

การศึกษาครั้งนี้ได้ทำการศึกษาเรื่องการวิเคราะห์ความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าเช่าซื้อรถยนต์โดยใช้แบบจำลองโลจิสติก (Logistic regression) มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาข้อมูลทั่วไปของลูกหนี้รวมถึงปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการชำระหนี้และวิเคราะห์ความสามารถในการชำระหนี้ของลูกหนี้ในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ของธนาคารธนชาติ จำกัด (มหาชน) สำนักงานภาคเหนือ 1 (เชียงใหม่) เพื่อใช้ในการวางแผนและกลยุทธ์ในการบริหารความเสี่ยงของธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ของธนาคารธนชาติ จำกัด (มหาชน) สำนักงานภาคเหนือ 1 (เชียงใหม่)

ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นข้อมูลทุติยภูมิ โดยใช้ข้อมูลจากฐานข้อมูลลูกค้าสินเชื่อบริษัทเช่าซื้อรถยนต์ ของธนาคาร ธนชาติ จำกัด (มหาชน) สำนักงานภาคเหนือ 1 (เชียงใหม่) โดยใช้ข้อมูลระบบงานสินเชื่อบริษัทเช่าซื้อรถยนต์ในช่วงปี 2549 – 2552 ซึ่งเป็นข้อมูลรายตัวของลูกค้า ได้แก่ อายุของผู้เช่าซื้อรถยนต์ อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ยี่ห้อรถยนต์ ราคารถยนต์ จำนวนเงินค่างวด อัตราดอกเบี้ย ประเภทการให้สินเชื่อบริษัทเช่าซื้อรถยนต์ ประเภทการจดทะเบียนรถยนต์ วงเงินให้สินเชื่อ ค่างวด จำนวนงวดสัญญา สัดส่วนรายได้ต่อค่างวดและสัดส่วนเงินค่างวดต่อราคารถยนต์

ผลการศึกษาพบว่าที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 ตัวแปรอิสระที่มีผลต่อความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าเช่าซื้อรถยนต์ประกอบด้วย 14 ปัจจัย คือ อายุของลูกค้าผู้ขอกู้ อาชีพของลูกค้าผู้ขอกู้ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ราคารถยนต์ จำนวนเงินค่างวด อัตราดอกเบี้ย ประเภทการให้สินเชื่อบริษัทเช่าซื้อรถยนต์ ประเภทการจดทะเบียนของรถยนต์ ค่างวด จำนวนงวดสัญญา สัดส่วนรายได้ต่อค่างวด และสัดส่วนเงินค่างวดต่อราคารถยนต์ ส่วนยี่ห้อรถยนต์และวงเงินให้สินเชื่อนั้น ไม่มีผลต่อความสามารถในการผ่อนชำระของลูกค้าเช่าซื้อรถยนต์ สำหรับการวิเคราะห์ความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าเช่าซื้อรถยนต์โดยพิจารณาจากค่าความน่าจะเป็น พบว่ากลุ่มลูกค้าที่เป็นลูกค้าปกติมีค่าความน่าจะเป็นอยู่ระหว่าง 0.61-1.00 สำหรับลูกหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้มีค่าความน่าจะเป็นอยู่ระหว่าง 0.00-0.30 โดยมีการจำแนกถูกต้องร้อยละ 98.75

This study analyzed the loan repayment ability of automobile hire-purchase clients using Logit regression model. Specifically, it has the objectives to understand the general background and the factor affecting the repayment ability of the clients in question of the car hire-purchase business of the north regional office of Thanachart Bank (Public Company Limited) for further analysis on the clients' repayment ability to get necessary inputs for planning and determining strategies for risk management if its car hire-purchase business.

Information for the present study was of secondary type based on the data base system of north regional office of Thanachart Bank during 2006-2009 which contained the records of its individual car hire-purchase client involving the following information which were used as independent variables: age, occupation, average monthly income, the auto brand, the auto price, amount of down payment, interest rate, type of loan for auto hire-purchase, type of car registration, credit limit, level of installment payment, the installment term, the proportion of installment payment in monthly income, and down payment as percentage of the auto price.

The findings at 0.05 statistically significant level revealed that all of above independent variables except the auto brand had the effect on the repayment ability of the Bank's clients. Meanwhile the analysis on repayment ability of the bank's clients. Meanwhile, the analysis on repayment ability to auto leasing client's brand on probability values suggested that the well-behaved clients would have 0.6-1.00 probability range of making regular repayment while the client with non-performing loans would have 0.00-0.30 probability to repay. The predictive accuracy of the probability analysis was 98.75%.