

การเลือกใช้บริการด้านสินเชื่อของเกษตรกร ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ การเกษตร สาขาเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์ในการศึกษาคือ 1) เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนบุคคลที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการด้านสินเชื่อของเกษตรกร 2) เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการด้านสินเชื่อของเกษตรกร และ 3) เพื่อศึกษาปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะ ในการใช้บริการด้านสินเชื่อของเกษตรกร โดยคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างจากลูกค้าที่มาใช้บริการสินเชื่อในปี 2552 จำนวน 344 คน ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือและนำมาวิเคราะห์ข้อมูล พบว่า ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุระหว่าง 41-50 ปี มีการศึกษา อยู่ในระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. อาชีพหลักคือการทำนา โดยมีรายได้ของครอบครัวต่อปีประมาณ 150,001 ขึ้นไป

ผลการทดสอบสมมติฐานพบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลคือ ระดับการศึกษาและรายได้ของครอบครัวต่อปีมีความสัมพันธ์กับการเลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อซื้อปัจจัยการผลิต ได้แก่ ปุ๋ย ยา ค่าใช้จ่ายในครัวเรือน ค่าแรงงาน ค่าซ่อมแซมเครื่องมือ และลงทุนในสินทรัพย์ถาวร เช่น ที่ดิน อาคาร เครื่องจักรกลการเกษตร เหมือนกัน ยกเว้นการจ่ายค่าซ่อมแซมเครื่องมือ และปัจจัยทางด้านการตลาดที่มีความสัมพันธ์กับการเลือกใช้บริการสินเชื่อ คือ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ด้านกระบวนการ และด้านราคา

ในการบริหารจัดการสินเชื่อการเกษตร ควรมีนโยบายด้านสินเชื่อใหม่เพื่อสร้างความแตกต่างโดยการแบ่งกลุ่มลูกค้าตามกลุ่มอาชีพ ตามวัตถุประสงค์ของการใช้เงิน ประเภทของเงินกู้ ตามระยะเวลาการให้กู้ และควรนำดัชนีฤดูกาล ตลอดจนวงจรรอบการผลิตของผลิตผลทางการเกษตรมาประกอบการอนุมัติสินเชื่อให้ลูกค้าในแต่ละกลุ่มอาชีพพร้อมทั้งกำหนดอัตราดอกเบี้ย และจำนวนงวดชำระที่เอื้อประโยชน์ให้กับลูกค้ามากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ควรลดระยะเวลาและขั้นตอนในการอนุมัติสินเชื่อให้สั้นลง

The objectives of this study were to explore the following: 1) personal factors effecting the selection of credit service using of farmers; 2) marketing mix factors effecting the selection of credit service using of farmers; and 3) problems encountered and suggestions of credit service using of farmers. A set of questionnaires was used for data collection administered with 344 credit service clients in 2009. Obtained data were analyzed by using the Statistical Package.

Results of the study revealed that most of the respondents were male, 41-50 years old, high school and vocational certificate graduates. Their main occupation was rice growing and their annual family income was 150,001 baht and above. Results of the hypothesis testing showed that there was a relationship between personal factors (educational attainment and income) and the selection of credit service using for purchasing production factors (fertilizer, pesticide/ herbicide, workforce cost, tool maintenance, land, structures, and farm machinery). Besides, there was a relationship between marketing factors (product, process, and price) and the selection of credit service using.

With regards to the agricultural credit management, it should have a new credit policy in order to create the difference. That is, the classification of client clusters based on the purpose of money using and type of loans should be done. Besides, the seasonal index and production cycle should be taken into consideration in the credit approval. Interest rate should be determined and fixed period of time for payment should be charitable for clients. Importantly, period of time and process of the credit approval should be reduced.