 75.2 ไม่จำหน่ายสินค้าที่ถูกระบุให้เป็นวัตถุอันตรายประเภทที่ 4 ทุกชนิด สำหรับร้านค้าจำนวนร้อยละ 21.4 ไม่จำหน่ายสินค้าที่มีการห้ามจำหน่ายเช่นกัน แต่ยังมีสินค้าที่เหลือเก็บไว้ ทำให้ต้องจำหน่ายต่อจนกว่าสินค้าจะหมด แต่เป็นจำนวนไม่มาก และไม่แสดงบนชั้นวางสินค้า ด้านร้านค้าจำนวนร้อยละ 3.4 ยังคงมีการจำหน่ายสินค้าประเภทนี้บางชนิดเช่นกัน โดยเป็นสินค้าที่เหลืออยู่หลังจากสารเคมีชนิดนั้นถูกระบุให้เป็นวัตถุอันตรายทางการเกษตร แต่มีการแสดงให้เห็นบนชั้นวางสินค้า เมื่อทำการสำรวจชนิดสารเคมีที่ร้านค้าประสบปัญหาด้านการจำหน่ายเมื่อถูกระบุให้เป็นวัตถุอันตรายประเภทที่ 4 มากที่สุด คือ สารเมทามิโดฟอส เพราะโดยปกติแล้วการที่จะเลิกใช้สารเคมี ทางภาครัฐต้องประกาศให้ทางร้านทราบ โดยการประกาศให้เป็นสารเคมีที่อยู่ในเกณฑ์เฝ้าระวัง แต่สารเมทามิโดฟอส มีการเตือนให้เฝ้าระวังและยกเลิกให้ใช้ในระยะเวลาที่สั้น ทำให้ทางร้านประสบปัญหาในการระบายสินค้า และร้านค้าบางส่วนจำเป็นต้องขายสินค้าต่อไปจนกว่าจะหมด

ด้านการเสนอขายสินค้าให้แก่เกษตรกรพบว่า ร้านค้าส่วนมากจำนวนร้อยละ 62.1 และ 33.1 มีการจำหน่ายสารเคมีที่มีคุณภาพ และบรรจุอยู่ในภาชนะที่มีคุณภาพ และติดฉลากอย่างถูกต้อง ในระดับมากที่สุด และมาก กล่าวคือร้านค้าเหล่านี้ให้ความสำคัญกับบรรจุภัณฑ์ของสินค้า เพราะนอกจากบ่งชี้ถึงคุณภาพสินค้าแล้ว ยังมีผลกับความปลอดภัยของผู้บริโภคเมื่อนำไปใช้ด้วย

เช่นกัน สำหรับร้านค้าจำนวนร้อยละ 4.8 ซึ่งไม่คำนึงถึงการบรรจุภัณฑ์ รวมถึงฉลากสินค้า เพราะคิดว่าสินค้าที่เลือกมาจำหน่ายย่อมมีคุณภาพดีอยู่แล้ว บรรจุภัณฑ์และฉลากเป็นเพียงองค์ประกอบส่วนหนึ่งเท่านั้น จึงไม่ได้ให้ความสำคัญเท่าที่ควร

สำหรับการเลือกซื้อสินค้าเข้ามาจำหน่ายในร้านของผู้ประกอบการพบว่า ร้านค้าส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับความน่าเชื่อถือ ตลอดจนการจดทะเบียนอย่างถูกต้องของบริษัทผู้ผลิตในระดับมากที่สุด และระดับมากถึงร้อยละ 66.2 และ 29.7 เนื่องจากผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ให้ความสำคัญกับการปฏิบัติตามกฎหมาย และเชื่อมั่นว่าสินค้าที่จดทะเบียนอย่างถูกต้อง เป็นสินค้าที่ได้มาตรฐาน เพราะได้มีการตรวจสอบจากหน่วยงานที่ควบคุม โดยสินค้าที่ร้านเหล่านี้มักใส่ใจกับการปฏิบัติตามกฎของผู้ผลิตมากที่สุด คือสินค้าที่ทางร้านได้ติดต่อซื้อผ่านพนักงานส่งเสริมการขาย (sale man) และสั่งซื้อจากบริษัทผู้ผลิตที่ไม่มีชื่อเสียงในระดับประเทศ สำหรับกลุ่มสินค้าที่ผลิตจากบริษัทที่มีชื่อเสียง และเป็นที่ยอมรับมานาน เช่น มอนซานโต้ ซินเจนต้า และ บายเออร์ ทางร้านจะให้ความสำคัญเชื่อถือเป็นอย่างมาก และไม่ต้องตรวจสอบอย่างละเอียด สำหรับร้านค้าจำนวนร้อยละ 2.1 มีการตรวจสอบข้อมูลของบริษัทที่ผลิตสินค้าบ้างเป็นบางชนิด แต่จะไม่ตรวจสอบข้อมูลอย่างละเอียด และเลือกตรวจสอบเพียงบางชนิดเท่านั้น ซึ่งจำนวนผู้ประกอบการที่ปฏิบัติในด้านนี้ในระดับปานกลาง มีจำนวนเท่ากับการปฏิบัติในระดับน้อย คือ ร้อยละ 2.1 ผู้ประกอบการกลุ่มนี้ มักสั่งซื้อสินค้าจากร้านค้าสารเคมีเกษตรขนาดใหญ่ ที่เป็นร้านค้าส่ง ไม่ได้ซื้อผ่านพนักงานส่งเสริมการขาย จึงมั่นใจได้ว่า ร้านค้าส่งได้ตรวจสอบข้อมูลผู้ผลิตเรียบร้อยแล้วก่อนนำมาจำหน่าย จึงไม่จำเป็นต้องตรวจสอบซ้ำอีก

ด้านบทบาทของร้านค้าสารเคมีเกษตร ในการปฏิบัติตามกฎหมาย หรือ พ.ร.บ. วัตถุอันตราย พ.ศ. 2535 พบว่า ร้านค้ามีบทบาทในด้านนี้ในระดับมากที่สุด พิจารณาจากค่า WA ในตาราง 4.47 เท่ากับ 4.6 ทั้งนี้เป็นผลเนื่องจากร้านค้ามีความรับผิดชอบต่อหน้าที่ และมีจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ ประกอบกับบทลงโทษทางกฎหมายที่รุนแรง ทำให้ร้านค้าส่วนใหญ่ไม่ฝ่าฝืนกฎหมายที่กำหนดไว้ ทำให้บทบาทของร้านค้าในด้านนี้อยู่ในระดับสูงมาก

ตาราง 4.47 จำนวนผู้ตอบคำถาม (ร้อยละ) ด้านการปฏิบัติตามกฎหมาย และค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก
ของความคิดเห็น (WA)

บทบาท	ระดับการปฏิบัติ (ร้อยละ)					WA
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	ไม่ได้ปฏิบัติ	
• เมื่อทางราชการประกาศให้สารเคมีชนิดที่มีวางจำหน่ายในปัจจุบันเป็นสารเคมีที่ห้ามใช้ในการเกษตร ทางร้านได้เลิกขายในทันที	61.4	35.9	1.4	1.4	0.0	4.6
• ทางร้านไม่ขายสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ต้องห้ามทุกชนิดที่ทางราชการประกาศให้เป็นสารเคมีที่ห้ามใช้ในการเกษตร	75.2	21.4	3.4	0.0	0.0	4.7
• ทางร้านเสนอขายหรือจำหน่ายสารเคมีที่มีคุณภาพมีการบรรจุและติดฉลากอย่างถูกต้องเท่านั้น	62.1	33.1	0.0	0.0	4.8	4.5
• ทางร้านได้ซื้อสินค้าจากผู้ประกอบการที่น่าเชื่อถือ และผู้ซึ่งควรเป็นสมาชิกของสมาคมการค้าที่จดทะเบียนอย่างถูกต้องตามกฎหมาย	66.2	29.7	2.1	2.1	0.0	4.6
ค่าเฉลี่ย	66.2	30.0	1.7	1.2	1.6	4.6

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

5.7 ปัจจัยที่มีผลต่อบทบาทของร้านค้าสารเคมีเกษตร

จากข้อมูลการสำรวจระดับบทบาทของร้านค้าสารเคมีเกษตร ต่อการส่งเสริมแนวทาง GAP ลำไย หลังทดสอบทางสถิติด้วยวิธีไคสแควร์เพื่อหาปัจจัยที่มีผลต่อการสนับสนุนแนวทางนี้ โดยเลือกข้อมูลที่น่ามาทดสอบลักษณะด้านต่างๆ ของผู้ประกอบการจากการสำรวจ ผลปรากฏดังแสดงในตาราง 4.48 สำหรับตัวแปรที่นำมาหาความสัมพันธ์ได้แก่ อายุ ระดับการศึกษา จำนวนเงินทุนหมุนเวียน (ขนาดของร้านค้า) การประกอบอาชีพเสริมที่เกี่ยวกับการเกษตร การเป็นสมาชิกกลุ่มสารเคมีเกษตร การเข้าร่วมอบรมเป็นผู้ค้าวัตถุดิบอันตรายทางการเกษตร ความรู้เชิงวิชาการเกี่ยวกับสารเคมีเกษตร ความรู้เกี่ยวกับการผลิตลำไยตามแนวทาง GAP ซึ่งตัวแปรทั้งหลายที่นำมาทดสอบความสัมพันธ์เหล่านี้ เป็นตัวแปรที่พิจารณาแล้วว่าจะมีผลต่อการส่งเสริมบทบาทของร้านค้า

สารเคมีเกษตร ในการส่งเสริมแนวทาง GAP สำหรับสมมติฐานของการทดสอบได้แสดงไว้แล้วในบทที่ 3

ตาราง 4.48 การทดสอบไคสแควร์ระหว่างปัจจัยด้านต่างๆ ของผู้ประกอบการ และบทบาทของร้านค้าสารเคมีเกษตรต่อการส่งเสริมแนวทาง GAP ลำไย

ปัจจัย	Pearson Chi-square		
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
อายุ	937.714	900	0.186
การศึกษา	123.637	150	0.843
จำนวนทุนหมุนเวียน	119.908	120	0.485
การประกอบอาชีพเสริม	46.167	30	0.03
การเป็นสมาชิกกลุ่มสารเคมีเกษตร	23.936	30	0.775
การเข้าร่วมอบรมผู้ค้าวัตถุดิบทางการเกษตร	43.883	30	0.049
ความรู้ทางวิชาการเกี่ยวกับสารเคมีเกษตร	416.370	300	0.00
ความรู้เกี่ยวกับการผลิตลำไยตามแนวทาง GAP	315.172	330	0.712

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

ข้อมูลในตาราง 4.48 แสดงให้เห็นว่า ตัวแปรที่มีความสัมพันธ์กับบทบาทในการส่งเสริมแนวทาง GAP ลำไยของร้านค้าได้แก่ การประกอบอาชีพเสริมที่เกี่ยวกับการเกษตร การอบรมผู้ค้าวัตถุดิบทางการเกษตร และความรู้เชิงวิชาการเกี่ยวกับสารฆ่าศัตรูพืช สำหรับการประกอบอาชีพเสริม เมื่อพิจารณาค่า Asymp. Sig. (2-sided) ที่ได้จากการทดสอบสถิติพบว่า มีค่าเท่ากับ 0.03 ซึ่งชี้ให้เห็นว่า การประกอบอาชีพเสริมของผู้ประกอบการมีส่วนช่วยเพิ่มบทบาทในการส่งเสริมแนวทาง GAP อย่างมีนัยสำคัญ ณ ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 ทั้งนี้เนื่องจากการประกอบอาชีพเสริมด้านการเกษตร ทำให้ผู้ประกอบการเข้าใจในหลักการปฏิบัติหรือการผลิตจริงมากขึ้น ซึ่งความรู้เหล่านี้สามารถถ่ายทอดถึงเกษตรกรได้ ส่งผลให้การประกอบอาชีพเสริมมีส่วนช่วยในบทบาทด้านการส่งเสริมแนวทาง GAP สำหรับค่า Asymp. Sig. (2-sided) ของการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่าง การเข้าร่วมอบรมผู้ค้าวัตถุดิบทางการเกษตร กับบทบาทของร้านค้าในการส่งเสริมแนวทาง GAP มีค่าเท่ากับ 0.049 แสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการที่ผ่านการอบรมดังกล่าว มีบทบาทในการส่งเสริมแนวทาง GAP มากกว่าผู้ประกอบการที่ไม่ได้รับการอบรมอย่างมีนัยสำคัญ

ที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 ทั้งนี้เป็นผลเนื่องจากความรู้ที่ได้รับเพิ่มเติม และที่สำคัญการอบรมครั้งนี้ยังมีเนื้อหาที่เกี่ยวกับบทบาทและหน้าที่อันพึงกระทำของผู้ประกอบการ ดังนั้นการอบรมครั้งนี้จึงมีความสำคัญต่อการเพิ่มบทบาทของร้านค้าเกี่ยวกับการผลิตลำไยตามแนวทาง GAP สำหรับปัจจัยตัวสุดท้ายที่มีความสัมพันธ์กับบทบาทของร้านค้าสารเคมี ในการส่งเสริมแนวทาง GAP คือความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับสารเคมีเกษตร จากการทดสอบด้วยวิธีไคสแควร์พบว่าค่า Asymp. Sig. (2-sided) เท่ากับ 0.00 แสดงให้เห็นว่า การที่ผู้ประกอบการมีความรู้เกี่ยวกับสารเคมีเกษตร ส่งผลให้บทบาทในการส่งเสริมแนวทาง GAP สูงขึ้น อย่างมีนัยสำคัญที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99 ทั้งนี้เนื่องจากความรู้เกี่ยวกับสารเคมี สามารถนำมาประยุกต์ใช้กับการส่งเสริมให้เกษตรกรทราบเกี่ยวกับแนวทางการผลิต GAP ได้ เพราะแนวทางนี้ข้อปฏิบัติในการผลิตสินค้าส่วนใหญ่ ล้วนแต่เกี่ยวข้องกับการใช้สารเคมีอย่างถูกต้องและปลอดภัย ดังนั้นการที่ผู้ประกอบการเป็นผู้มีความรู้ในด้านนี้ จึงส่งผลดีต่อการเพิ่มบทบาทในการส่งเสริมแนวทาง GAP ของร้านค้าโดยตรง

6. การประเมินการปฏิบัติของร้านค้าสารเคมีเกษตร

การที่จำนวนร้านค้าสารเคมีเกษตรเพิ่มมากขึ้น ทำให้การควบคุมคุณภาพหรือการดำเนินกิจการของร้านค้าโดยภาครัฐเป็นไปได้ยาก ดังนั้นกรมวิชาการเกษตรจึงได้ร่วมมือกับภาคเอกชนจัดทำโครงการผู้ผลิตวัตถุดิบอันตรายที่มีคุณภาพ และโครงการร้านค้าสารเคมีเกษตรที่มีคุณภาพ หรือร้านคิวช็อป (Q-shop) มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้ประกอบการดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้องตามกฎหมาย โดยในปี พ.ศ. 2548 คาดว่าจะสามารถมอบสัญลักษณ์คิวช็อปให้แก่ร้านค้าที่เข้าร่วมโครงการได้ไม่น้อยกว่า 60 ร้าน (กรมวิชาการเกษตร, 2548ข)

จากลักษณะของร้านค้าที่แตกต่างกันทั้งด้านการให้บริการ การจัดวางสินค้า จึงได้ทำการประเมินร้านค้าสารเคมีเกษตร โดยนำข้อพึงปฏิบัติเกี่ยวกับสถานที่จำหน่ายสารเคมีเกษตร ซึ่งกำหนดโดยกรมวิชาการเกษตรเป็นเกณฑ์การประเมินโดยแบ่งเป็น 8 ประเด็นดังนี้ (สุวรรณ, 2548) ประการแรกคือ การจัดวางวัตถุดิบอันตรายแยกจากสินค้าชนิดอื่น ข้อมูลจากการสำรวจชี้ให้เห็นว่าร้านค้าส่วนใหญ่จำนวนร้อยละ 93.8 (ตาราง 4.49) แยกวัตถุดิบอันตรายทางการเกษตรแยกออกจากสินค้าชนิดอื่นอย่างชัดเจน โดยเฉพาะร้านค้าที่ขายเฉพาะสารเคมีเกษตร มักไม่มีปัญหาในการคัดแยกผลิตภัณฑ์ เพราะมีสินค้าเพียงประเภทเดียว แต่กรณีร้านที่ขายสารเคมีร่วมกับสินค้าอื่น ร้านค้าเหล่านี้มักประสบปัญหาในการจัดร้าน เพราะต้องวางสารเคมีใกล้กับสินค้าชนิดอื่น เนื่องจากสินค้ามีจำนวนมาก และมีข้อจำกัดด้านพื้นที่ ซึ่งเป็นตัวอย่างที่ไม่ดี เพราะอาจเกิดอันตรายจากการปนเปื้อน หรืออุบัติเหตุที่เกิดจากสารเคมีเหล่านี้ได้ จากการสำรวจพบว่าร้านค้าจำนวนน้อย (ร้อยละ

6.2) เท่านั้นที่ไม่แยกวัตถุดิบทรายออกจากสินค้าชนิดอื่น โดยร้านค้าเหล่านี้มักแยกชั้นวางสารเคมีเกษตรกับสินค้าชนิดอื่น แต่ชั้นเหล่านี้ตั้งอยู่ใกล้กัน หรือในบริเวณเดียวกัน หรือวางสินค้าทั้งสองชนิดนี้ไว้ด้วยกัน ซึ่งเป็นที่น่ากังวลว่าอาจเกิดอันตรายจากอุบัติเหตุที่เกิดขึ้นได้ นอกจากนี้ข้อสังเกตที่ได้จากการสำรวจคือ ร้านค้าที่มักมีปัญหาในการจัดแยกสินค้าคือ ร้านค้าขนาดใหญ่ที่ขายสินค้าหลายชนิด และร้านค้าขายของชำขนาดเล็กในหมู่บ้าน เป็นต้น ภาพ 4.5 แสดงให้เห็นถึงร้านค้าตัวอย่างที่มีการจัดแยกสินค้าเป็นประเภท ซึ่งสะดวกต่อการขาย นอกจากนี้ยังง่ายแก่เกษตรกรในการเลือกซื้อสินค้าตามความต้องการ



ภาพ 4.5 ร้านค้าที่จัดวางสินค้าสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์แยกตามประเภทของการใช้งาน

ตาราง 4.49 การประเมินการปฏิบัติของร้านค้าสารเคมีเกษตร

การปฏิบัติ	ปฏิบัติ	ไม่ปฏิบัติ
	(ร้อยละ)	
1. จัดวางวัตถุอันตรายแยกจากสินค้าชนิดอื่น	93.79	6.21
2. จัดแยกวัตถุอันตรายที่จำหน่ายตามประเภทและต้องพ้นจากมือเด็ก	37.24	62.75
3. วัตถุอันตรายที่วางจำหน่ายต้องอยู่ในภาชนะเดิมของผู้ผลิต	100.00	0.00
4. จัดให้มีวัตถุที่มีคุณสมบัติติดไฟของเหลวได้ เช่น จี๊เหล็ย ดินทรายสำหรับใช้คลุมวัตถุอันตรายที่อาจจะตกแตก หล่น และนำไปกำจัดหรือทำลายตามที่กำหนดไว้ในฉลาก	0.00	100.00
5. จัดให้มีสบู่น้ำ ไว้ให้ผู้สัมผัสวัตถุอันตรายใช้ชำระล้างมิให้เกิดเหตุเดือดร้อน รำคาญ หรืออันตรายต่อผู้อยู่ข้างเคียงบุคคล หรือทรัพย์สินอื่นๆ	0.00	100.00
7. จัดให้มีผู้ควบคุมการขายซึ่งผ่านการอบรมความรู้ด้านวัตถุอันตรายตามหลักสูตรที่กรมวิชาการเกษตรกำหนด	80.69	19.31
8. จัดให้มีเครื่องหมาย คำเตือนต่างๆ ติดไว้ในร้าน เช่น “ห้ามสูบบุหรี่” หรือ “วัตถุอันตราย.	7.59	92.41

ที่มา: จากการสำรวจ, 2547

ข้อพึงปฏิบัติประการที่ 2 คือ การจัดแยกวัตถุอันตรายที่จำหน่ายตามประเภท และต้องให้พ้นจากมือเด็ก จากการสำรวจพบว่าร้านค้าสารเคมีส่วนใหญ่มีการจัดวางสินค้าแยกเป็นหมวดหมู่ อย่างชัดเจนระหว่างสินค้าในกลุ่มปุ๋ยชนิดต่างๆ และสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ แต่การจัดวางวัตถุอันตรายในกลุ่มสารฆ่าแมลง สารฆ่ารา และสารควบคุมชีวภาพพืช มักไม่แยกกันอย่างชัดเจน เพราะสารเคมีในกลุ่มนี้มีกอยู่ในรูปของเหลว และบรรจุในขวด ทำให้มีลักษณะภาชนะบรรจุคล้ายกัน ร้านค้าส่วนใหญ่จึงจัดสินค้าในกลุ่มนี้อยู่ด้วยกัน นอกจากนี้บางร้านยังจัดสินค้าแบ่งตามบริษัทผู้ผลิต หรือตราสินค้า ทำให้สินค้าเหล่านี้ถูกวางปะปนกัน ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่า การจัดวางผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดของแต่ละร้านมีลักษณะที่แตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับการตัดสินใจของผู้ประกอบการ นอกจากรูปแบบการจัดวางสินค้าแล้ว การจัดให้วัตถุอันตรายอยู่บนชั้นวางที่มีความสูงเพียงพอ เพื่อให้พ้นมือเด็ก หรือมีฝาตู้หรือกระจกปิดให้มิดชิด เพื่อมิให้เด็กสามารถหยิบมาเล่นได้นับว่าเป็นสิ่งจำเป็นเช่นกัน ข้อมูลจากการสำรวจชี้ให้เห็นว่าร้านค้าที่จัดวางวัตถุอันตรายที่

จำหน่ายตามประเภท และพ้นจากมือเด็กมีจำนวนร้อยละ 37.2 ซึ่งเป็นจำนวนน้อยกว่าร้านที่ไม่มี การปฏิบัติตามหลักการข้อนี้ ดังนั้นจึงเป็นสิ่งจำเป็นที่ภาครัฐต้องให้ความสนใจกับการ ประชาสัมพันธ์ให้ผู้ประกอบการทราบ เกี่ยวกับหลักการจัดร้านทั่วไป เพื่อให้ร้านค้ามีมาตรฐานที่ เท่าเทียมกัน และมีความปลอดภัย ภาพ 4.6 แสดงให้เห็นถึงร้านค้าที่มีพื้นที่จำกัด แต่มีการจำหน่าย สินค้าหลายประเภท ทั้งสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ รวมถึงอุปกรณ์การเกษตร ร้านค้าเหล่านี้มักมี ปัญหาในการจัดวางสินค้า เพราะข้อจำกัดด้านพื้นที่ ทำให้ต้องวางสินค้าตั้งแต่ชั้นล่างสุด ไม่ สามารถแยกประเภทสินค้าได้อย่างชัดเจน ซึ่งไม่ถูกต้องตามเกณฑ์ที่กำหนด ที่สำคัญคือไม่มีการ ถ่ายเทอากาศที่ดี เพราะมีสินค้าจำนวนมาก และหนาแน่น ไอระเหย และกลิ่นของสารฆ่าศัตรูพืช และสัตว์เหล่านี้เป็นอันตรายต่อสุขภาพของผู้ประกอบการ และเกษตรกรลูกค้าโดยตรง



ภาพ 4.6 ร้านค้าที่มีพื้นที่จำกัดและจัดวางสินค้าไม่แบ่งประเภทอย่างชัดเจน

สำหรับผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายในร้านค้าสารเคมีเกษตร จากการสำรวจพบว่าร้านค้าทั้งหมด จำหน่ายวัตถุอันตรายที่บรรจุอยู่ในภาชนะเดิมของผู้ผลิต (ร้อยละ 100) ซึ่งนับว่าเป็นผลดีต่อ ผู้บริโภคเพราะมั่นใจได้ว่าสินค้าที่ซื้อนั้นมีมาตรฐาน และยังสามารถตรวจสอบทะเบียนการค้า รวมถึงวิธีการใช้ได้จกฉลาก อย่างไรก็ตามสินค้าบางชนิดที่มีจำหน่ายในร้านค้าสารเคมีเกษตร มี

การบรรจุลงในภาชนะใหม่ เช่น ป้ายเคมี ที่มีมีการแบ่งขายปลีกเป็นถุง โดยส่วนมากมักบรรจุถุงละ 1 กิโลกรัมเพื่อขายให้กับเกษตรกรหรือผู้บริโภคที่ต้องการใช้เป็นจำนวนน้อย แต่สินค้าประเภทสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ยังไม่พบการแบ่งหรือถ่ายเทไปยังภาชนะใหม่ เพราะสินค้าประเภทนี้มักมีบรรจุภัณฑ์ที่ดี และมีหลายขนาดให้เลือกตั้งแต่ 100 ซีซี ไปจนถึง ถึง 20 ลิตร หรือ 200 ลิตรสำหรับผู้ที่ต้องการใช้เป็นจำนวนมาก

ข้อพึงปฏิบัติประการที่ 4 และ 5 คือ การจัดให้มีวัตถุที่มีคุณสมบัติดูดซับของเหลวได้ และการจัดให้มีสบู่ น้ำ ไว้ให้ผู้สัมผัสวัตถุอันตรายล้าง จากการสำรวจพบว่าไม่มีร้านค้าใดที่จัดให้มีวัตถุสำหรับดูดซับของเหลว รวมถึงสบู่สำหรับให้ลูกค้าล้างมือ (ร้อยละ 0) สาเหตุอาจเป็นเพราะผู้ประกอบการไม่ทราบว่าจำเป็นต้องเตรียมสิ่งเหล่านี้ไว้ในร้าน แต่สำหรับบางร้านลูกค้าสามารถล้างมือได้จากห้องน้ำภายในร้านถ้าต้องการ แต่การที่ไม่เตรียมวัสดุดูดซับของเหลวไว้ในร้านอาจเป็นเพราะไม่คิดว่าจะเกิดอุบัติเหตุที่ทำให้สินค้าแตกเสียหาย หรือเหตุการณ์เหล่านี้ไม่ได้เกิดขึ้นบ่อย ทำให้ไม่ได้เตรียมการล่วงหน้า และหากเกิดอุบัติเหตุที่ทำให้สินค้าแตกเสียหาย อาจหาวัตถุเหล่านี้ได้จากบริเวณร้าน หรือที่ใกล้เคียง

สำหรับข้อพึงปฏิบัติประการที่ 6 การจัดให้มีระบบป้องกันกลิ่น ละออง ไอระเหยของวัตถุอันตรายมิให้เกิดเหตุเคืองร้อน รำคาญ หรืออันตรายต่อผู้อยู่ข้างเคียง บุคคล หรือทรัพย์สินอื่นๆ ข้อมูลจากการสำรวจพบว่า ร้านค้าจำนวนร้อยละ 26.9 เท่านั้นที่มีระบบป้องกันกลิ่น โดยส่วนมากร้านเหล่านี้มักจัดวางสารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ไว้ในตู้กระจกที่ปิดมิดชิด สามารถป้องกันกลิ่นได้ และมีบางร้านที่จัดให้มีพัดลมดูดอากาศ เพื่อระบายอากาศในร้านให้มีการถ่ายเท ซึ่งนับว่าเป็นตัวอย่างที่ดีของร้าน เพราะร้านที่จัดการระบบดังกล่าว ย่อมส่งผลดีทั้งแก่ผู้ประกอบการและเกษตรกรลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ ภาพ 4.7 ตัวอย่างของร้านค้าที่มีการจัดเก็บสินค้าที่ดี โดยจัดเก็บไว้ในตู้ที่มีกระจกปิดอย่างมิดชิด เพื่อป้องกันการระเหย และกลิ่นของสารเคมี



ภาพ 4.7 ร้านค้าที่จัดเก็บสินค้าไว้ในตู้กระจกปิดมิดชิดเพื่อป้องกันกลิ่น และการระเหย

ข้อพึงปฏิบัติประการที่ 7 การจัดให้มีผู้ควบคุมการขาย ซึ่งผ่านการอบรมความรู้ด้านวัตถุอันตรายตามหลักสูตรที่กรมวิชาการเกษตรกำหนด จากการสำรวจพบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ได้ผ่านการอบรมหลักสูตรนี้จำนวนร้อยละ 80.7 สำหรับผู้ประกอบการที่เหลือซึ่งยังไม่ได้ผ่านการอบรมนั้น โดยส่วนมากแล้วมักเป็นเจ้าของร้านขนาดเล็ก หรือร้านที่เปิดกิจการใหม่ สำหรับร้านค้าขนาดใหญ่ ถึงแม้ว่าเจ้าของร้านหรือผู้ประกอบการได้ผ่านการอบรมมาแล้ว แต่ด้วยร้านมีขนาดใหญ่อาจดูแลและควบคุมไม่ถึง จึงต้องให้พนักงานหรือลูกจ้างเป็นผู้ขาย ซึ่งพนักงานเหล่านี้มักไม่เคยผ่านการอบรมหลักสูตรนี้มาก่อน จึงเป็นปัญหาอย่างหนึ่งในการควบคุมมาตรฐานและคุณภาพของร้าน เพราะตามกฎหมายได้กำหนดให้ผู้ประกอบการที่จะทำการจดทะเบียนเท่านั้นที่ต้องผ่านการอบรม ยังไม่ครอบคลุมถึงพนักงานขายในร้าน ดังนั้นจึงเป็นเรื่องที่ควรนำไปพิจารณาเป็นข้อกำหนดต่อไป

ข้อพึงปฏิบัติประการสุดท้ายคือ การจัดให้มีเครื่องหมายคำเตือนต่างๆ ติดไว้ในร้านเช่น “ห้ามสูบบุหรี่” หรือ “วัตถุอันตราย” ข้อมูลจากการสำรวจชี้ให้เห็นว่าร้านค้าจำนวนร้อยละ 7.6 เท่านั้นที่มีป้ายเหล่านี้เพื่อเตือนให้ลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการทราบ ป้ายเหล่านี้นับว่ามีความจำเป็น เพราะเป็นสิ่งกระตุ้นให้ลูกค้าเห็นว่า สินค้าที่จำหน่ายเป็นวัตถุอันตราย ลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการต้อง

ให้ความระมัดระวังในการพิจารณาสินค้า หรือไม่ควรสูบบุหรี่ภายในร้าน เพราะสินค้าบางชนิดในร้านเป็นวัตถุไวไฟ ซึ่งอาจปะทุได้เมื่อเกิดประกายไฟภายในร้าน เช่น สารโปแตสเซียมคลอเรต เป็นต้น ดังนั้นจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่ผู้ประกอบการควรจัดให้มีป้ายแสดงคำเตือนต่างๆ เพื่อให้ลูกค้าเพิ่มความระมัดระวังมากขึ้นเมื่อเข้ามาใช้บริการ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved