

“เล่นกับไฟ”

มองวัฒนธรรมหนี้ในสังคมไทยผ่านข้อมูลเครดิตบูโร 20 ปี

ธานี ชัยวัฒน์ || ชนลักษณ์ ชัยศรีลักษณ์ || จารุวัฒน์ เอ็มชบุตร

คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

24 พฤศจิกายน 2568

การบรรยายหัวข้อ “วัฒนธรรมหนี้: 2 ทศวรรษ ของข้อมูลเครดิตกับเศรษฐกิจไทย” ในงานสัมมนาข้อมูลเครดิตพลังขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยสองทศวรรษ
วันจันทร์ที่ 24 พฤศจิกายน 2568 เวลา 08:30 น.-16:00 น. ณ ห้อง Grand Ballroom ชั้น 8 โรงแรมคาร์ลตัน กรุงเทพฯ สุขุมวิท

หนังสือ “ไฟ”

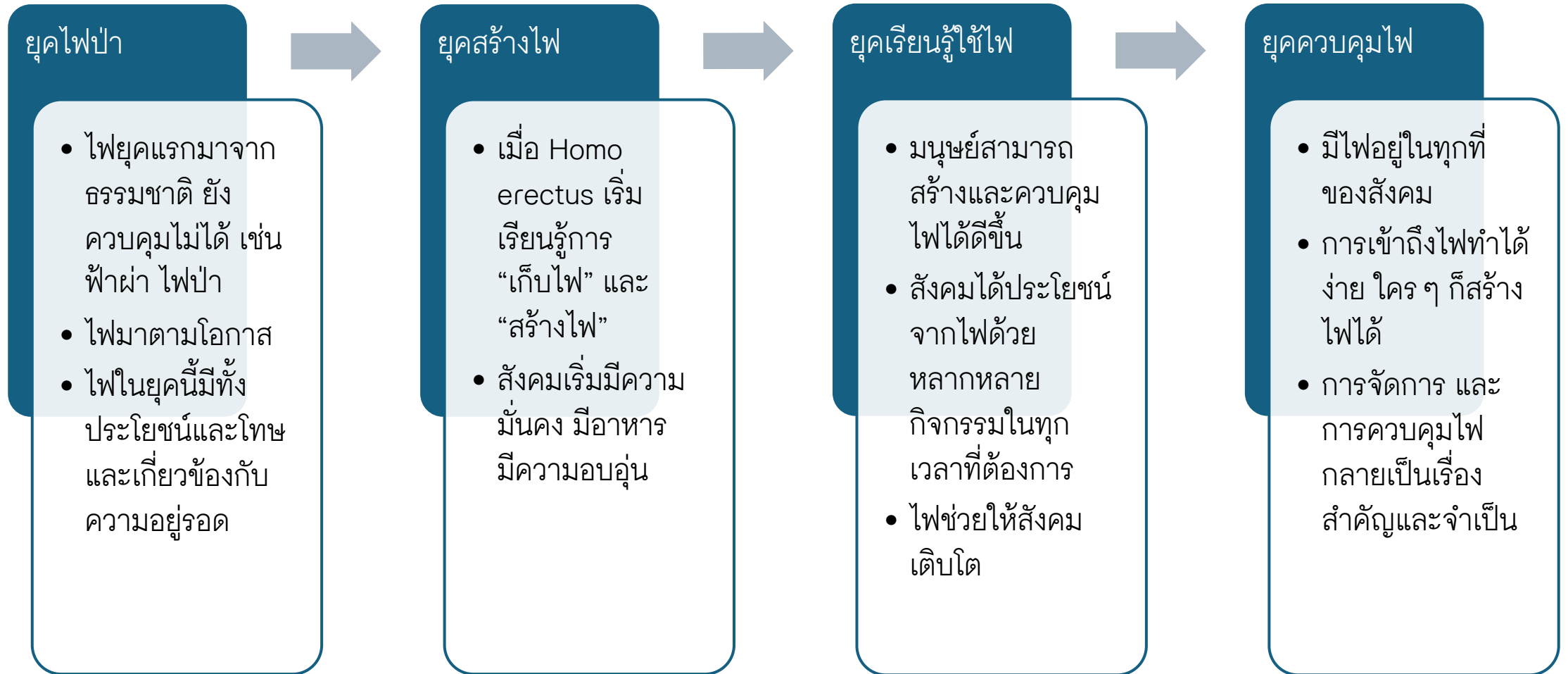
ไฟ

- ไฟมีทั้งประโยชน์และโทษ
- จุดกำเนิดของไฟ และการควบคุมไฟ
- ระวังไฟลาม ระวังไฟไหม้
- เล่นไฟต้องดูทิศทางลมให้ดี
- วัฒนธรรมและมายาคติต่อไฟ

ไฟไม่ใช่ปัญหา

ปัญหาคือ ความสามารถในการ “เล่นกับไฟ”

ประวัติศาสตร์การเล่นกับไฟของมนุษยชาติ



เรื่องราวของ “หนี้”

“มนุษย์รู้จักคำว่า ‘**หนี้**’ ตั้งแต่ก่อนรู้จักเงิน”

หนี้อาหาร - หนี้บุญคุณ - หนี้แผ่นดิน - หนี้ชีวิต - หนี้รัก - หนี้แค้น

คำเหล่านี้มาก่อน ‘หนี้สิน’



(40 ปีก่อน)

กู้ สหกรณ์ครั้งแรกเพื่อซื้อบ้านไม้
หลังแรก
นับวันรอบปลดหนี้

เล่าให้ลูกหลานฟังเสมอว่า
“อย่าเป็นหนี้ ถ้าไม่จำเป็น”



(20 ปีก่อน)

กู้ เงินซื้อรถคันแรก บอกตัวเองว่า
“หนี้ทำให้เติบโตขึ้น”
มองหนี้เป็นการลงทุนชีวิต และ
ทำงานหนักเพื่อใช้หนี้



(ปัจจุบัน)

กู้ เพื่อเรียน ทำร้านอาหาร ท่องเที่ยว
เห็นหนี้เป็นแพ็คเกจชีวิต
ผ่อนบ้าน ผ่อนรถ ผ่อนมือถือ ผ่อนสิ่งที่ยากได้
“หนี้ช่วยให้มีชีวิตที่ยากได้”

ประวัติศาสตร์ 4 ยุคของ “หนี้” ในสังคมไทย

1) หนี้ในสังคมไทยโบราณ: หนี้คือพันธะชีวิต

- หนี้เกิดขึ้นระหว่าง
 - ชาวบ้าน + ผู้มีอำนาจ
 - ชาวนา + เจ้าของที่ดิน
 - ครอบครัว + เครือญาติ
- การเป็นหนี้ไม่ใช่แค่เรื่องเงิน แต่คือการสูญเสียสิทธิ์บางส่วนในชีวิตตัวเอง
 - ผู้ขายต้องกลายเป็น “แรงงานแลกหนี้” (debt bondage)
 - ผู้หญิง/ลูกสาวต้องไปแต่งงานชดใช้หนี้
- บางครอบครัวถึงกับต้องยกที่ดิน มรดก เพื่อไม่ให้เสีย “เกียรติของวงศ์ตระกูล”
 - หากผิดนัด อาจถูกตีตราว่า “คนพาล” (ตามคติพุทธ)
- ความอับอายของการผิดสัญญา มีค่ามากกว่าเงิน

2) หนี้ในยุคเกษตรกรรม: หนี้สัมพันธ์กับเศรษฐกิจ

- ช่วงปี 2520–2530 คนไทยส่วนใหญ่ยังอยู่ในระบบเกษตรกรรม
 - มีรายได้จากการเกษตร และหมุนเงินในชุมชน
 - หนี้เป็นเรื่องของ “ความจำเป็น” จากความไม่แน่นอนของธรรมชาติ
 - เหตุผลแห่งหนี้ คือเหตุผลเชิงศีลธรรม (“ยืมแล้วต้องคืน”)
- ยุคนี้คือยุคที่ “หนี้ = ทุกข์” ตามคติพุทธ
 - เพราะหนี้เกี่ยวกับ ความไม่สบายใจ ความติดข้อง และการเสียหน้า

อิณาทานํ ทุกขํ โลก

"การกู้หนี้เป็นทุกข์ในโลก"

พระผู้มีพระภาคตรัสว่า “ภิกษุทั้งหลาย ความยากจนเป็นทุกข์ของกามโกศบุคคล- ในโลก”

ภิกษุทั้งหลายกราบทูลว่า “อย่างนั้น พระพุทธเจ้าข้า”

พระผู้มีพระภาคตรัสว่า “ภิกษุทั้งหลาย คนจนเข็ญใจยากไร้ ย่อมกู้หนี้แม้การกู้หนี้ก็เป็นทุกข์ของกามโกศบุคคลในโลก”

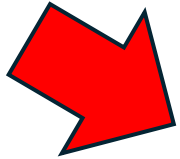
“อย่างนั้น พระพุทธเจ้าข้า”

“ภิกษุทั้งหลาย คนจนเข็ญใจยากไร้ ครั้นกู้หนี้แล้ว ย่อมใช้ดอกเบี้ย แม้การใช้ดอกเบี้ยก็เป็นทุกข์ของกามโกศบุคคลในโลก”

“อย่างนั้น พระพุทธเจ้าข้า”

“ภิกษุทั้งหลาย คนจนเข็ญใจยากไร้ ครั้นใช้ดอกเบี้ยแล้ว ไม่ให้ดอกเบี้ยตามกำหนดเวลา พวกเจ้าหนีย่อมตามทวงเขา แม้การตามทวงก็เป็นทุกข์ของกามโกศบุคคลในโลก”

(พระไตรปิฎกเล่มที่ ๒๒ พระสุตตันตปิฎกเล่มที่ ๑๔)



(40 ปีก่อน)

กู สหกรณ์ครั้งแรกเพื่อซื้อบ้านไม้
หลังแรก
นับวันรอบปลดหนี้

เล่าให้ลูกหลานฟังเสมอว่า
“อย่าเป็นหนี้ ถ้าไม่จำเป็น”



(20 ปีก่อน)

กู เงินซื้อรถคันแรก บอกตัวเองว่า
“หนี้ทำให้เติบโตขึ้น”
มองหนี้เป็นการลงทุนชีวิต และ
ทำงานหนักเพื่อใช้หนี้



(ปัจจุบัน)

กู เพื่อเรียน ทำร้านอาหาร ท่องเที่ยว
เห็นหนี้เป็นแพ็คเกจชีวิต
ผ่อนบ้าน ผ่อนรถ ผ่อนมือถือ ผ่อนสิ่งที่ยากได้
“หนี้ช่วยให้มีชีวิตที่ยากได้”

3) หนี้จากระบบธนาคาร: จุดเปลี่ยนใหญ่ยุคฟองสบู่

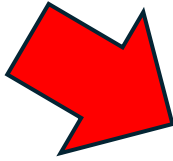
- ช่วงปี 2530 ระบบธนาคารแข่งขันกันสูง
 - สินเชื่อบ้าน รถ และสินเชื่อบุคคลขยายตัว
 - บัตรเครดิตเริ่มแพร่หลาย
 - การเป็นหนี้ถูกผูกเข้ากับ “ความทันสมัยของชนชั้นกลางเมือง”
- วัฒนธรรมโฆษณาแบบใหม่เกิดขึ้น
 - “ชีวิตดีได้ด้วยเงินผ่อน”
 - “ใจดีมีให้ยืม ใจถึงก็ผ่อนได้”
 - “คอนโด 0 บาทเช่าอยู่ก่อนได้ จ่ายทีหลัง”
 - “ติดไว้ก่อนได้” “ร้านนี้เชื่อได้”
- หนี้เริ่มถูก normalize เข้ากับวัฒนธรรมอย่างชัดเจน
- หนี้กลายเป็นสัญลักษณ์ของความก้าวหน้า ไม่ใช่บาป



(40 ปีก่อน)

กู้ สหกรณ์ครั้งแรกเพื่อซื้อบ้านไม้
หลังแรก
นับวันรอบปลดหนี้

เล่าให้ลูกหลานฟังเสมอว่า
“อย่าเป็นหนี้ ถ้าไม่จำเป็น”



(20 ปีก่อน)

กู้ เงินซื้อรถคันแรก บอกตัวเองว่า
“หนี้ทำให้เติบโตขึ้น”
มองหนี้เป็นการลงทุนชีวิต และ
ทำงานหนักเพื่อใช้หนี้



(ปัจจุบัน)

กู้ เพื่อเรียน ทำร้านอาหาร ท่องเที่ยว
เห็นหนี้เป็นแพ็คเกจชีวิต
ผ่อนบ้าน ผ่อนรถ ผ่อนมือถือ ผ่อนสิ่งที่ยากได้
“หนี้ช่วยให้มีชีวิตที่ยากได้”

4) หน้าที่ภายใต้การบริหารจัดการ:

หลังวิกฤต 2540 ประเทศสร้างระบบเครดิตผ่านการก่อตั้ง NCB (2005)

จุดเปลี่ยนของวัฒนธรรมที่มาจาก NCB

1) NCB ทำให้ “การก่อหนี้” จากเรื่องน่ากลัว กลายเป็นชีวิตประจำวัน

- ก่อนมี NCB การกู้เงินคือเรื่องใหญ่
 - ต้องผ่านคนรู้จัก ต้องมีหลักทรัพย์
 - ต้องเจอ “การประเมินของเจ้าหน้าที่” ที่ไม่ทราบเกณฑ์
 - การกู้หลายแห่งถูกมองว่า “ลับ” หรือ “ผิดปกติ”
- หลังมี NCB การกู้กลายเป็นเรื่องชีวิตประจำวัน เพราะมีกระบวนการที่ชัดเจน
 - มี credit score / credit report
 - ธนาคารอิงข้อมูล มากขึ้นกว่าดุลยพินิจ
 - กระบวนการเป็นระบบและมีมาตรฐานมากขึ้น
- เมื่อการกู้หนี้ถูกทำให้เป็นระบบมากขึ้น คนก็จะรู้สึกว่ามัน “ปกติ” มากขึ้น

2) NCB ทำให้คนเห็นพฤติกรรมนี้เป็น “ข้อมูล” ไม่ใช่ “ศีลธรรม”

- ก่อนมีข้อมูลกลาง หนี้ = เรื่องศีลธรรม / ความดีความชั่ว / เลียหน้า / ถูกต่อว่า
- หลังมีข้อมูลเครดิต หนี้ = “ข้อมูลเชิงพฤติกรรม”
 - มีตัวเลข
 - มีประวัติชำระ
 - มีบันทึกย้อนหลัง
 - มีคะแนนและอันดับ
- ภาษาที่ใช้หนี้เปลี่ยนจาก บาป-บุญ เป็น risk-score
- นี่คื cognitive reframing ที่สำคัญมาก
เมื่อสังคมวัดพฤติกรรมหนี้ด้วยข้อมูล คนจะไมรู้สึกว่หนี้คืความล้มเหลว แต่เป็นการ
บริหารเครดิต

3) NCB ช่วยให้ผู้กู้ “เข้าถึงหนี้” ง่ายขึ้น

- เมื่อระบบปล่อยกู้มีข้อมูลรองรับ
 - ดอกเบี้ยถูกคาดการณ์ได้มากขึ้น
 - ได้วงเงินง่ายขึ้น
 - ไม่ต้องใช้เส้นสายหรือหลักประกันจำนวนมาก
 - มีสินเชื่อนี้ใหม่ ๆ เช่น personal loan, mobile loan, nano finance
- ผลลัพธ์ทางสังคมคือ
การกู้เงินจากธนาคาร (หรือ non-bank) กลายเป็นเรื่องธรรมดา เหมือนใช้โทรศัพท์มือถือหรือซื้อของออนไลน์

4) NCB สร้าง Norm(alization) ของการเป็นหนี้

- NCB ทำให้ “ประสบการณ์ของคนอื่น” กลายเป็นข้อมูลที่กระเทือนมายาคติในสังคม
 - เพื่อนกู้ได้
 - พนักงานออฟฟิศกู้ได้
 - คนในบริษัทเดียวกันกู้ได้
 - วงเงินหมุนได้เป็นเรื่องปกติ
- เมื่อคนรอบตัวมีหนี้ หนี้กลายเป็น social norm
- ตัวอย่างสื่อการเงินยุค 2548–ปัจจุบัน
 - “มีหนี้ก็ใช้คืนตามกำลัง”
 - “เครดิตดี ก็ได้ดอกเบี้ยดี”
 - “ผ่อน 0%”
 - “เครดิตคือความรับผิดชอบ”
- ทั้งหมดนี้ สร้างการรับรู้ว่า “หนี้ = เรื่องปกติ”
 - การจ่ายไม่ทัน / การจ่ายขั้นต่ำ เป็นเรื่องปกติ



(40 ปีก่อน)

กู้ สหกรณ์ครั้งแรกเพื่อซื้อบ้านไม้
หลังแรก
นับวันรอบปลดหนี้

เล่าให้ลูกหลานฟังเสมอว่า
“อย่าเป็นหนี้ ถ้าไม่จำเป็น”



(20 ปีก่อน)

กู้ เงินซื้อรถคันแรก บอกตัวเองว่า
“หนี้ทำให้เติบโตขึ้น”
มองหนี้เป็นการลงทุนชีวิต และ
ทำงานหนักเพื่อใช้หนี้



(ปัจจุบัน)

กู้ เพื่อเรียน ทำร้านอาหาร ท่องเที่ยว
เห็นหนี้เป็นแพ็คเกจชีวิต
ผ่อนบ้าน ผ่อนรถ ผ่อนมือถือ ผ่อนสิ่งที่ยากได้
“หนี้ช่วยให้มีชีวิตที่ยากได้”

พลวัตสำคัญในอนาคต:

การแข่งขันทางชนชั้นเข้มข้น และวัฒนธรรมหนี้คือชีวิตประจำวัน

- ลักษณะสำคัญที่ทำให้คนไทยไม่กลัวหนี้
 - การใช้หนี้เป็นบันไดสู่การไต่ชนชั้น
 - บ้าน-รถ-การศึกษา-สุขภาพ-ความกตัญญู-แต่งงาน-เลื่อนตำแหน่ง ล้วนต้องกู้ ทำให้คนมองว่า “การไม่เป็นหนี้” = ไม่เติบโต
 - การอยู่เพียงเสมอกับคนอื่นในสังคม (Social comparison)
 - เฟซบุ๊ก-ไอจี-ตึกตอก สร้างวัฒนธรรม “ของมันต้องมี”
หนี้กลายเป็น self-affirmation อาจไม่ใช่เพราะต้องดีกว่า แค่แค่ต้องเสมอกัน
 - การตีความหมายใหม่ของความสุข
 - ซื้อของ = ความสุข และ เป็นหนี้ = ราคาที่ต้องจ่ายเพื่อความสุข
 - การเติบโต ต้องลงทุน และ เป็นหนี้ = การลงทุน
- สถานะเหล่านี้ ลบเลือนหลักพุทธศาสนาเรื่อง “หนี้คือทุกข์” แทบหมดสิ้นไปแล้ว

ถ้าหนึ่คือไฟ

20 ปีผ่านไป กับปัจจุบัน คนไทยเล่นกับไฟยังงั่?

ถ้าหนี้คือไฟ

20 ปีผ่านไป กับปัจจุบัน คนไทยเล่นกับไฟยังไง?

จุดไม้ขีดไฟ

พัดเตาไฟ

ก่อกองไฟ

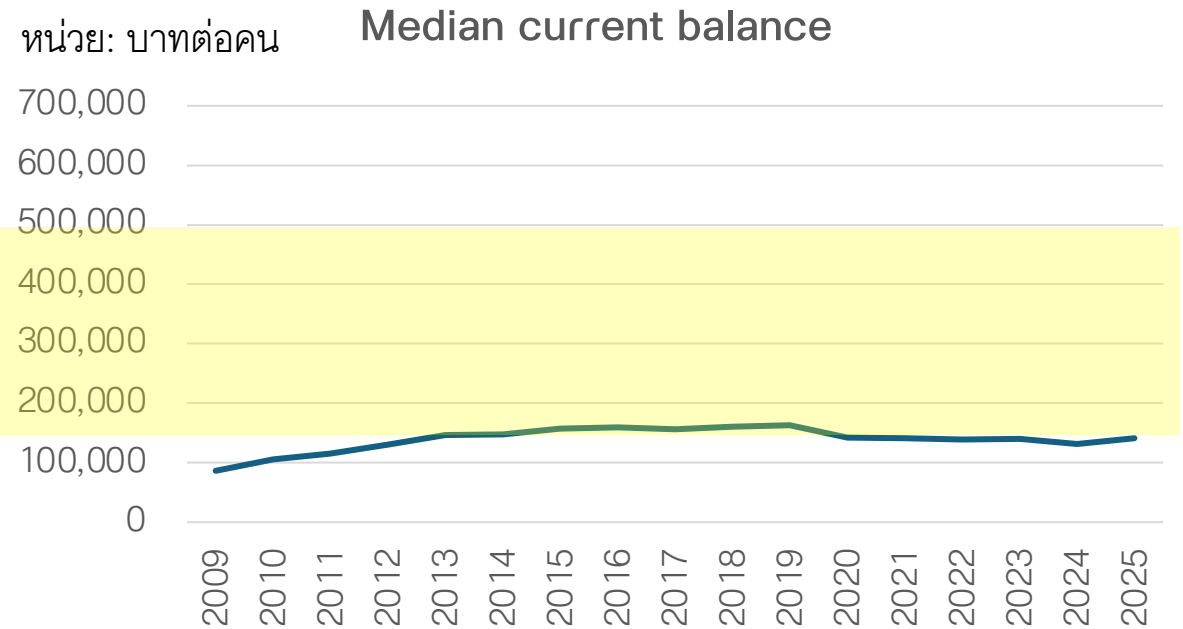
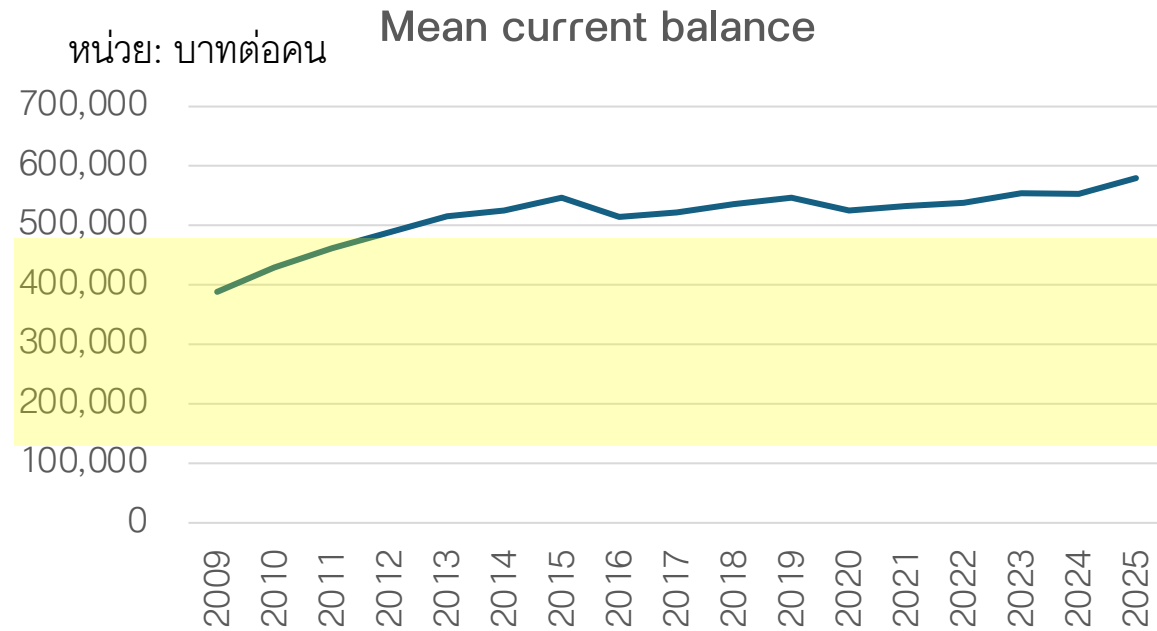
ไฟในบ้าน (Consumer Data)

ไฟนอกบ้าน (Commercial Data)

ไฟในบ้าน

ข้อมูลส่วนบุคคล
(Consumer Data)

ยอดหนี้ (Current Balance Amount)



Year	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Number of Person	10,115,796	10,760,866	12,024,900	13,875,491	15,219,645	16,053,008	16,011,845	19,453,943	20,138,501	20,872,277	21,771,871	23,275,992	23,870,294	24,630,687	24,798,476	25,012,278	23,329,781

- ถ้าดูเส้นค่าเฉลี่ย จะเห็นว่ายอดหนี้เฉลี่ยต่อคนเพิ่มขึ้นเกือบทุกปี จากประมาณ 3 แสนไปแตะ 5-6 แสนบาท
 - ภาระหนี้โดยเฉลี่ยสูงขึ้นเร็วกว่าอัตราการเติบโตของรายได้ของประชาชน
 - ครั้วเรื่อนมี “หนี้สะสม” มากขึ้น
- ขณะที่ Median กลับต่ำกว่า Mean มาก และค่อนข้างนิ่งอยู่แถว 1.5-2 แสนบาท
 - ความต่างระหว่าง Mean และ Median ที่ห่างกันมาก บอกว่าเกิด ‘ความเหลื่อมล้ำด้านหนี้’
- Mean สูงขึ้น แต่ Median ไม่ขึ้น >> หนี้เติบโตเฉพาะบางกลุ่ม

ยอดหนี้ต่อคน จำแนกตามประเภทของสินเชื่อ

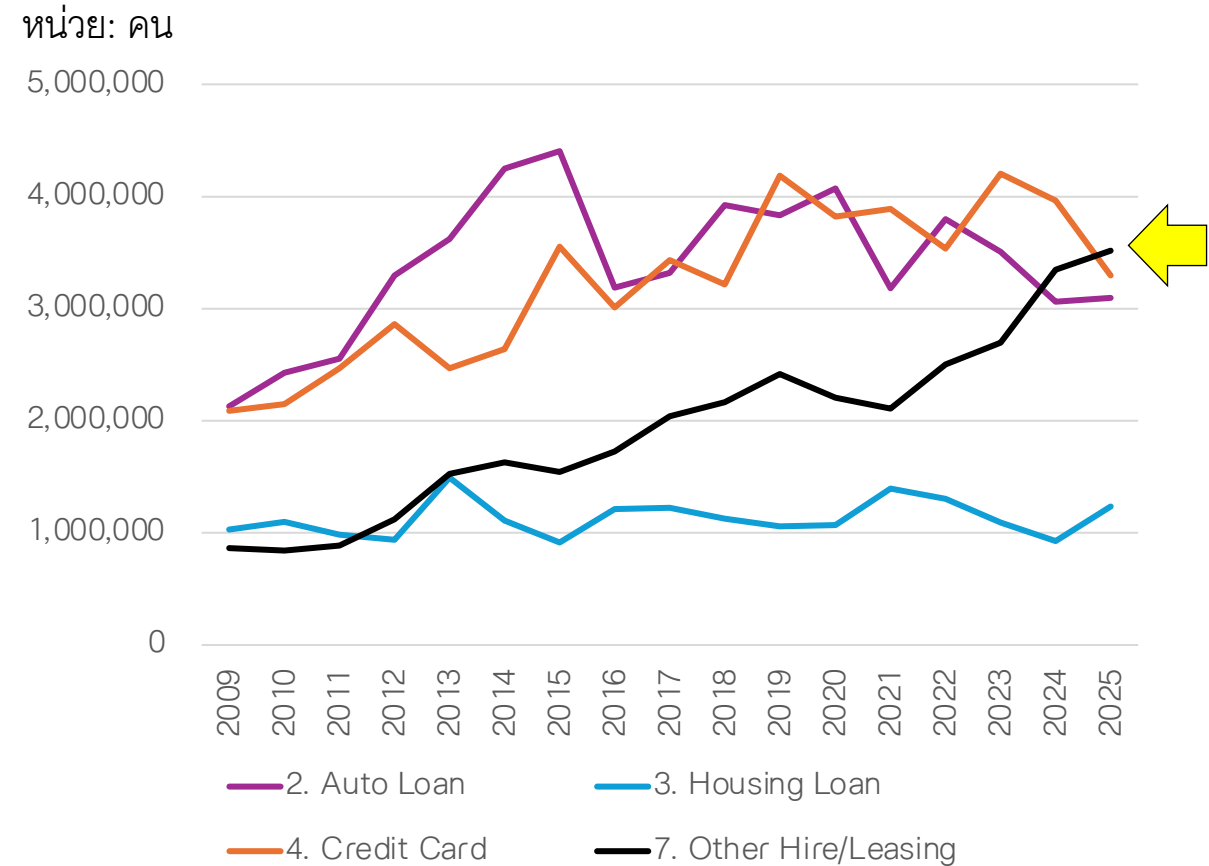
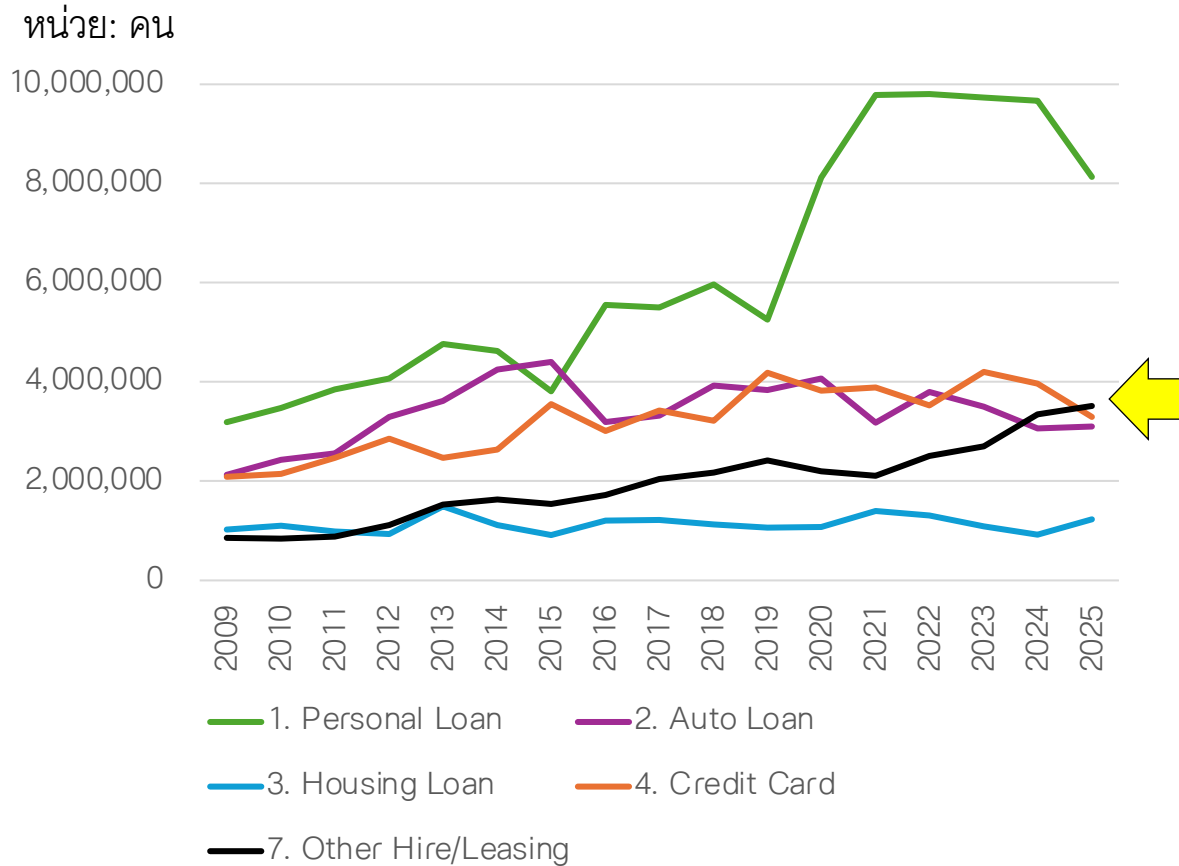
หน่วย: บาทต่อคน

	Mean	Median
Personal Loan	413,918	93,140
Auto Loan	549,514	363,155
Housing Loan	1,440,401	923,431
Credit Card	560,852	70,169
Other Hire/Leasing	112,772	48,763

- หากจำแนกยอดหนี้ต่อคนตามประเภทของสินเชื่อจะพบว่า
 - ยอดหนี้เฉลี่ยต่อคนของสินเชื่อบ้านมีมูลค่าสูงที่สุด รองลงมาคือ บัตรเครดิต และรถยนต์ ตามลำดับ
 - ยอดหนี้มีฐานต่อคนของสินเชื่อบ้านมีมูลค่าสูงที่สุด รองลงมาคือ รถยนต์ และสินเชื่อส่วนบุคคลตามลำดับ
- สินเชื่อทุกประเภทมีค่าเฉลี่ยสูงกว่าค่ามัธยฐานทั้งหมด หมายความว่า การกระจายยอดหนี้ต่อคน มีลักษณะเบ้ซ้าย
 - สินเชื่อที่มีขนาดเบ้ซ้ายอย่างมากคือ บัตรเครดิต สินเชื่อส่วนบุคคล และเช่าซื้อ/ลีสซิ่ง ตามลำดับ

จำนวนคนเป็นหนี้ จำแนกตามประเภทของสินเชื่อ

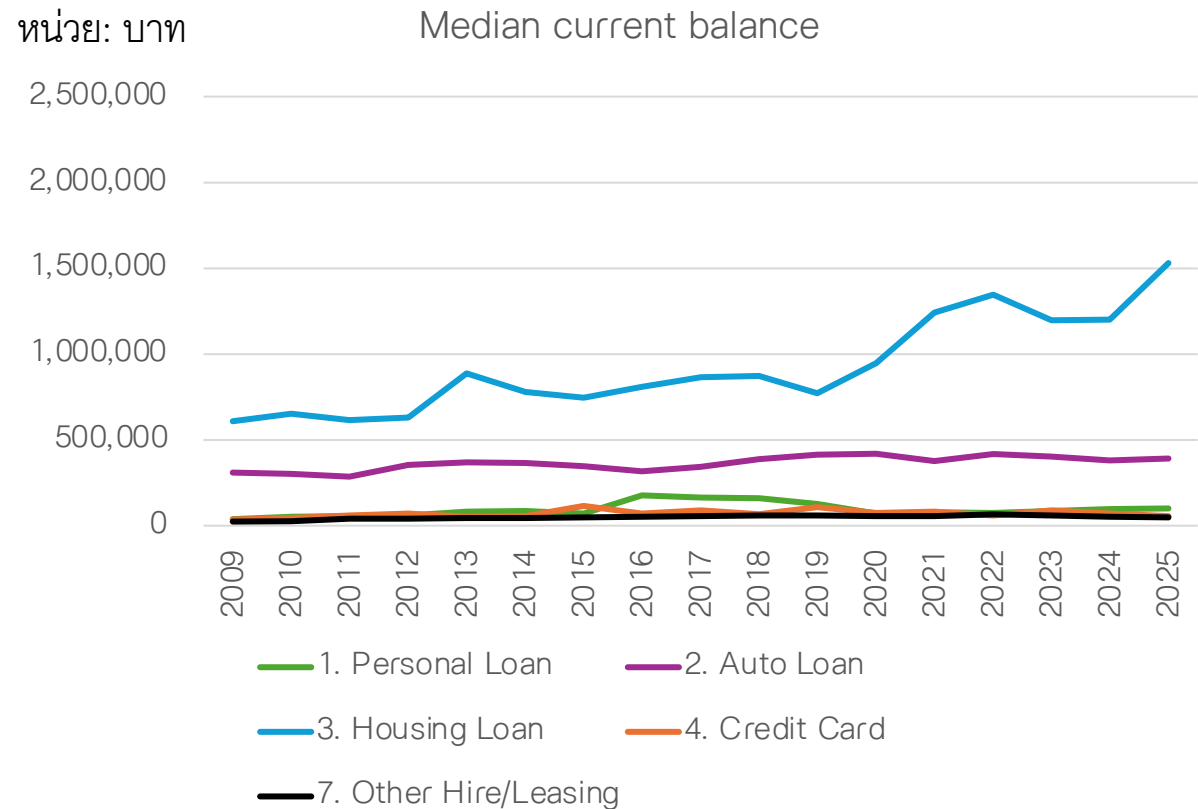
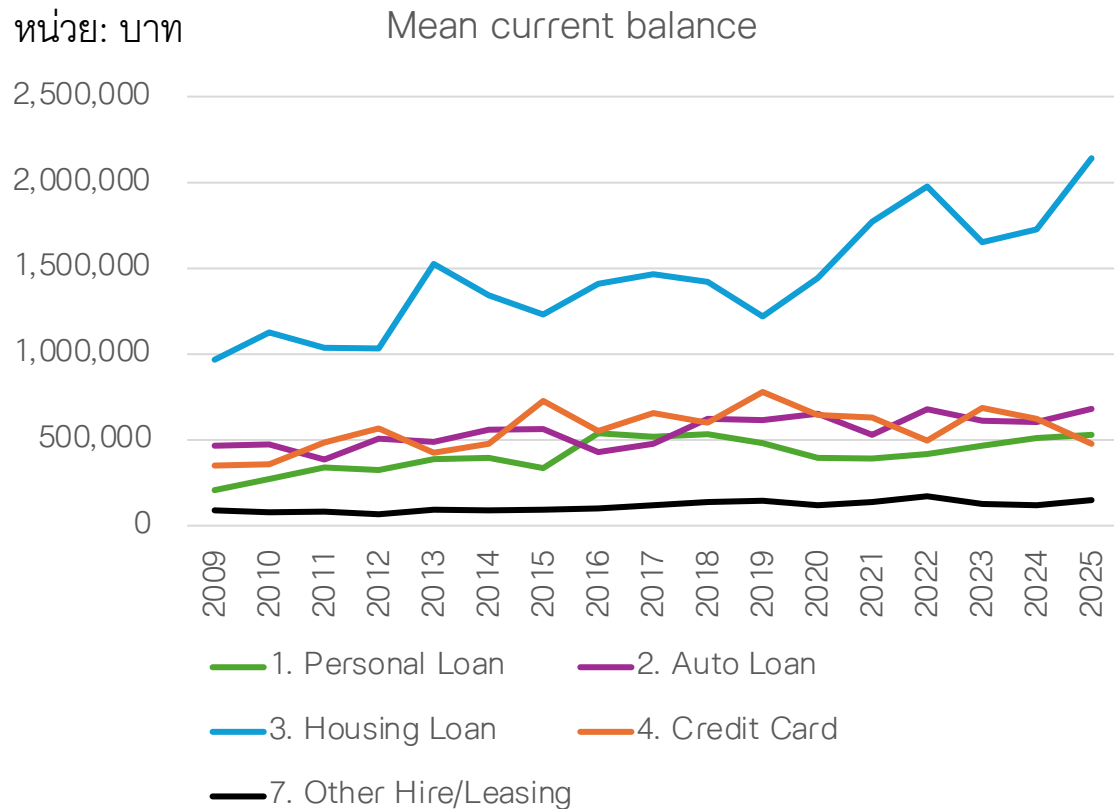
(ซ้าย: ทุกประเภทสินเชื่อ ขวา: ไม่รวม personal loan)



- เพลวไฟที่ลูกแรงที่สุดหลังปี 2019 จำนวนคนเป็นหนี้จากสินเชื่อส่วนบุคคล เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วที่สุด
- ไฟที่เคยลูกแรงที่สุดคือ บัตรเครดิต กลับถูกแซงโดย เช่าซื้อ/ลิสซิง ในปี 2025 เป็นครั้งแรก สะท้อนว่า 'ไฟที่มองว่าเล็ก' อย่างเช่าซื้อรถหรือสินทรัพย์ชิ้นเล็ก กลายเป็นไฟที่เข้าถึงง่ายที่สุดสำหรับคนรุ่นใหม่
- แม้เวลาจะผ่านไป 15 ปี แต่กราฟบอกเราว่า จำนวนคนไทยที่มีโอกาสเป็นเจ้าของบ้านแทบไม่เพิ่มขึ้นเลย ทั้งที่ประชากรและเศรษฐกิจเปลี่ยนไปมาก

ยอดหนี้ จำแนกตามประเภทของสินเชื่อ

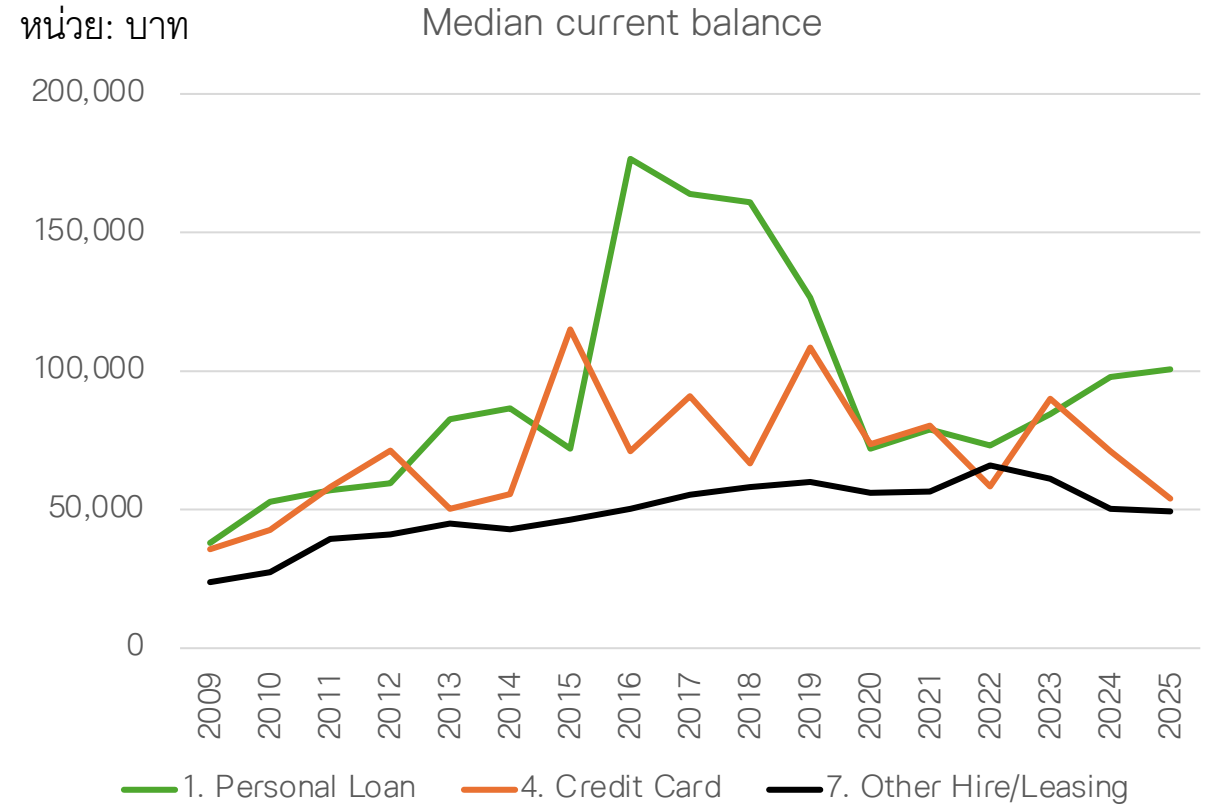
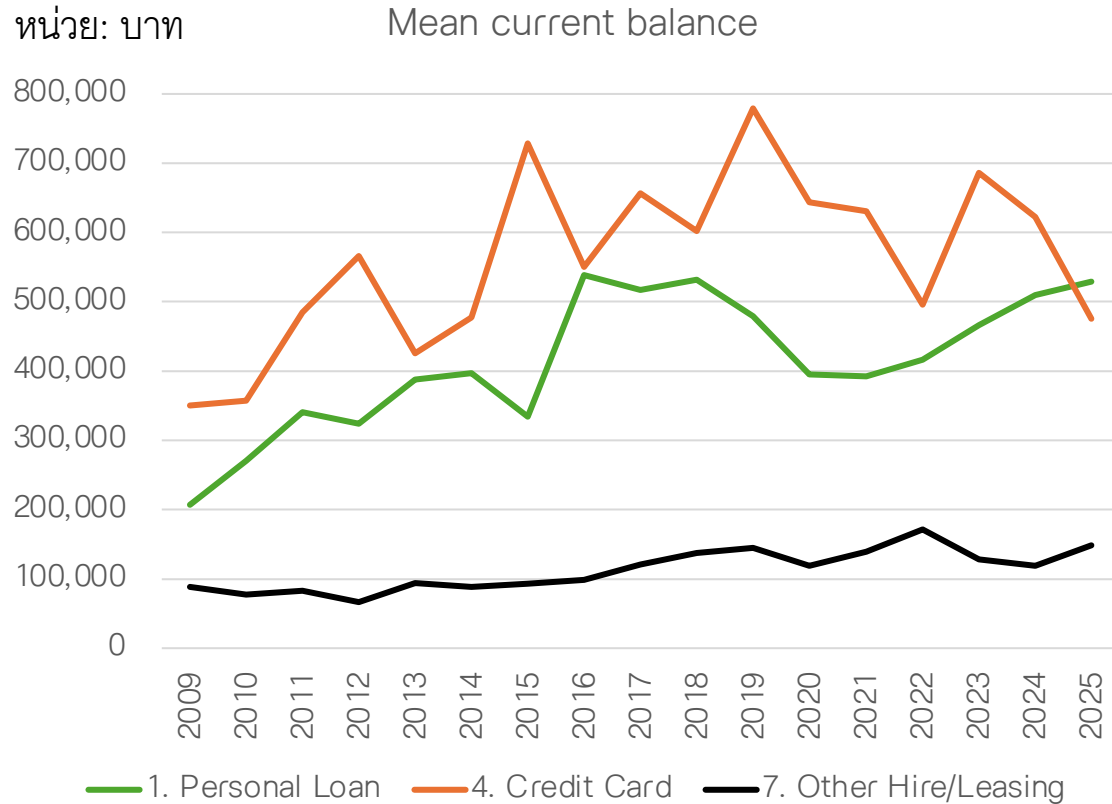
(ซ้าย: ค่าเฉลี่ย ขวา: ค่ามัธยฐาน)



- พิจารณารูปด้านซ้าย
 - ไฟกองใหญ่ที่สุด คือ หนี้บ้าน ซึ่งพุ่งจากประมาณ 1 ล้านบาทในปี 2009 เป็นกว่า 2.2 ล้านบาทในปี 2025 เพิ่มขึ้นมากกว่าเท่าตัวในเวลาเพียง 15 ปี
 - ยอดหนี้รถเฉลี่ยต่อคน อยู่ที่ประมาณ 5-7 แสนบาท
- พิจารณารูปด้านขวา
 - ยอดหนี้มัธยฐานของบ้านอยู่ที่ประมาณ 1.5 ล้านบาทเท่านั้น ต่างจากค่าเฉลี่ยที่สูงกว่ามาก แปลว่า หนี้บ้านโตเร็ว แต่โดยเฉพาะบางกลุ่ม
 - ยอดหนี้รถมัธยฐานต่อคนยังคงอยู่ที่ประมาณ 4 แสนบาท

ยอดหนี้ จำแนกตามประเภทของสินเชื่อ (ไม่รวมสินเชื่อบ้านและรถ)

(ซ้าย: ค่าเฉลี่ย ขวา: ค่ามัธยฐาน)

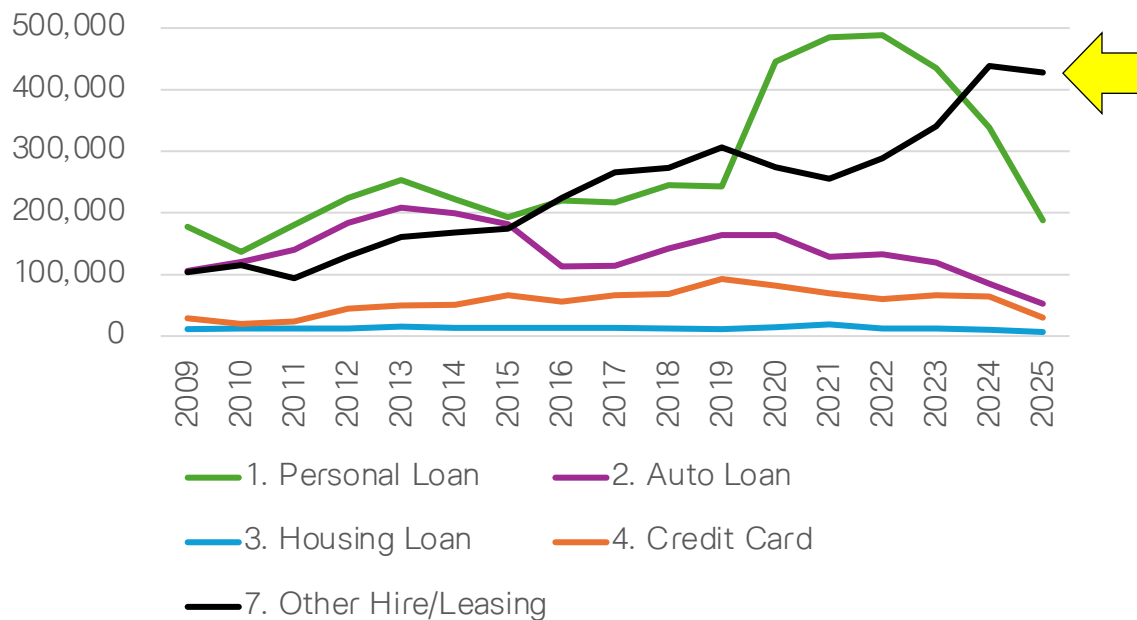


- พิจารณารูปด้านซ้าย
 - ยอดหนี้เฉลี่ยต่อคน ทุกประเภทมีแนวโน้มสูงขึ้น โดยในภาพรวม ยอดหนี้บัตรเครดิตสูงสุด รองลงมาคือ มีส่วนบุคคล และเช่าซื้อ/ลิสซิ่ง
- พิจารณารูปด้านขวา
 - ยอดหนี้มีฐานต่อคน ต่ำกว่ายอดหนี้เฉลี่ยต่อคนอย่างมาก
 - ยอดหนี้มีฐานต่อคนแต่ละประเภททั้ง 3 ประเภท อยู่ที่ประมาณ 50,000 ถึง 100,000 บาทเท่านั้น
- นี่คือสัญญาณสำคัญว่า “หนี้ก้อนเล็ก” ของคนส่วนใหญ่ไม่ได้ใหญ่ แต่มีคนส่วนน้อยที่มีหนี้สูงมากจนดันค่าเฉลี่ยขึ้นไปไกล

จำนวนคนเป็นหนี้ จำแนกตามอายุ x ประเภทของสินเชื่อ

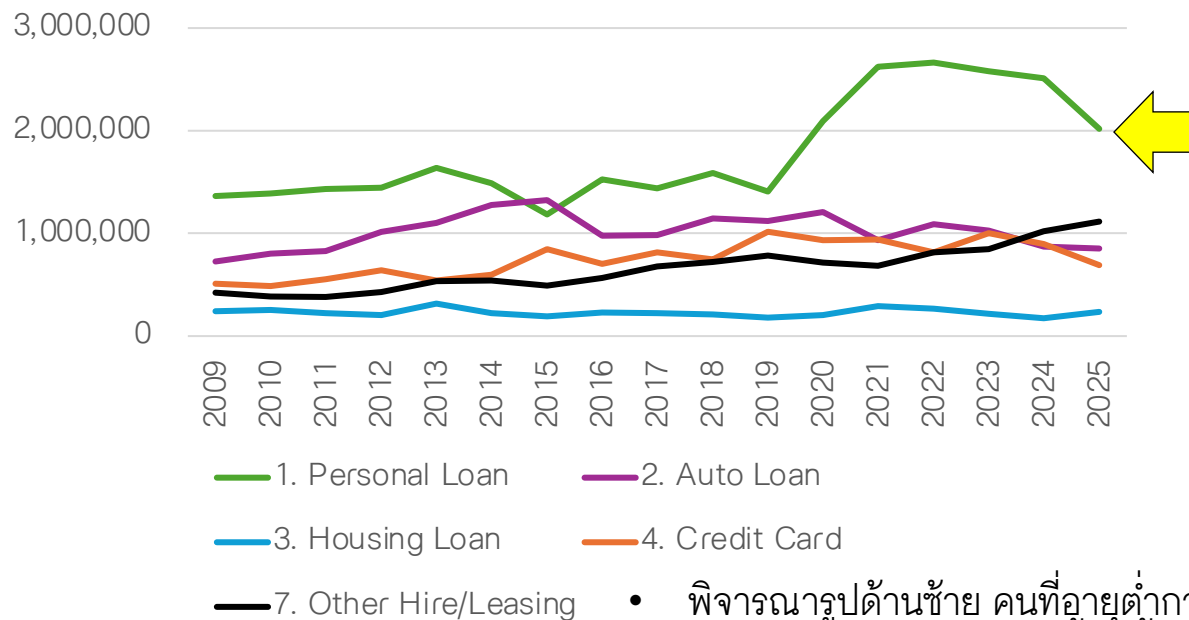
จำนวนคนเป็นหนี้ จำแนกตามประเภทสินเชื่อ
(Young Adult<25) หน่วย: คน

หน่วย: คน



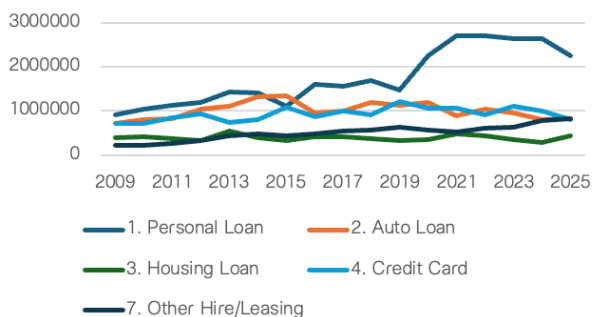
จำนวนคนเป็นหนี้ จำแนกตามประเภทสินเชื่อ
(Young 25-34) หน่วย: คน

หน่วย: คน



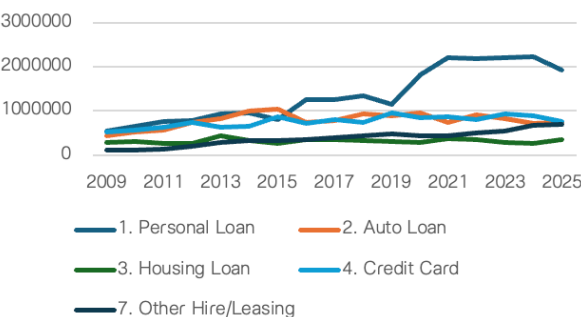
จำนวนคนเป็นหนี้ จำแนกตามประเภทสินเชื่อ (Middle Age 35-44)

หน่วย: คน



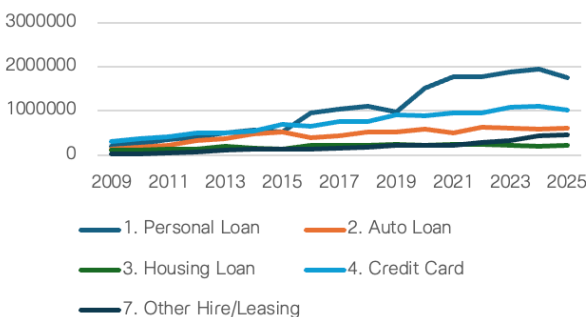
จำนวนคนเป็นหนี้ จำแนกตามประเภทสินเชื่อ (Pre-Senior 45-54)

หน่วย: คน



จำนวนคนเป็นหนี้ จำแนกตามประเภทสินเชื่อ (Elderly 55+)

หน่วย: คน

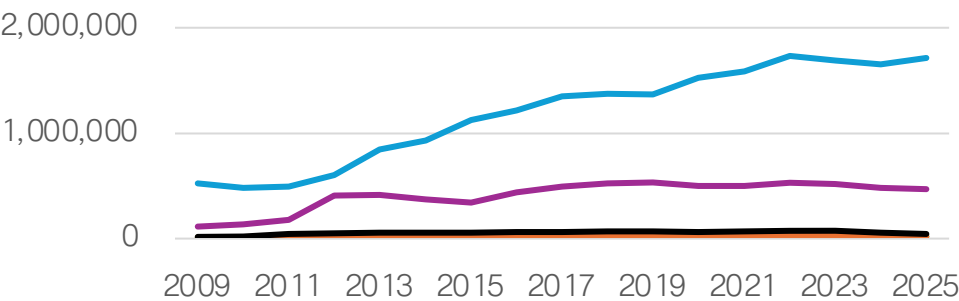


- พิจารณารูปด้านซ้าย คนที่อายุต่ำกว่า 25 ปี จำนวนสูงที่สุดเป็นหนี้เข้าซื้อ/ลิสซิ่ง ได้แก่ โทรศัพท์มือถือ (Smartphone) คอมพิวเตอร์/โน้ตบุ๊ก อุปกรณ์ไอทีและเครื่องใช้ไฟฟ้าชิ้นเล็ก และ รถจักรยานยนต์
- พิจารณารูปด้านขวา คนที่อายุ 25 ถึง 34 ปี จำนวนสูงที่สุดเป็นหนี้ซื้อส่วนบุคคล รองลงมาคือ เข้าซื้อ/ลิสซิ่ง รถยนต์ และบัตรเครดิต

ยอดหนี้มีอยู่ฐานต่อคน จำแนกตามอายุ x ประเภทของสินเชื่อ

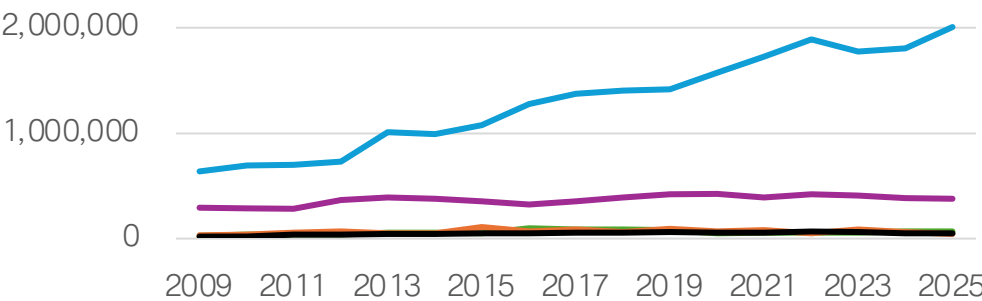
ยอดหนี้มีอยู่ฐาน จำแนกตามประเภทสินเชื่อ
(Young Adult<25)

หน่วย: บาท



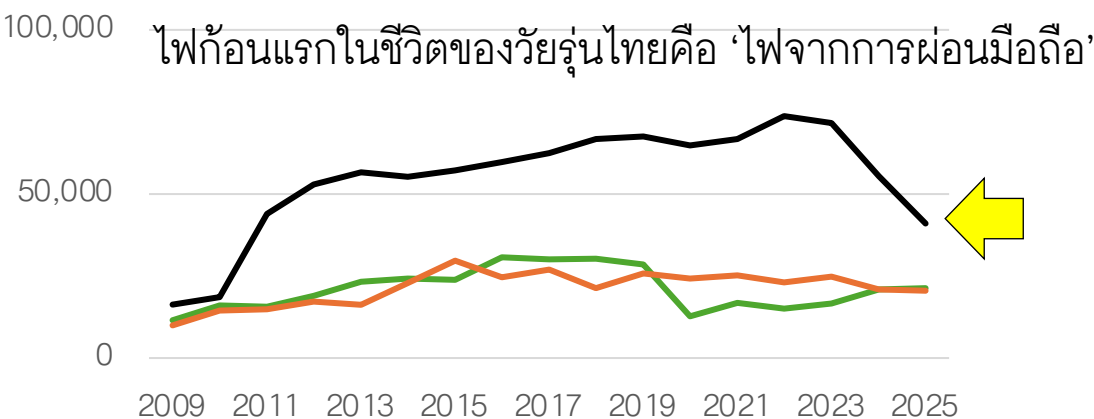
ยอดหนี้มีอยู่ฐาน จำแนกตามประเภทสินเชื่อ
(Young 25-34)

หน่วย: บาท



ยอดหนี้มีอยู่ฐาน จำแนกตามประเภทสินเชื่อ
(Young Adult<25)

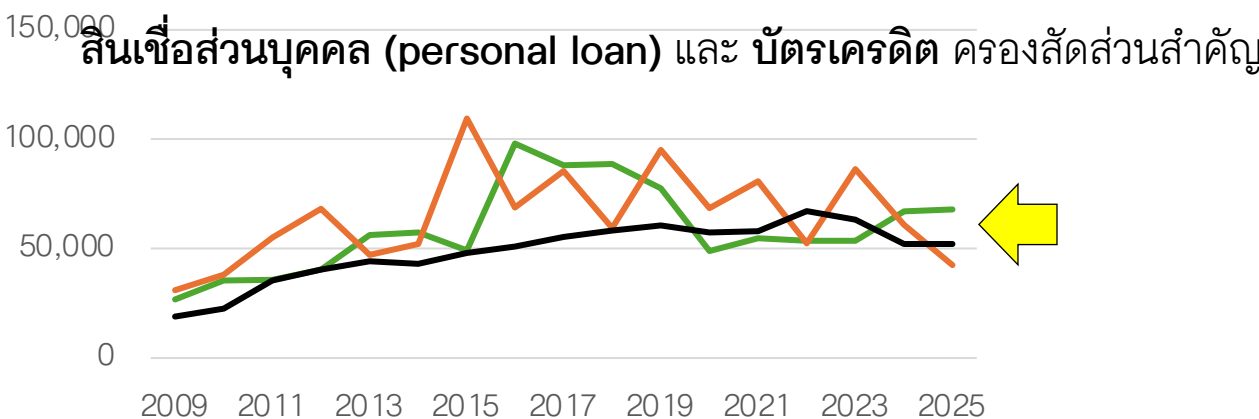
หน่วย: บาท



- 1. Personal Loan
- 4. Credit Card
- 7. Other Hire/Leasing

ยอดหนี้มีอยู่ฐาน จำแนกตามประเภทสินเชื่อ
(Young 25-34)

หน่วย: บาท



- 1. Personal Loan
- 4. Credit Card
- 7. Other Hire/Leasing

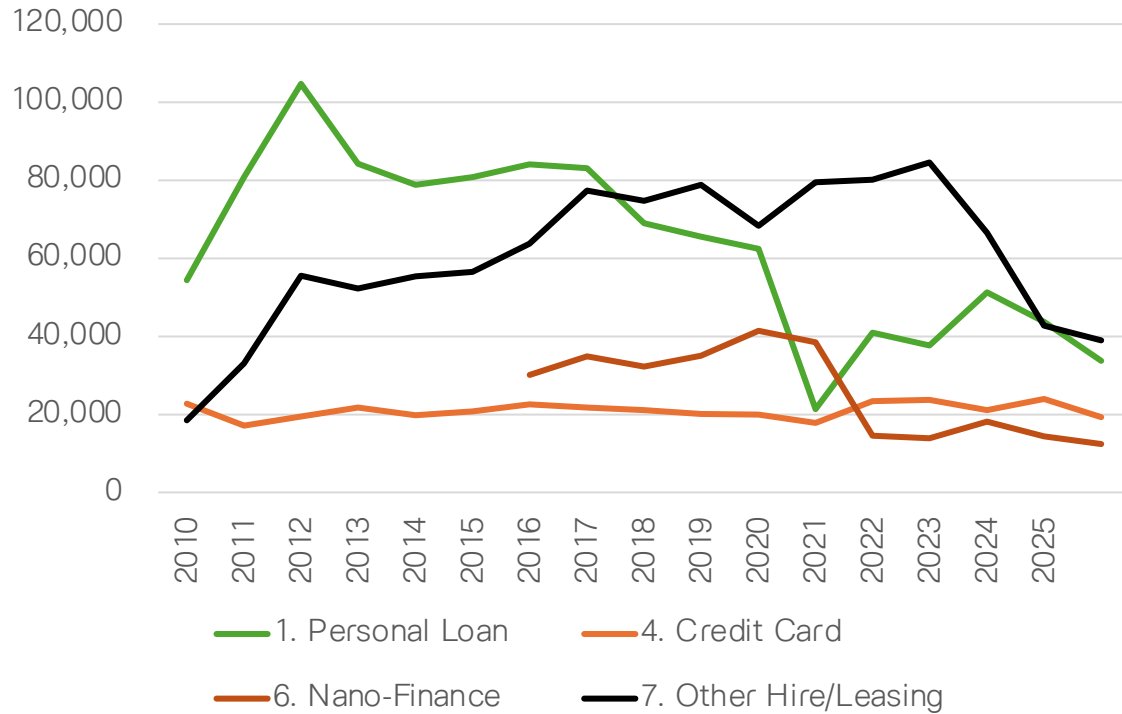
จุดไม้ขีดไฟ

- ไฟดวงเล็ก จุดติดง่าย เสี่ยงไฟไหม้
หนีก่อนเล็ก มักใช้เพื่อการบริโภค มีความเสี่ยงสูง
- รวมหนี้ 4 ประเภท
 - Personal Loan
 - Nano Finance
 - Credit Card
 - Other hire and leasing
- หนี้กลุ่มนี้มีความทับซ้อนโดยตรงกับ “หนี้นอกระบบ”

มูลค่าหนี้ และวงเงิน เฉลี่ยต่อคน แต่ละประเภท ตอนเริ่มมีสัญญาครั้งแรก

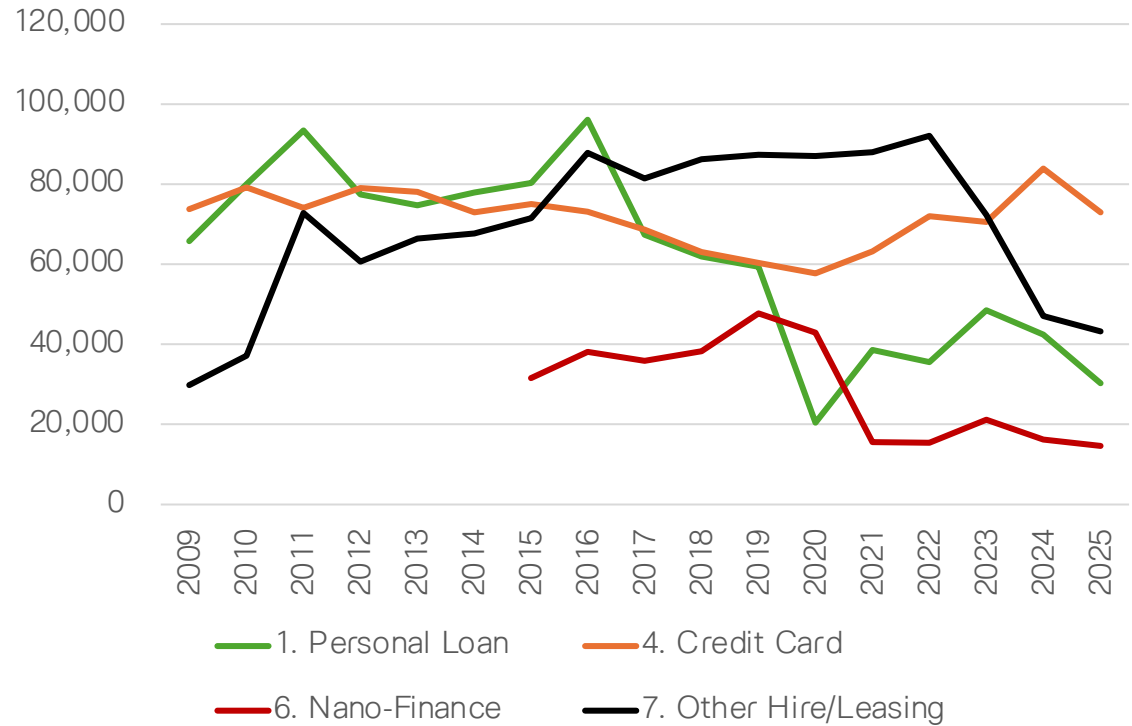
หน่วย: บาท

Mean Current Balance per Person



หน่วย: บาท

Mean Credit Limit per Person

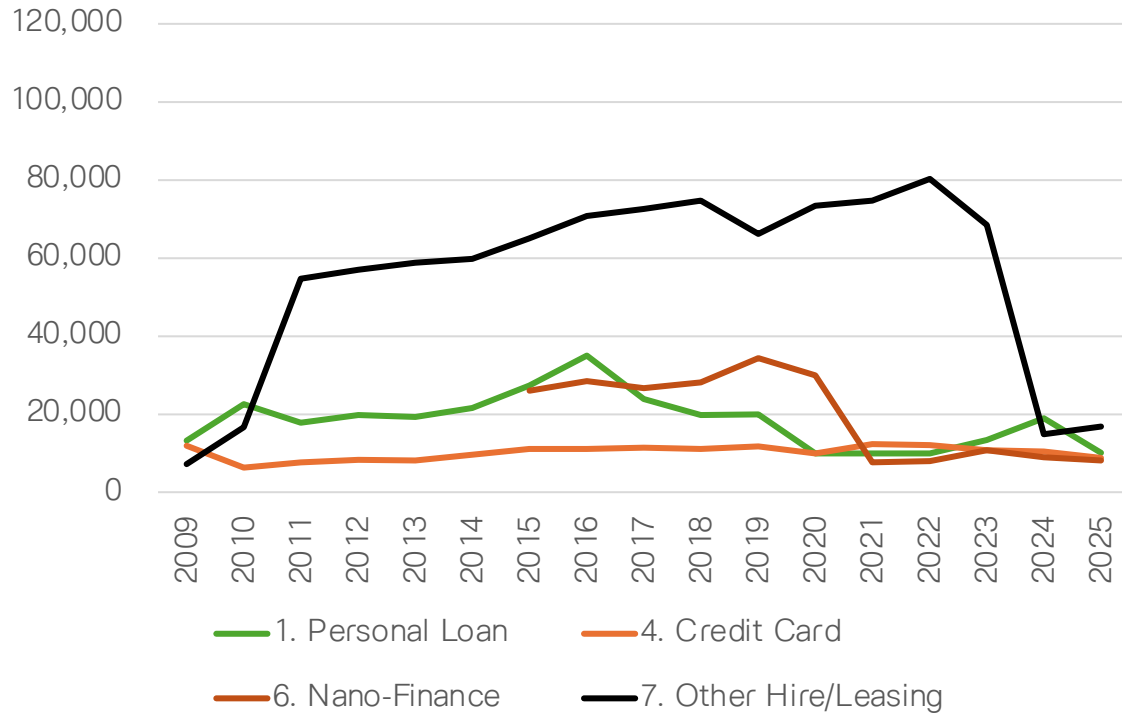


- ดูกราฟด้านซ้าย
 - ยอดหนี้เฉลี่ยของสัญญาครั้งแรกทุกประเภทเริ่มต้นที่ เพียง 5–8 หมื่นบาท เท่านั้น
 - สำหรับคนจำนวนมาก การเข้าสู่ระบบหนี้ครั้งแรกไม่ใช่หนี้ก้อนใหญ่ เช่น รถหรือบ้าน แต่มักเป็น หนี้เพื่อการบริโภค โดยเฉพาะโทรศัพท์มือถือ อุปกรณ์ไอที สินค้าชิ้นเล็กที่อาจจำเป็นต่อการเรียนและการทำงาน
 - ไฟก้อนแรกนี้มักจะมาจาก “การผ่อนสิ่งของที่จับต้องได้ทันที แต่ส่งผลในระยะยาว”
- เมื่อดูกราฟด้านขวา จะเห็นว่าวงเงินของทุกสินเชื่อ เกือบเต็มวงเงินทั้งหมด ยกเว้นบัตรเครดิต เพราะรูปแบบการใช้ต่างจากสินเชื่อประเภทอื่น
- การเกือบเต็มวงเงินในทันทีที่ตีความได้ว่า...
 - คนที่ต้องการสภาพคล่องแบบ ‘ชัดเจน ทันที และเต็มวงเงิน’
 - ผู้ปล่อยกู้ก็พร้อมจะ ‘ให้เต็ม’ เพื่อให้ลูกค้าปิดการซื้อ

มูลค่าหนี้ และวงเงิน มัธยฐานต่อคน แต่ละประเภท ตอนเริ่มมีสัญญาครั้งแรก

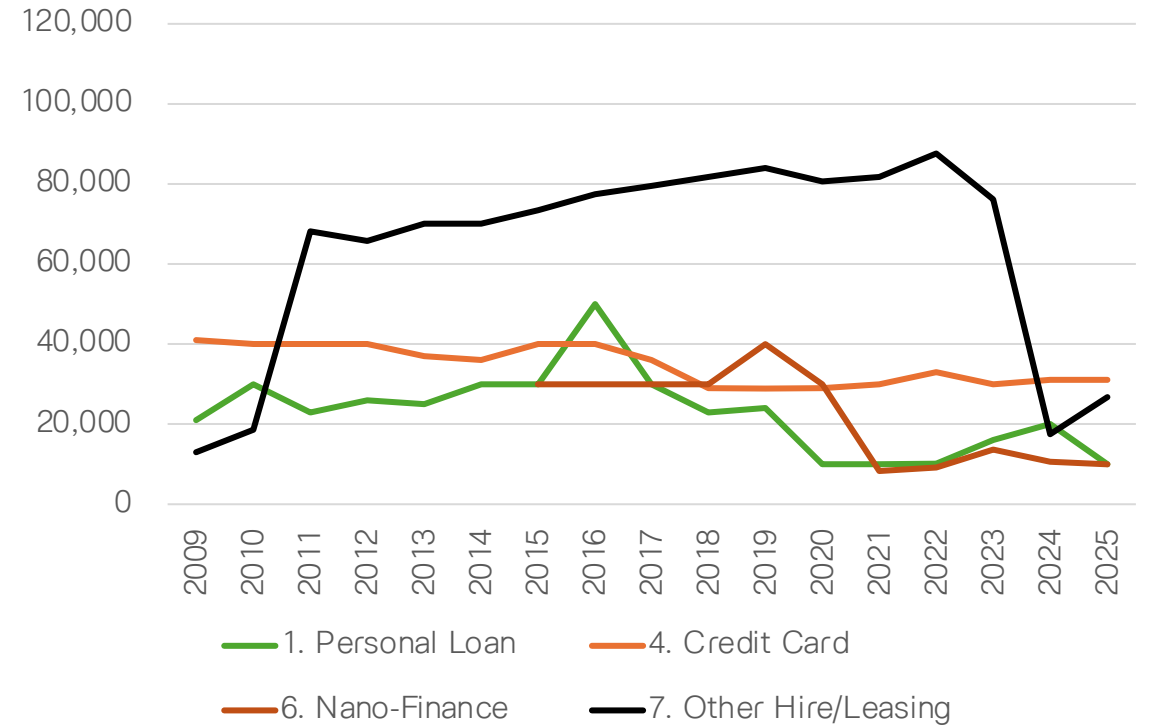
หน่วย: บาท

Median Current Balance per Person



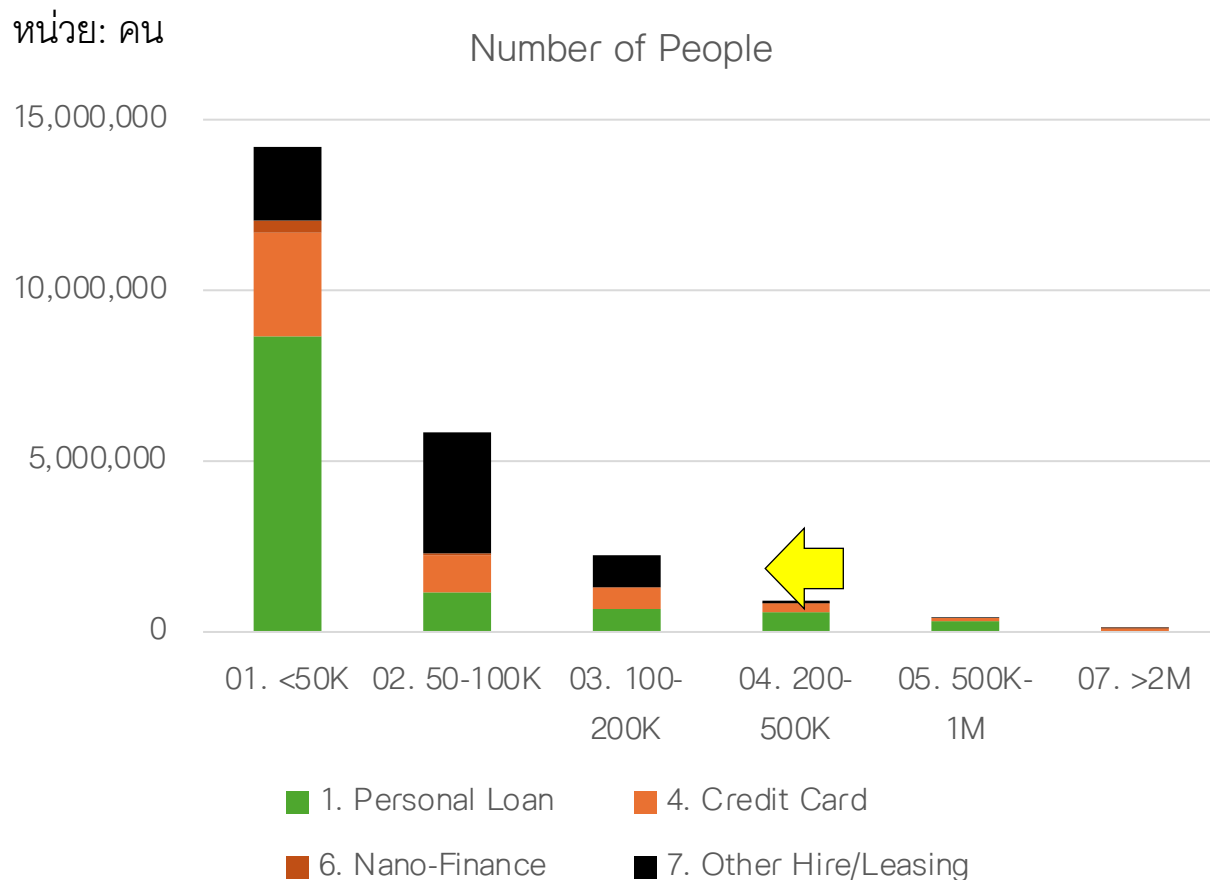
หน่วย: บาท

Median Credit Limit per Person

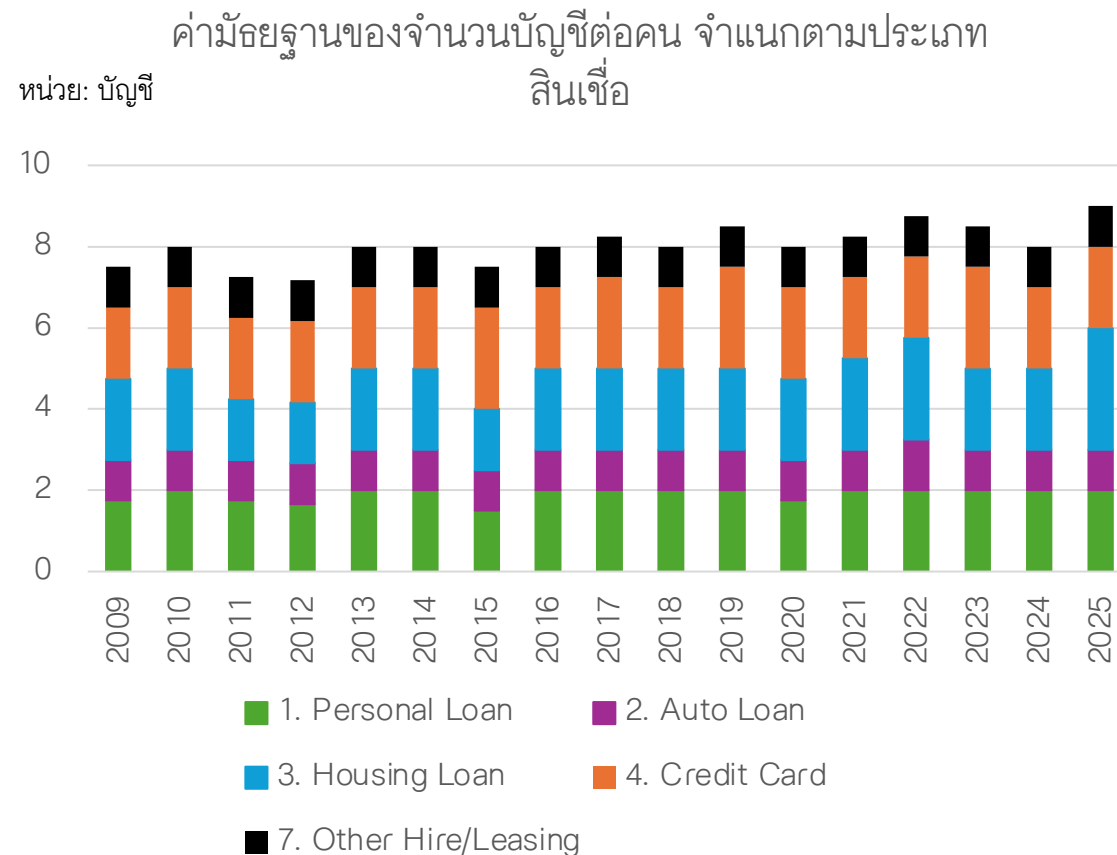


- สำหรับคนส่วนใหญ่จริงๆ วงเงินเริ่มต้น ‘เล็กกว่านั้นมาก’
- ดูกราฟซ้าย
 - มูลค่าหนี้ ‘มัธยฐาน’ ของสัญญาครั้งแรกแทบทุกประเภทอยู่ที่เพียง 10,000–30,000 บาท เท่านั้น
 - มีเพียงเข้าซื้อ/ลิสซิ่ง ที่กระโดดไปอยู่แถว 80,000 บาท ซึ่งสอดคล้องกับการผ่อนโทรศัพท์มือถือหรืออุปกรณ์ไอที
- กราฟขวา
 - วงเงินมัธยฐานตอนเริ่มสัญญาส่วนใหญ่เริ่มที่ระดับ ต่ำกว่า 40,000 บาท
 - และแทบทุกประเภทเต็มวงเงินตั้งแต่วันแรก (ยกเว้นบัตรเครดิต)

จำนวนคน x วงเงินของสินเชื่อแต่ละประเภทที่เริ่มมีสัญญา



จำนวนบัญชีเฉลี่ยต่อคน จำแนกตามประเภทของสินเชื่อ



- ฐานของหนี้ไทยประกอบด้วยคนจำนวนมากที่เริ่มด้วยวงเงินต่ำกว่า 50,000 บาท
 - ยกเว้นเข้าซื้อ/ลิสซิ่งอยู่ที่ประมาณ 50,000 ถึง 100,000 บาท
 - และใช้วงเงินเต็มตั้งแต่สัญญาแรกวงเงินแรกในการกู้ของสัญญา
- ปัญหาหนี้ไทยอาจเป็นปัญหาของ “ไฟเล็กจำนวนมาก” ไม่ใช่แค่ “ไฟใหญ่ไม่กี่กอง”

อายุ x วงเงินของสินเชื่อแต่ละประเภทที่เริ่มมีสัญญา

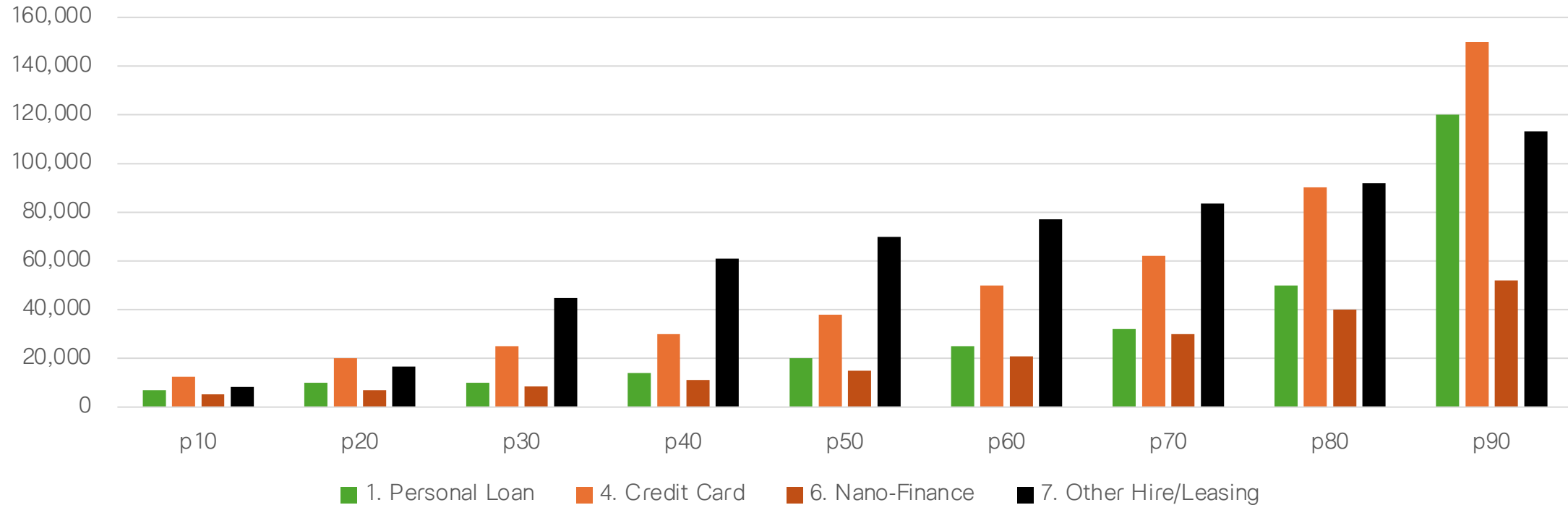
ประเภทสินเชื่อ	จำนวนคน	อายุแรกเข้าเฉลี่ย	p25_age	p50_age	p75_age	วงเงินเริ่มต้นเฉลี่ย
1. Personal Loan	11,404,390	36.4	26	34	45	65,378
4. Credit Card	5193,850	37.9	28	36	46	84,089
6. Nano-Finance	434,602	37.0	26	35	46	25,007
7. Other Hire/Leasing	6,690,093	34.3	25	32	43	67,988

- ในทุกประเภทของสินเชื่อ คนไทยส่วนใหญ่เริ่มมีสัญญาครั้งแรกในช่วงอายุ 25–35 ปี
- ดูประเภทสินเชื่อที่ละตัว
 - เช่าซื้อ/ลิสซิ่ง (พวกผ่อนมือถือ อุปกรณ์ไอที / มอเตอร์ไซด์) p25 = อายุ 25 ปี p50 = อายุ 32 ปี
 - แปลว่า เครื่องแรกที่ผ่อนไม่ใช่รถ แต่เป็นอุปกรณ์ที่จำเป็นต่อการเรียนและการทำงาน
 - สินเชื่อส่วนบุคคล (Personal Loan) p25 = อายุ 26 ปี p50 = อายุ 34 ปี
 - นี่คือไฟเต็มสภาพคล่องในวัยสร้างตัวที่รายได้ยังไม่แน่นอน
 - บัตรเครดิต p25 = อายุ 28 ปี p50 = อายุ 36 ปี
 - การเข้าสู่บัตรเครดิตในไทยช้ากว่าหลายประเทศ และมักเป็นขั้นที่ 2 หรือ 3 ของการก่อหนี้ ไม่ใช่ขั้นแรก
- คนไทยเริ่มมีสัญญาหนี้ครั้งแรกค่อนข้างช้า อายุเฉลี่ยราว 35 ปี
- แปลว่าตลอดช่วงวัย 18–25 (หรือ 35) ปี หากมีความจำเป็นต้องใช้เงิน คนจำนวนมากอาจต้องพึ่งพา หนี้นอกระบบ

การกระจายของวงเงินของสินเชื่อแต่ละประเภท

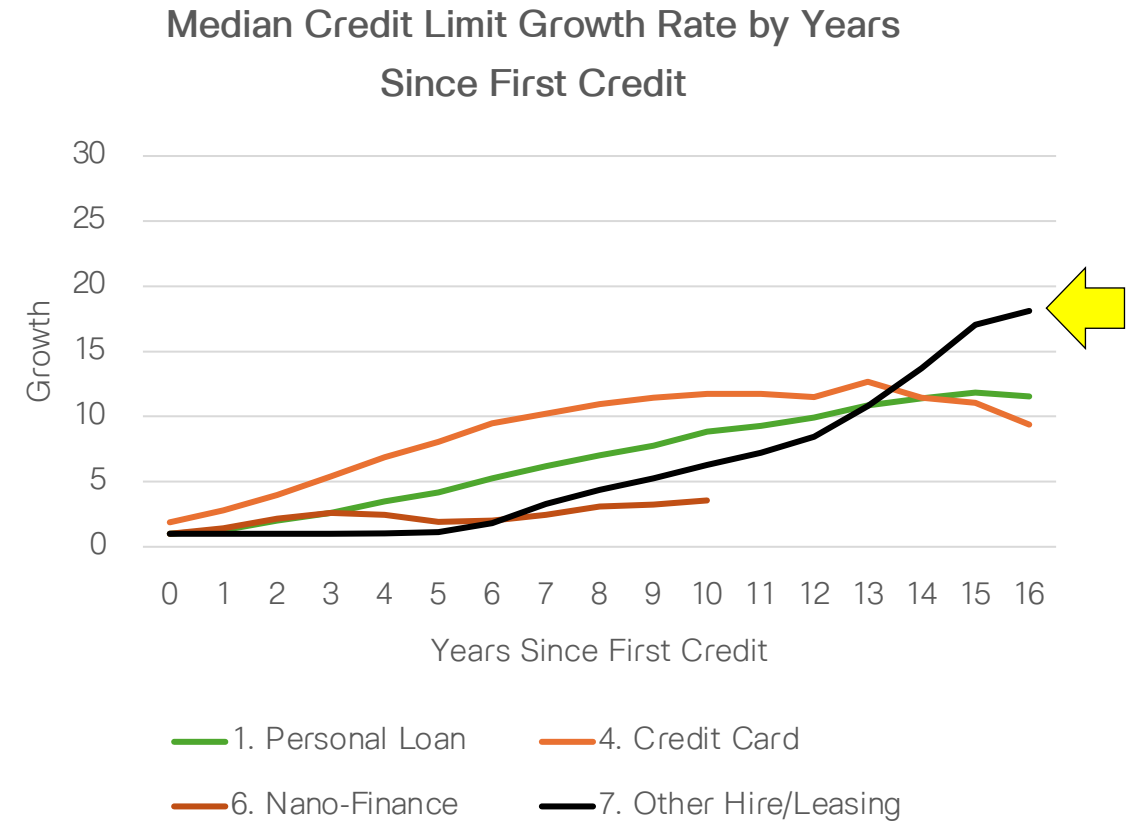
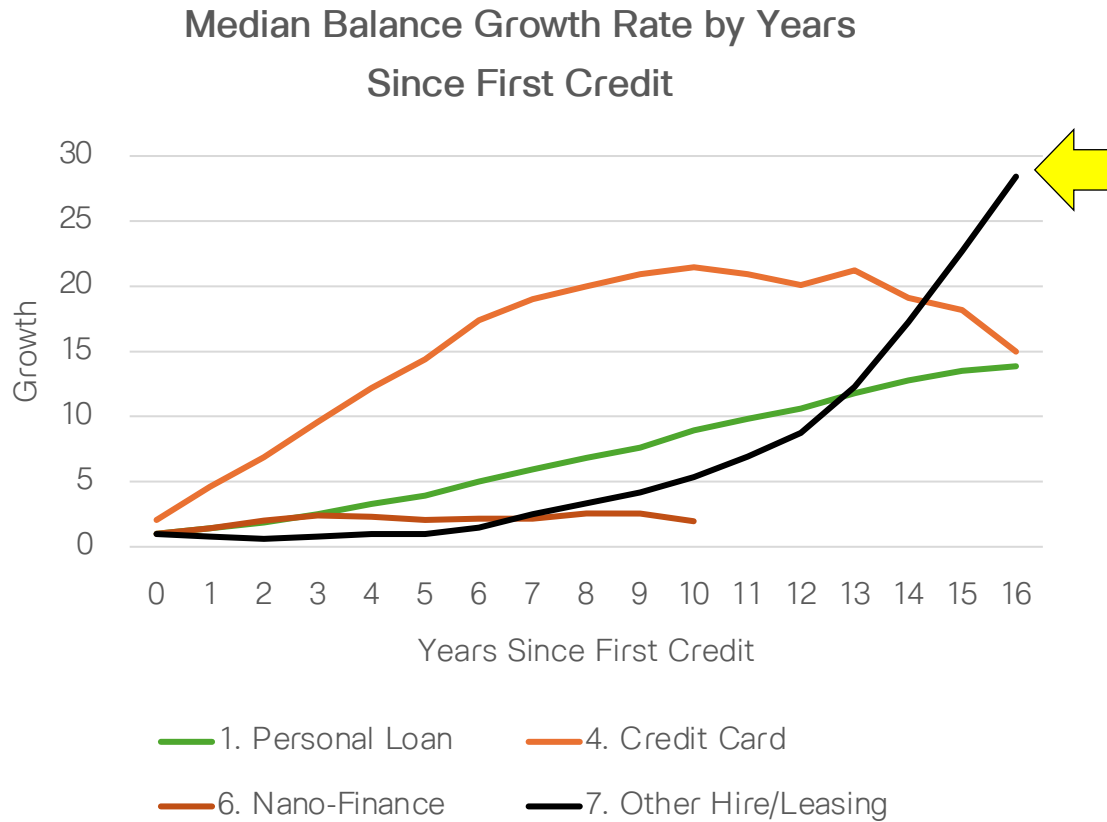
หน่วย: บาท

Credit Limit Distribution per Person



- เมื่อขยับจากฐานล่างไปสู่ฐานบน วงเงินสินเชื่อเพิ่มขึ้นเร็วมาก แต่เพิ่มไม่เท่ากันในแต่ละประเภทสินเชื่อ
- เริ่มจาก สินเชื่อเช่าซื้อ/ลิสซิง (แท่งสีดำ) วงเงินเพิ่มแบบ “เส้นตรง” เพราะเป็นสินเชื่อที่ใช้ซื้อของจำเป็น เช่น มือถือ มอเตอร์ไซด์ อุปกรณ์ไอที ซึ่งมีเพดานราคาไม่กว้างม
- แต่ถ้าดู สินเชื่อส่วนบุคคล และ บัตรเครดิต (เขียว-ส้ม) จะเห็นว่า วงเงินเพิ่มแบบ exponential ในกลุ่มบนของระบบ โดยเฉพาะช่วง p80–p90
 - หมายความว่า ผู้กู้ส่วนใหญ่ได้วงเงินไม่เยอะ (p10–p60) แต่กลุ่มบน 10–20% ของระบบ ได้วงเงินกระโดดขึ้นแบบหลายเท่าตัว
- นี่เป็นสัญญาณโครงสร้างที่สำคัญว่า ระบบหนี้ไทยมี ‘วงเงินที่เบ้ขวา’ คือมีคนส่วนน้อยที่ได้วงเงินจำนวนมาก
 - อีกประเด็นสำคัญคือ วงเงินสูงสุดของบัตรเครดิตและ personal loan อาจไม่ได้สะท้อนแค่ความสามารถในการกู้ แต่สะท้อน “การให้รางวัลทางพฤติกรรม”
 - คือยิ่งใช้ได้ ยิ่งใช้ดี ยิ่งได้เพิ่ม และเมื่อได้เพิ่ม ก็มีพื้นที่ให้ไฟลุกลามได้เร็วขึ้น
 - ทำให้ระบบหนี้ไทยกำลังพึ่งพา ‘ผู้ใช่วงเงินสูง’ มากขึ้น

ไฟลุค: คนเดิมที่ไม่เป็นหนี้เลย เมื่อเวลาผ่านไป เขาได้วงเงินเพิ่มขึ้นไหม



- เมื่ออยู่ในฐานข้อมูลเครดิตนานขึ้น มีแนวโน้มจะได้วงเงินในการกู้สูงขึ้น
- วงเงินของเข้าซื้อ/ลิสซิ่งมีแนวโน้มของอัตราการเติบโตสูงที่สุด อาจเป็นเพราะมีการเติบโตสูงมากในปีหลังๆ
- ระบบหนี้ไทยให้รางวัลกับคนที่ ‘เล่นกับไฟได้ดี’ และรางวัลนั้นคือ “การให้ฟิ้นเพิ่ม” ทำให้ไฟลุคแรงขึ้นเรื่อยๆ

โฟลาม: คนเดิมเมื่อเข้าสู่สัญญาแรกแล้ว ภายใน 1-2 ปี
มักจะขยายไปสู่การกู้ประเภทอื่นต่อไป

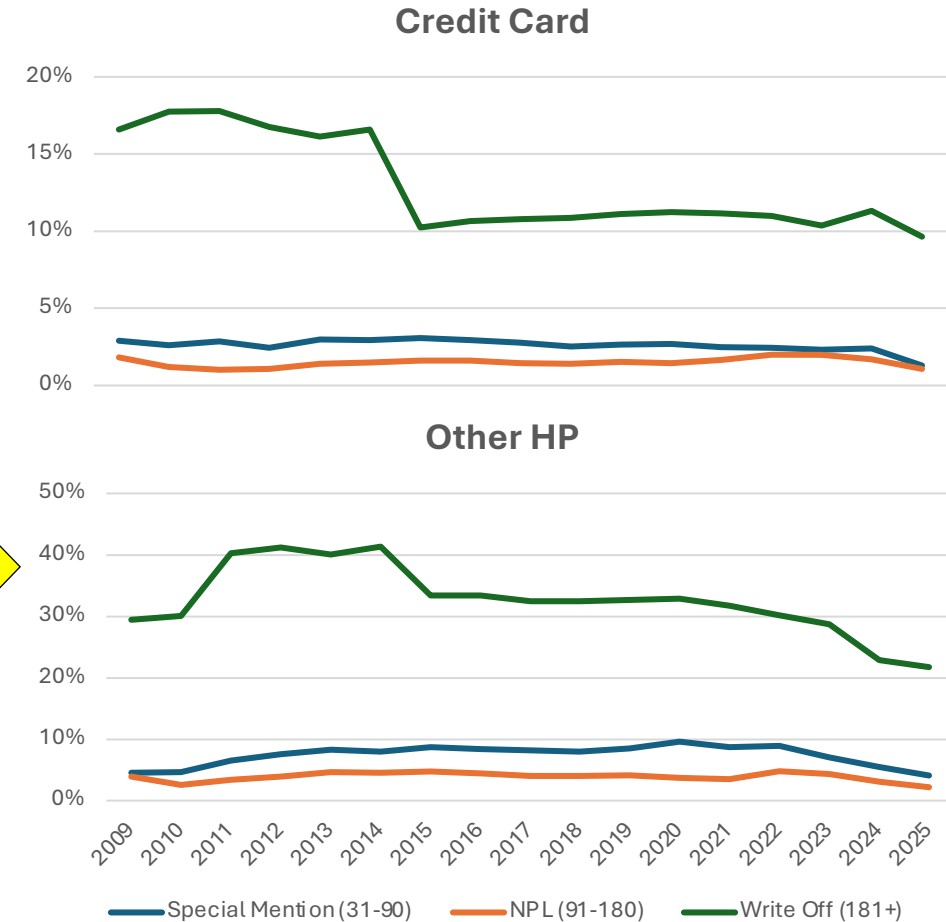
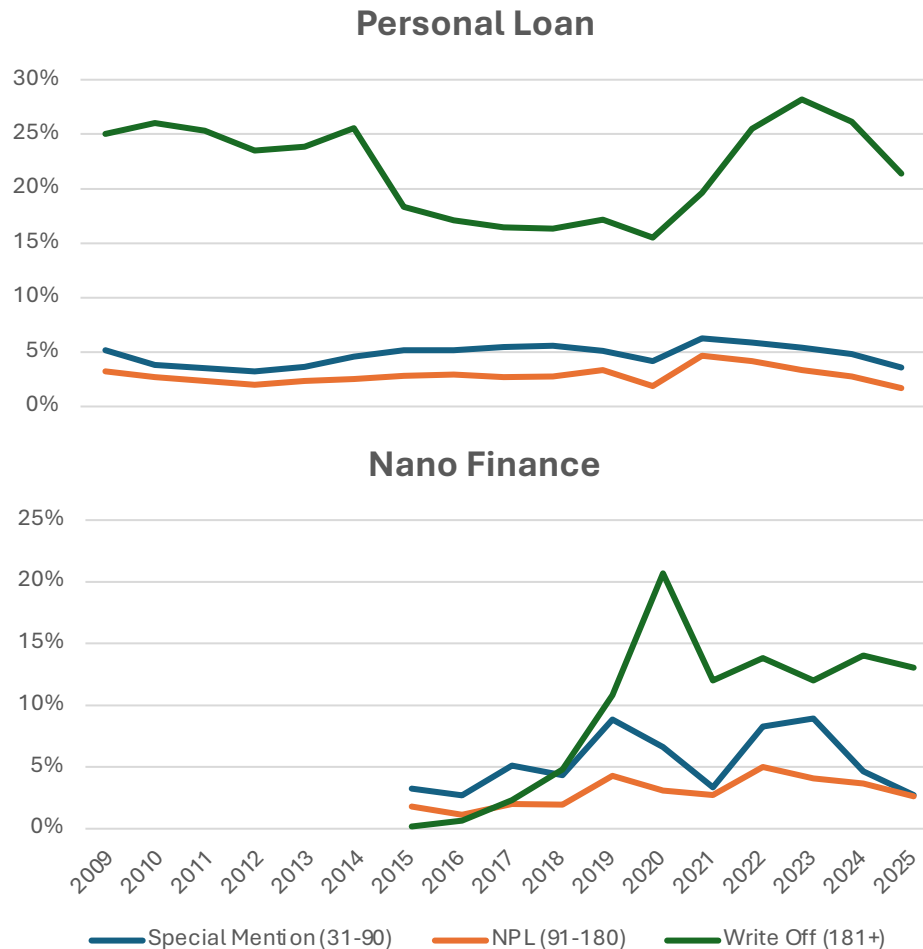
Loan Type Transition Matrix

First product type	Current product type			
	Personal Loan	Credit Card	Nano-Finance	Other Hire/Leasing
Personal Loan	70.48	17.01	3.22	9.15
Credit Card	29.1	66.84	0.92	3.03
Nano-Finance	28.99	3.65	56.35	11.01
Other Hire/Leasing	29.94	7.72	2.96	59.32

- สินเชื่อเช่าซื้อ/ลิสซิ่งมีแนวโน้มจะดันทางของการลามไปสู่สินเชื่อประเภทอื่นมากที่สุด
- สินเชื่อส่วนบุคคลมีแนวโน้มจะถูกลามมาหามากที่สุด
- นี่อาจเป็นที่มาของความเปราะบางในระบบหนี้ไทย ไม่ใช่เพราะคนไทยกู้ก้อนใหญ่
- แต่เพราะไฟก้อนเล็กจำนวนมากลามเร็ว และลามพร้อมกัน

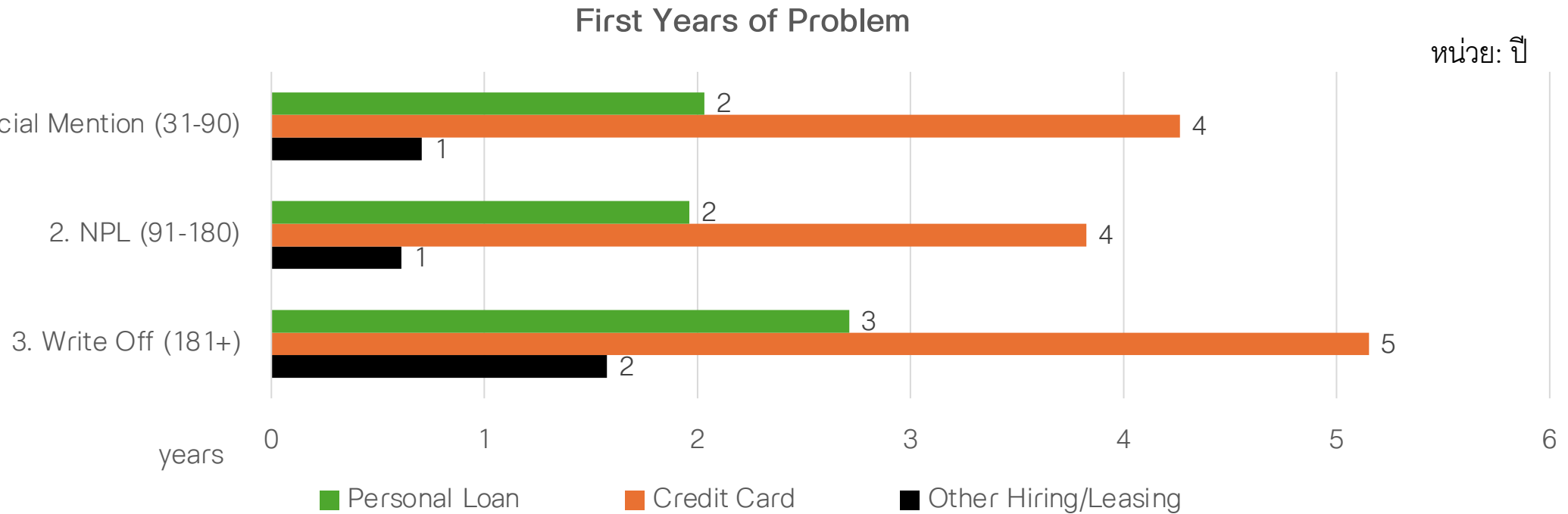
ไฟไหม้: สัดส่วนของสัญญาที่มีปัญหาในการชำระคืน จำแนกตามประเภทสินเชื่อ

Problem-to-Contract Ratio



- สินเชื่อเช่าซื้อ/ลิสซึ่งมีแนวโน้มจะก่อให้เกิดไฟไหม้ถึงประมาณ 1/3
 - รองลงมาคือสินเชื่อส่วนบุคคลประมาณ 1/4
- สินเชื่อเช่าซื้อ/ลิสซึ่งเป็นหนี้ที่เป็น “ไฟก่อนแรก” มักเป็น “ไฟที่ไหม้เร็วที่สุด”
 - ถ้ารายได้สะดุดแม้เพียงชั่วคราว การชำระก็จะสะดุดทันที และสินเชื่อชนิดนี้มีอายุสัญญาสั้นมาก จึง ‘ไหม้เร็ว’ กว่าสินเชื่อประเภทอื่น

ไฟไหม้: อายุตามสัญญาเฉลี่ยที่เริ่มมีปัญหากการชำระคืน แต่ละประเภทสัญญา



- 1) เช่าซื้อ / ลิขสิทธิ์ (Other HP) ไฟไหม้เร็วที่สุด มีอายุเฉลี่ยก่อนเริ่มมีปัญหาเพียง 1-2 ปีเท่านั้น
 - เหตุผลสำคัญคือ: อายุสัญญาสั้น ผู้กู้ส่วนใหญ่มีรายได้ผันผวน ความจำเป็นของสินค้าที่ซื้อไม่ได้ลดความเสี่ยงทางการเงิน
 - นี่คือ fast-burning fire ที่เห็นได้ชัดที่สุดในระบบนี้ไทย
- 2) Personal Loan ไฟไหม้ค่อนข้างเร็วและรุนแรง Personal Loan ใช้เวลาเพียงประมาณ 2-3 ปี ก่อนเริ่มมีปัญหา
 - เพราะใช้เต็มสภาพคล่อง ดอกเบี้ยสูง ใช้ปิดหนี้ก้อนอื่นอยู่แล้ว
 - นี่คือภาพของ “ไฟที่ลามก่อน แล้วไหม้ตาม”
- 3) บัตรเครดิต ไฟไหม้ช้า แต่สะสม บัตรเครดิตมีอายุสัญญาก่อนเริ่มมีปัญหายาวกว่า คือ 4-5 ปี
 - สาเหตุที่ไหม้ช้า เพราะเป็นไฟสุ่มกอง คือสะสมทีละน้อย จ่ายขั้นต่ำ ใช้จ่ายเงินเพิ่มขึ้น จนสุดท้ายเมื่อมี shock ทางรายได้ ก็พังแบบรวดเร็ว
 - ไฟประเภทนี้จึงเป็น slow-burning fire → ที่จบด้วยลูกพรีบ

จากสถานะบัญชีที่มีปัญหา มองย้อนกลับว่าเคยจ่ายอย่างไร

Health Status	1. Minimum (≤5%)	2. Low (5-25%)	3. Medium (25-50%)	4. High (50-75%)	5. Full (>75%)	Total
1. Normal (Pass)	88.27	7.03	0.04	0.75	3.9	100
2. Special Mention	93.57	3.13	0.14	0.61	2.54	100
3. NPL	92.54	3.07	0.7	0.46	3.23	100
4. Write-off	91.67	5.77	0.01	0.2	2.35	100

กว่า 90% ของคนที่เป็นปัญหา — เคยจ่ายขั้นต่ำ 5% ของยอดหนี้

ใช้เวลาจนแค่ไหนถึงมีปัญหา (Time to Problem)

Early Payment Type	คน	คนที่มี ปัญหา	เวลาเฉลี่ย (ปี)	Median	P25	P75	อัตราที่มี ปัญหา
1. High Min Payer ($\geq 30\%$)	16796468	7371137	2.11	1	0.2	3	43.89
2. Medium Min Payer (10-30%)	84185	35296	3.1	2	0.6	4.4	41.93
3. Low Min Payer ($< 10\%$)	705370	172342	3.09	2	1	4.6	24.43

คนที่จ่ายขั้นต่ำ “เยอะกว่า 30%” ของยอดค้าง (High Min Payer)

- มีทั้งหมด 16.7 ล้านคน
- เป็นปัญหา 7.3 ล้านคน
- อัตรามีปัญหา = 43.89% (สูงที่สุด)

Time to problem เฉลี่ย = 2.1 ปี เร็วที่สุด

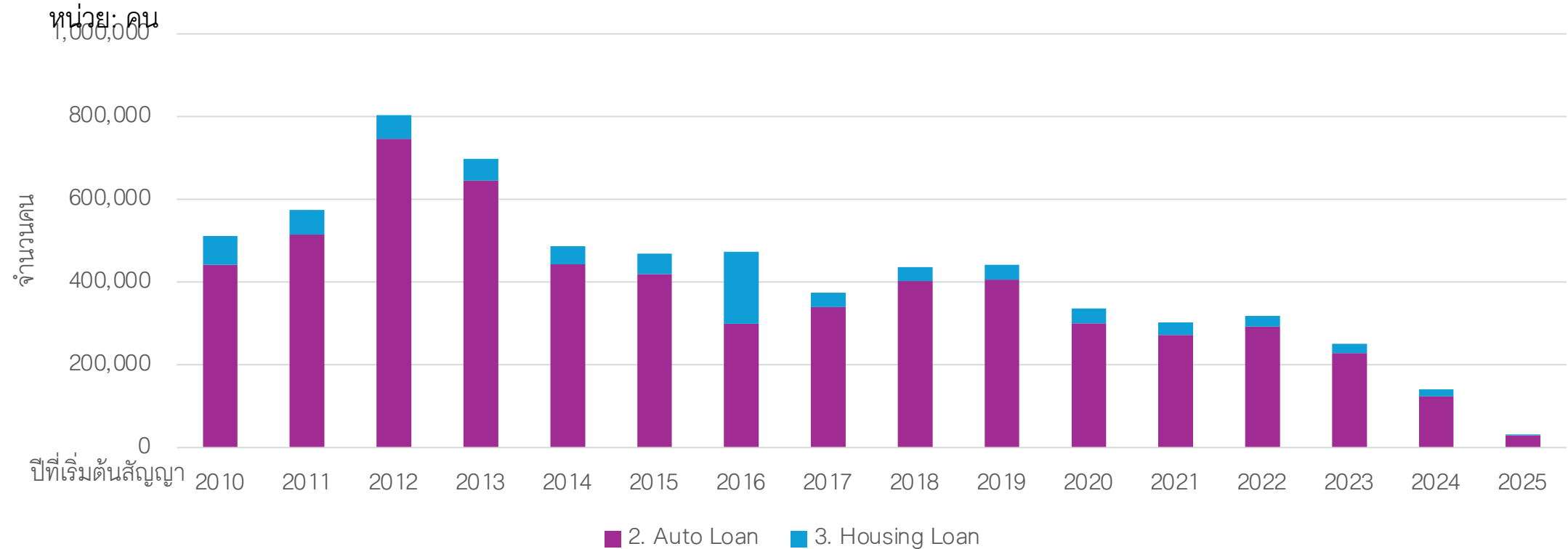
ยิ่งจ่ายขั้นต่ำเยอะ ยิ่งเสี่ยง และมีปัญหาเร็ว

พัดเตาไฟ

- ไฟดวงใหญ่ของหนี้ครัวเรือน ให้ความอบอุ่น
ใช้ประโยชน์กับสินทรัพย์ขนาดใหญ่ ผ่อนระยะยาว
- รวมหนี้ 2 ประเภท
 - Housing loan
 - Auto loan
- หนี้กลุ่มนี้ มักเป็นหนี้ในระบบ แต่หากผ่อนไม่ไหว
จะเกี่ยวโยงโดยตรงกับหนี้นอกระบบ

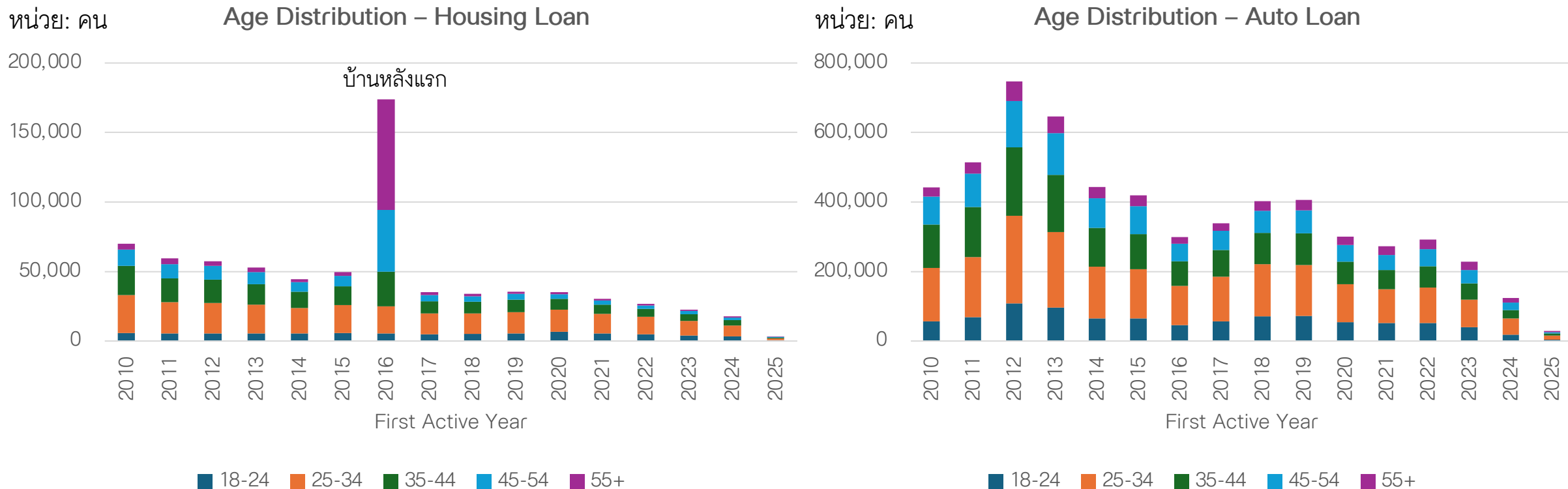
จำนวนคน x สัญญากู้บ้านและรถฉบับแรก

Number of People



- จำนวนคนที่ซื้อบ้านครั้งแรก แทบไม่ได้เพิ่มขึ้นในช่วง 15 ปีที่ผ่านมา
- รถคือสินทรัพย์ใหญ่ที่คนเข้าถึงได้มากกว่าบ้าน แต่ก็ลดลงอย่างชัดเจน
 - นี่คือสัญญาณสำคัญว่า “โอกาสเข้าถึงสินทรัพย์ใหญ่ของคนไทยไม่ได้ดีขึ้นตามเศรษฐกิจ”
- ในภาพรวมเส้นแนวโน้มกำลังลดลงต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2013 เป็นต้นมา
 - อาจเพราะภาระหนี้เริ่มกดดัน (โดยเฉพาะไฟก้อนเล็ก) รายได้โตไม่ทันค่าครองชีพ และที่สำคัญ พื้นที่ว่างทางสินเชื่อของครัวเรือนถูกใช้ไปหมดแล้วจากสัญญาก่อนเล็กที่ลูกหลานมาก่อน
- อาจเป็นได้ว่า ไฟก้อนเล็กที่ลามเร็ว (ผ่อนมือถือ-ผ่อนของใช้-Personal Loan-บัตรเครดิต) กำลังแย่ง ‘ออกซิเจน’ ที่ควรจะให้ไฟก้อนใหญ่ (บ้าน-รถ)

อายุคน x สัญญากู้บ้านและรถฉบับแรก

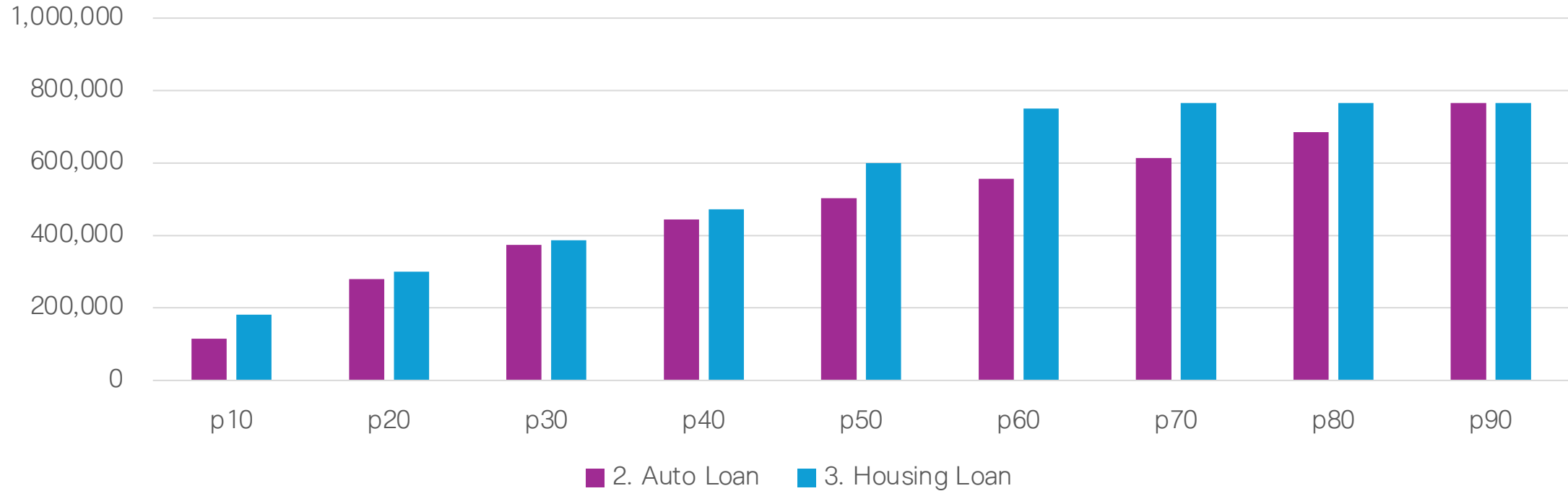


- ช่วงอายุ 24-34 ปี เป็นช่วงอายุที่ก่อนหน้านี้เพื่อซื้อทั้งบ้านและรถ มากที่สุด แต่ก็มีแนวโน้มของจำนวนที่ลดลง
- แนวโน้มในภาพรวมชี้ว่า คนไทยช่วง 18-24 ไม่สามารถเข้าสู่ไฟก้อนใหญ่ได้
 - เพราะรายได้ไม่พอ และต้องพึ่งไฟก้อนเล็กที่เสี่ยงสูงกว่า
- คนไทยช่วง 25-34 ทำได้ แต่จำนวนลดลงทุกปี
 - ภาระไฟก้อนเล็กทำให้ผ่อนไม่ไหว ต้องชะลอออกไป

การกระจายตัวของวงเงินกู้ซื้อบ้านและรถ

หน่วย: บาท

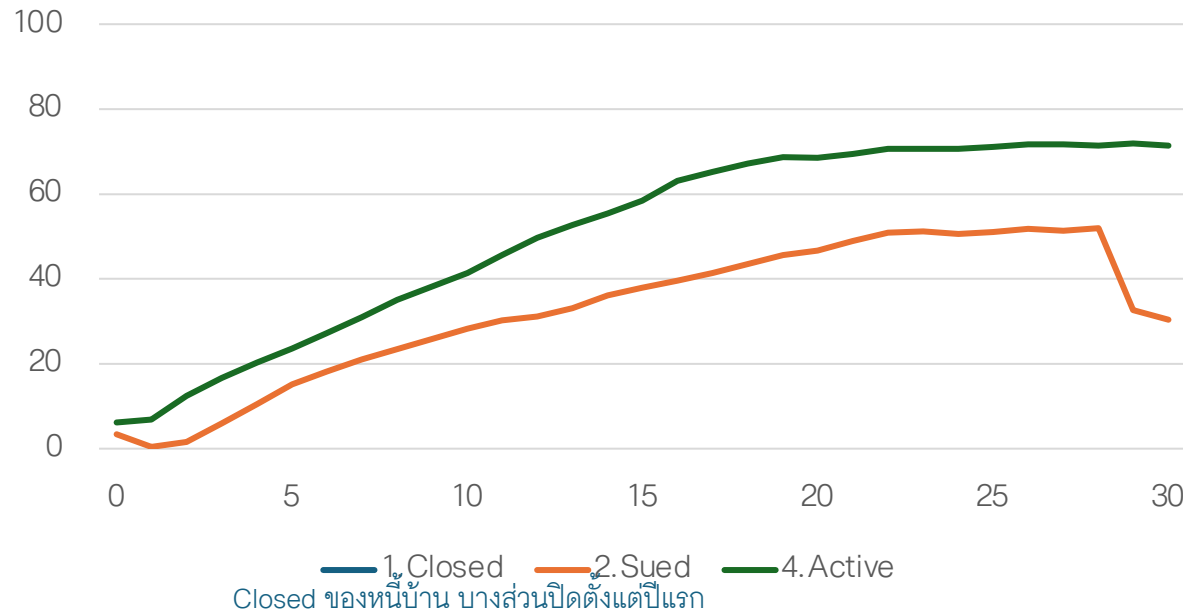
Credit Limit Distribution



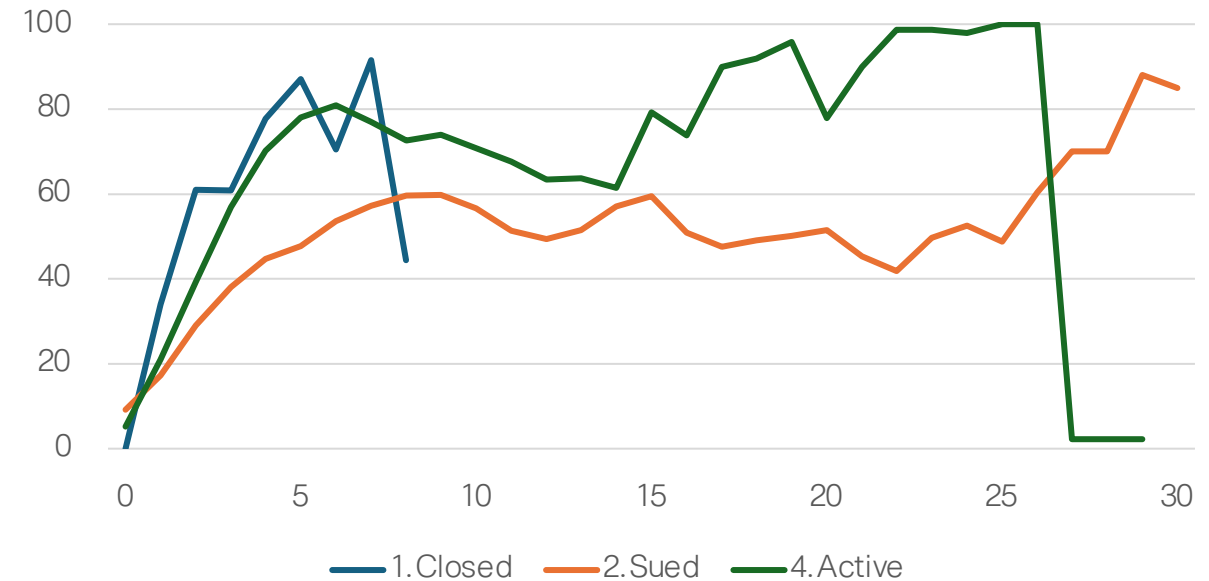
- แม้สี่ฟ้า (บ้าน) จะสูงกว่าสี่ม่วง (รถ) ในทุก percentile แต่ที่น่าสนใจคือ
 - รถ: วงเงินกระโดดแบบค่อยเป็นค่อยไป
 - บ้าน: กระโดดชัดเจนเป็นขั้นบันได โดยเฉพาะหลัง p50 ขึ้นไป
- แปลว่า คนที่กู้บ้านได้ ต้องอยู่ในฐานรายได้/เครดิตที่สูงกว่าอย่างชัดเจน
- “รถเป็นไฟก้อนใหญ่สำหรับคนจำนวนมาก แต่บ้านเป็นไฟที่เริ่มจุดได้เฉพาะคนกลุ่มบนเท่านั้น”

ดับไฟ อายุสัญญา (อายุการผ่อน) ผ่านไป สถานะของสัญญาเป็นอย่างไร

Housing Loan Payment Rate by Account Status



Auto Loan Payment Rate by Account Status



1. บ้าน – ดับไฟช้า แต่ปิดสวยงาม ดูกราฟซ้าย (Housing Loan)
หนี้บ้านคือไฟที่ลุกช้า ดับช้า แต่ผู้กู้ส่วนใหญ่ “รักษาน้ำไว้ได้” และปิดสัญญาในที่สุด
2. รถ – ดับไฟเร็ว แต่จำนวนสัญญาที่ “ไหม้ทิ้ง” ก็สูง ดูกราฟขวา (Auto Loan)
เส้นสีฟ้า (Closed) ได้ขึ้นเร็วสุด เพราะรถผ่อนไวดีกว่าบ้าน
แต่เส้นสีส้ม (Sued) สูงกว่า Housing Loan อย่างชัดเจน
และเส้นสีเขียว (Active) แกว่งตัวแรง สะท้อนความเสี่ยงด้านรายได้/สภาพคล่อง

Payment Rate คือสัดส่วนของมูลหนี้ที่ลดลงจากยอดเริ่มต้นเมื่อเวลาผ่านไปตามอายุของสัญญา ตั้งแต่ปีที่ 0 ไปจนถึงปีที่ 30

ดับไฟ: อายุการผ่อนหมด

ประเภทสินเชื่อ	อายุ(คน)เฉลี่ย	SD	p05_age	p25_age	p50_age	p75_age	p95_age
Auto	42	10	23	34	42	49	62
Housing	51	12	39	39	51	63	63

ไฟไหม้: อายุที่โดนฟ้อง

ประเภทสินเชื่อ	อายุ(คน)เฉลี่ย	SD	p05_age	p25_age	p50_age	p75_age	p95_age
Auto	42	11	18	34	41	49	100*
Housing	44	10	18	37	43	50	100*

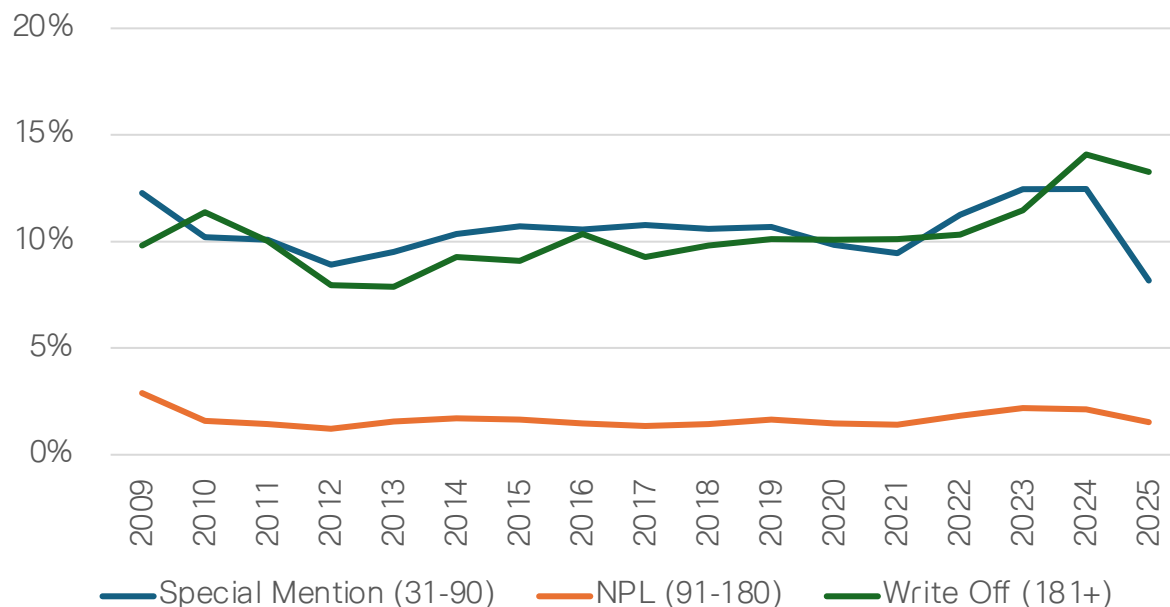
* ตามอายุการดำเนินคดี

- รถ ผ่อนจบในช่วงกลางวัยทำงาน แต่บ้าน ผ่อนจบตอนใกล้วัยเกษียณ
- คนผ่อนบ้านจบตอน 51 ปี แต่คนถูกฟ้องอยู่ที่ 43 ปี
- คนที่ถูกฟ้องไม่ได้เป็นผู้สูงอายุ ไม่ได้เป็นคนใกล้เกษียณ แต่เป็น “คนวัยทำงานกลาง” อายุประมาณ 40–43 ปีเท่านั้น
 - ซึ่งเป็นวัยที่มีรายจ่ายเยอะ เช่น ต้องดูแลลูกเล็ก ต้องดูแลพ่อแม่ ค่าใช้จ่ายบ้าน-โรงเรียน-สุขภาพกำลังสูง

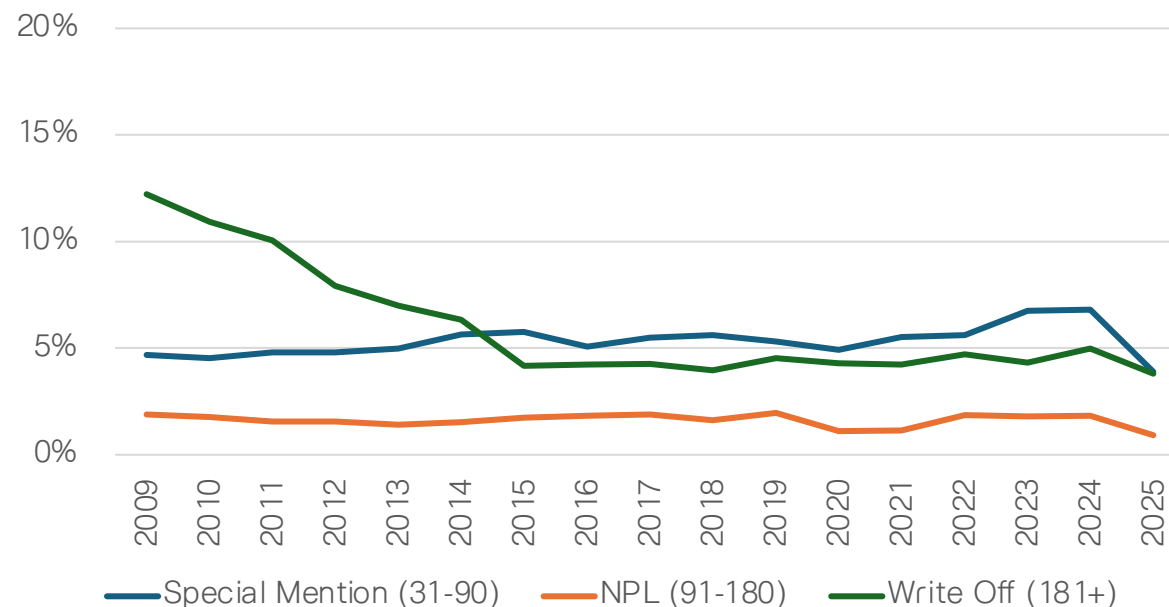
ไฟไหม้: สัดส่วนของสัญญาที่มีปัญหาในการชำระคืน จำแนกตามประเภทสินเชื่อ

Problem-to-Contract Ratio

Auto Loan

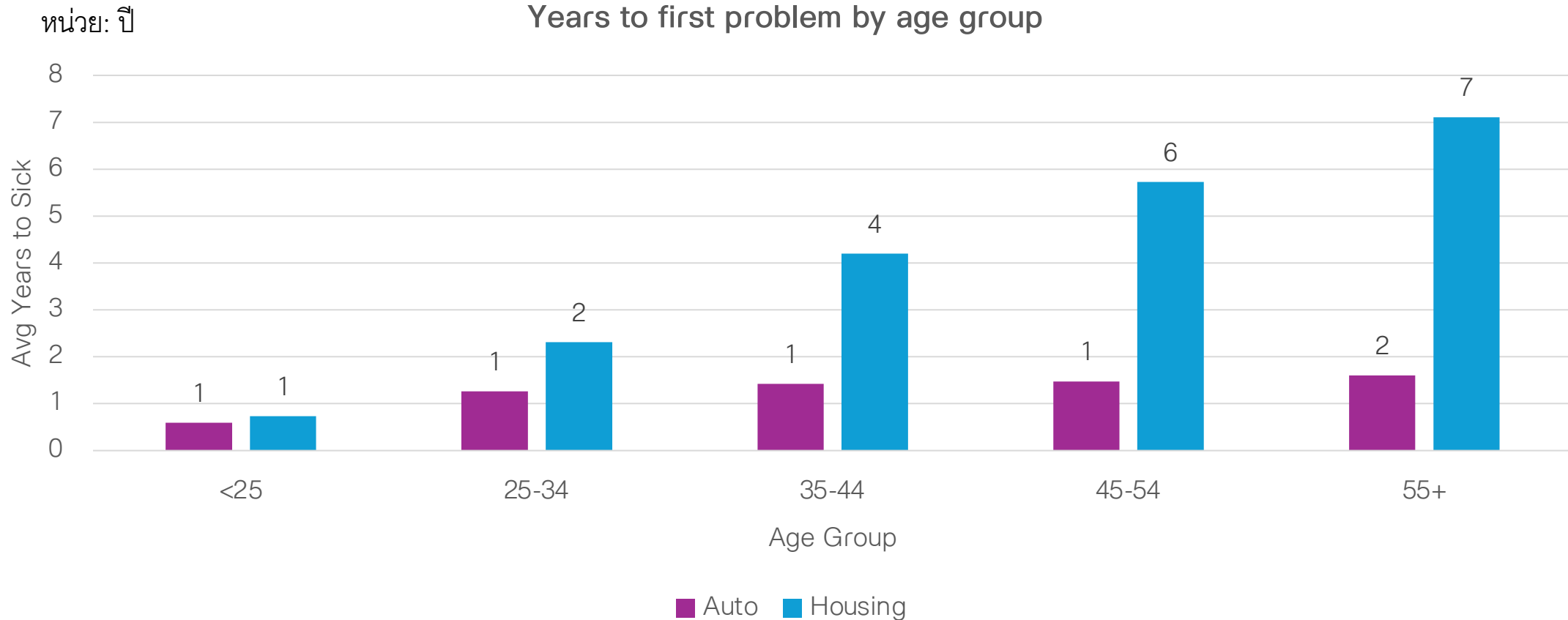


Housing Loan



- กราฟซ้ายแสดงให้เห็นว่า
 - อัตรา Special Mention (31-90 วัน) ของรถ สูงกว่า 10-15% แทบทุกปี
 - NPL (91-180 วัน) ของรถ แม้จะค่อนข้างต่ำ แต่มี pattern สม่ำเสมอ
 - และ Write-off ของรถ “มีสัดส่วนต่อเนื่อง” สะท้อนว่าไฟไหม้ได้แค่ลูก แต่ไหม้จริง
- กราฟขวา—Housing Loan
 - อัตรา NPL ของบ้าน “ต่ำกว่า 5% ตลอด 20 ปี”
 - Special Mention ลดลงจากช่วงก่อนปี 2013 ถึงระดับต่ำมากในช่วงหลัง
 - Write-off ของบ้าน ต่ำเช่นกัน

ไฟลาม: อายุ x ปีแรกของอายุตามสัญญาเฉลี่ยที่เริ่มมีปัญหา



- รถเป็นตัวแทนสภาพคล่องของครัวเรือน แต่บ้านเป็นตัวแทนเสถียรภาพของชีวิตระยะยาว
- ในช่วงอายุน้อย ทั้งบ้านและรถ เริ่มมีปัญหาในปีที่ 1 เพราะวัยเริ่มทำงานไม่มี buffer ทางการเงิน ถ้ามี shock รายได้เพียงเล็กน้อย ไฟลามทันที
- รถ คือ ไฟที่ลามเร็วที่สุด “ทุกช่วงอายุ” มี shock รายได้สะท้อนทันที
 - แต่บ้าน คือ ไฟที่ลามช้าที่สุด และสะท้อนความมั่นคง เพราะยิ่งแก่ขึ้น บ้านยิ่งทนไฟได้นาน
- วัยเสี่ยงที่สุดต่อการ “ไฟลาม” คือ 25–44 ปี เพราะรายจ่ายชีวิตพุ่ง มีหนี้หลายก้อน มีภาระครอบครัว
- ปัญหาหนี้ของไทยจึงอาจไม่ได้เกิดจาก “ยอดหนี้สูง” เพียงอย่างเดียว แต่เกิดจาก “ความเร็วที่ไฟลาม” และ “อายุที่ไฟลามเร็วที่สุด”
 - ซึ่งอยู่ในวัยทำงานช่วงกลางที่เป็นหัวใจของเศรษฐกิจประเทศ

ไฟนออกบ้าน

ข้อมูลหนี้ธุรกิจ

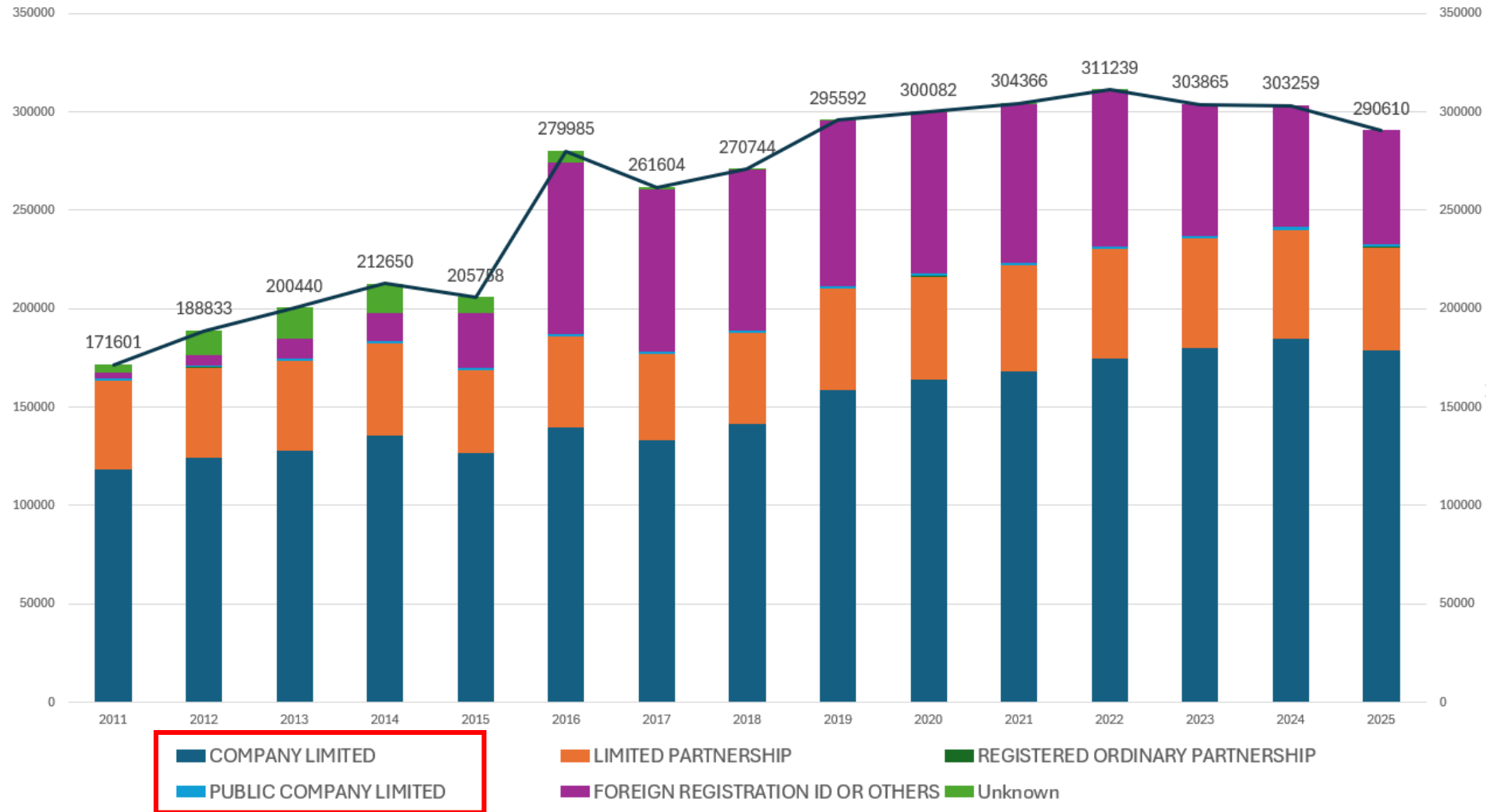
(Commercial Data)

ก่อกองไฟ

- กองไฟที่ร่วมกันก่อเพื่อประโยชน์ของกลุ่ม
หนี้ธุรกิจเพื่อแสวงหาประโยชน์
- รวมหนี้ 16 ประเภท
(ได้แก่ 1060001-1060002-1060004-1060008-1060009-1060010-1060011-
1060012-1060013-1060014-1060023-1060024-1060025-1060027-1060032-1060035)
- วิเคราะห์เฉพาะกองไฟที่ยังมีไฟติดเท่านั้น
(only activated contract included)
- ข้อมูลของหนี้กลุ่มนี้คือ หนี้ในระบบเท่านั้น

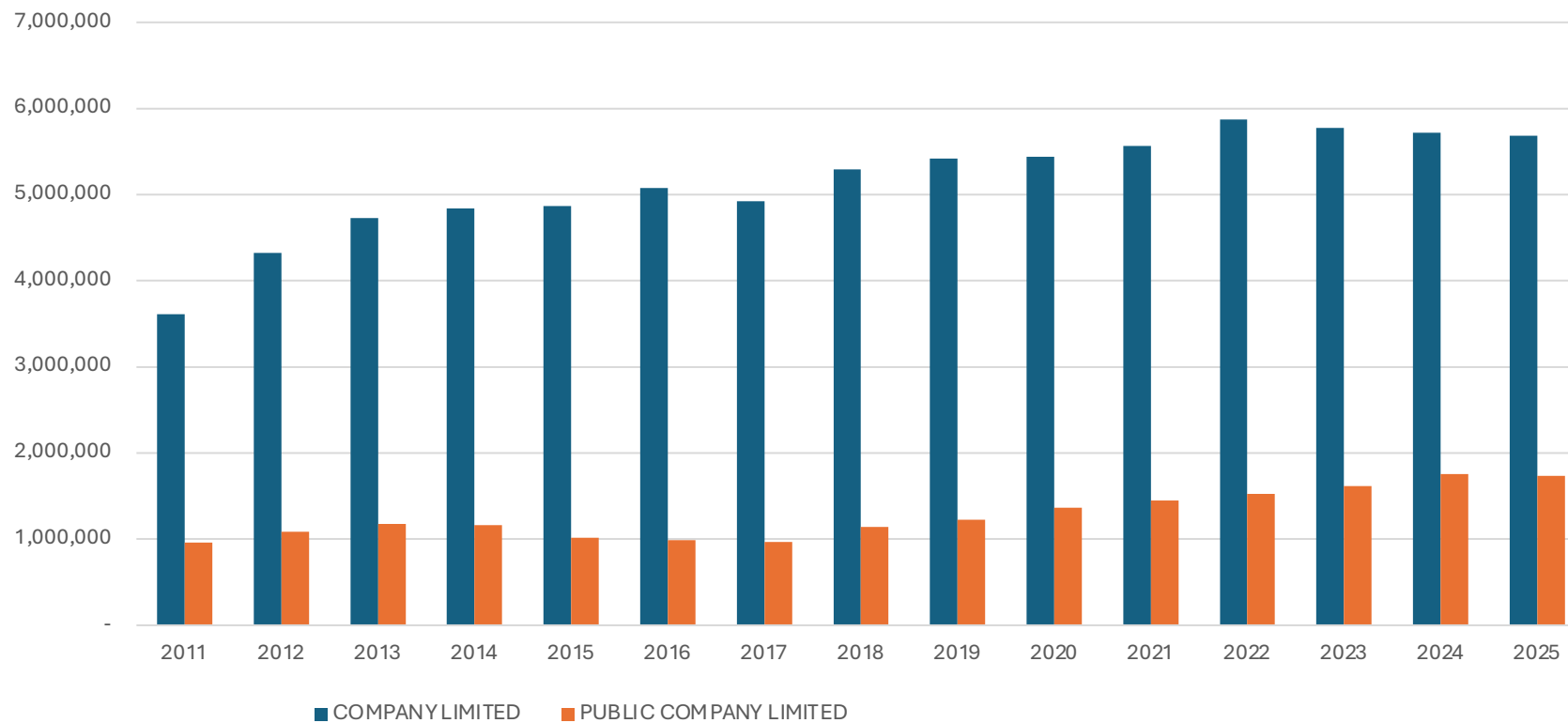
จำนวนบริษัทในฐานข้อมูลเครดิตจำแนกตามประเภทบริษัท

หน่วย: บริษัท



มูลค่าหนี้ จำแนกตามประเภทของบริษัท

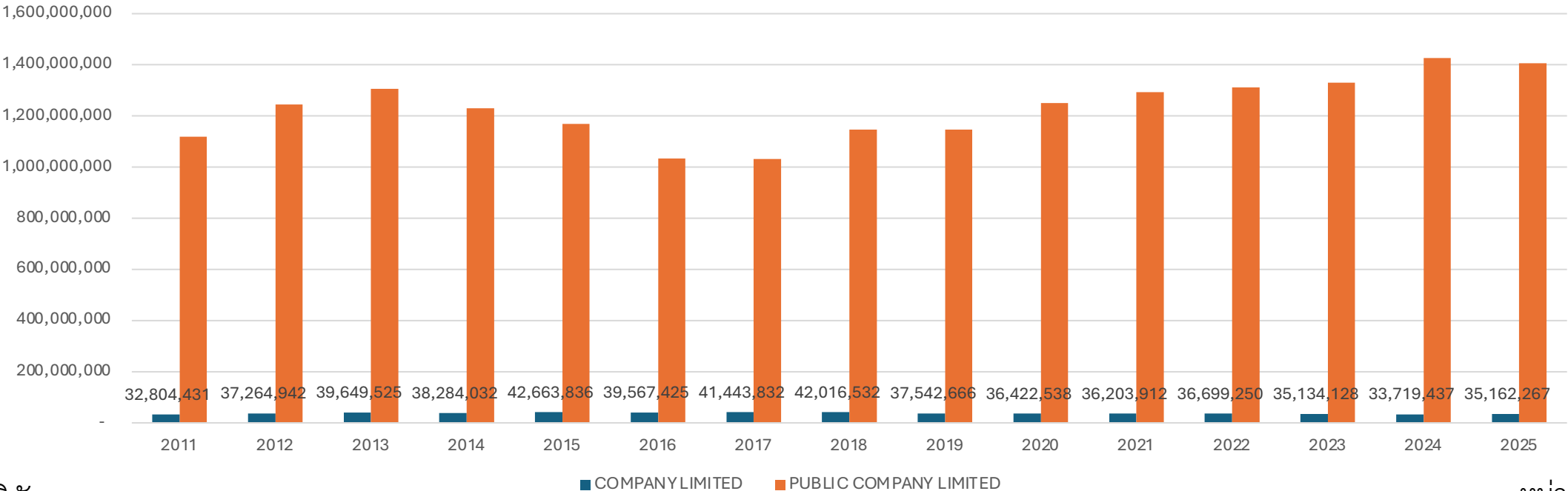
หน่วย: ล้านบาท



- หนี้บริษัทจำกัด (SMEs) อยู่ที่ราว 5.8–6 ล้านล้านบาท ขณะที่บริษัทมหาชนอยู่ที่ 1.6–1.8 ล้านล้านบาท
- โครงสร้างหนี้ธุรกิจของไทยขับเคลื่อนโดย “SMEs และบริษัทขนาดกลาง/เล็ก”
- เมื่อหนี้ธุรกิจส่วนใหญ่กระจุกในบริษัทจำกัด ย่อมหมายความว่า ธุรกิจไทยจำนวนมากกำลังพึ่งพาสินเชื่อธนาคารเป็นหลัก ไม่ใช่การระดมทุนในตลาดทุนเหมือนประเทศพัฒนาแล้ว
- นอกจากนี้ แท่งสีฟ้าจะสูงขึ้นเรื่อยๆ เกือบทุกปี ขณะที่แท่งสีส้มจะขึ้นลงตามวัฏจักรเศรษฐกิจและภาวะตลาดทุน

มูลค่าหนี้รายบริษัท จำแนกตามประเภทของบริษัท

หน่วย: บาท



จำนวนบริษัท

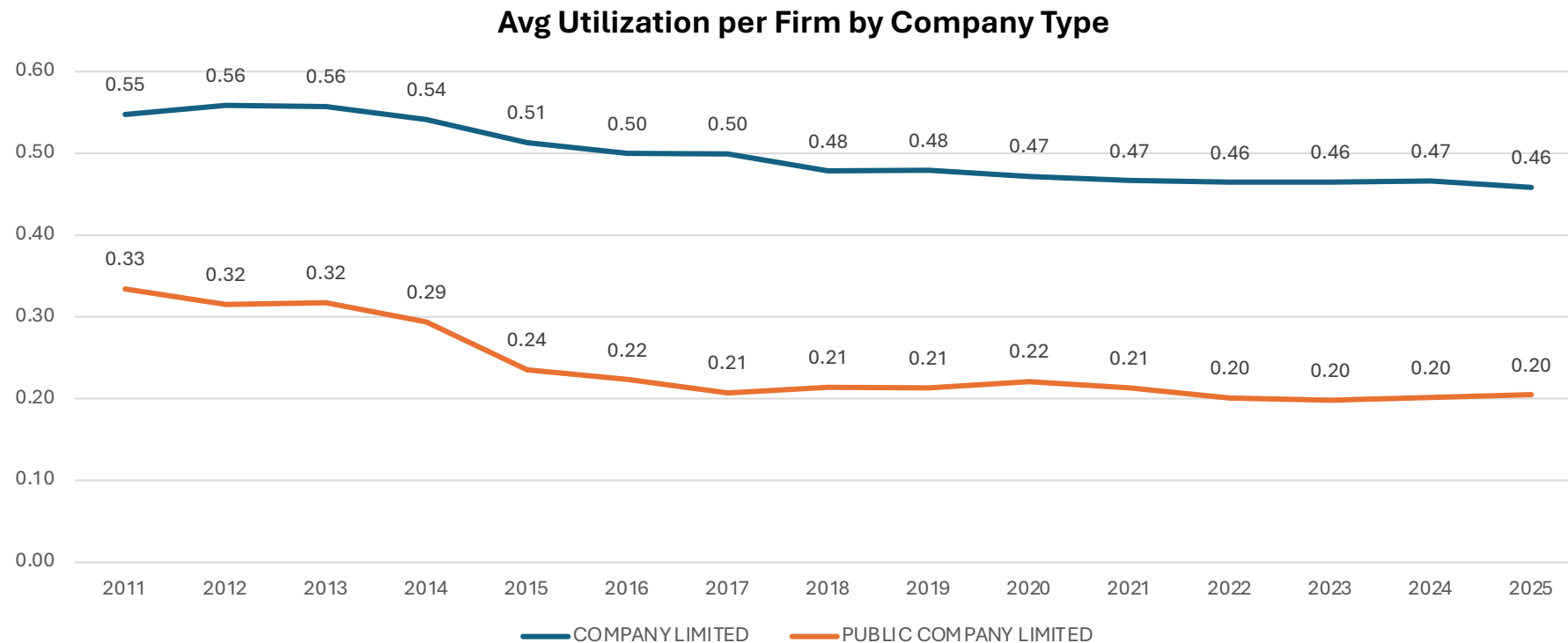
หน่วย: ราย

Year	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
COMPANY LIMITED	110,159	115,965	119,247	126,390	114,123	128,356	118,804	125,948	144,260	149,344	153,786	160,070	164,307	169,545	161,578
PUBLIC COMPANY LIMITED	859	870	899	947	869	953	936	994	1,067	1,093	1,118	1,163	1,213	1,230	1,233

- จากตารางจำนวนบริษัท มี SMEs ~110,000 บริษัท เพิ่มขึ้น ~160,000 บริษัท และบริษัทมหาชน ~ 850 – 1,230 บริษัทเท่านั้น
- มูลค่าหนี้รวมของบริษัทมหาชน (แบ่งสี่ส่วน) อยู่ที่ 1.2–1.4 ล้านล้านบาท คิดเป็น 25–30% ของหนี้ธุรกิจทั้งหมด
- หากลองเทียบแบบหยาบ ๆ (ปี 2025) หนี้รวม SMEs 5.6 ล้านล้านบาท / 160,000 บริษัท → เฉลี่ย 35 ล้านบาทต่อบริษัท
 - หนี้รวมบริษัทมหาชน 1.4 ล้านล้านบาท / 1,233 บริษัท → เฉลี่ย 1,150 ล้านบาทต่อบริษัท

Utilization rate by firm (= ยอดหนี้ / วงเงิน)

หน่วย: %



- บริษัทมหาชนมี utilization = 20% หรือ มี buffer 80%
- SMEs มี utilization = 45–55% หรือ buffer แค่ 45–55%
- Utilization rate ที่ “ลดลงเรื่อยๆ” ทั้งสองกลุ่ม สะท้อนความเป็นจริงของเศรษฐกิจไทยในรอบทศวรรษ

อายุบริษัทก่อนเริ่มขอสินเชื่อ (ปี)

REGISTRATION_TYPE	count	mean_age	min_age	p25	p50	p75	mode_age	Max_trim P90
COMPANY LIMITED	187,848	2.61	0	0	1	4	0	11
LIMITED PARTNERSHIP	67,034	4.01	0	0	3	6	0	16
REGISTERED ORDINARY PARTNERSHIP	284	19.33	0	3	18	34	0	52
PUBLIC COMPANY LIMITED	1,526	0.22	0	0	0	0	0	5
FOREIGN REGISTRATION ID OR OTHERS	74,308	16.65	0	7	8	15	8	113

วงเงินตอนเริ่มขอสินเชื่อ (บาท)

REGISTRATION_TYPE	count	mean	min	p25	p50	p75	max (trim P90)	mode	sd	skewness
COMPANY LIMITED	172,417	15,005,358	0	2,000,000	6,000,000	17,721,611	117,341,900	1,000,000	21,697,178	2.35
LIMITED PARTNERSHIP	61,804	4,297,929	0	1,000,000	2,567,950	6,000,000	20,527,750	500,000	4,541,557	1.54
REGISTERED ORDINARY PARTNERSHIP	260	8,295,767	9,647	1,000,000	3,017,765	8,833,635	67,800,000	1,000,000	12,753,026	2.51
PUBLIC COMPANY LIMITED	1,468	1,561,417,246	2	79,880,000	456,028,571	1,869,980,895	11,879,108,456	10,000,000	2,402,660,957	2.13
FOREIGN REGISTRATION ID OR OTHERS	74,725	1,525,817	228	1,000,000	1,000,000	2,000,000	4,000,000	1,000,000	987,105	0.93

ก่อน SMEs จะเติบโตจนกู้เงินได้ 1 ล้านบาท (หรือ 6 ล้านบาท) เข้ามีโอกาสใช้เงินทุนจาก 2 แหล่ง ทุนตัวเอง (ร่ำรวย) หรือหนี้นอกระบบ

ไฟลุค บริษัทที่มีอายุนานกว่า (รวมถึงอยู่ใน ncb นานกว่า) มีมูลค่าหนี้สูงกว่า

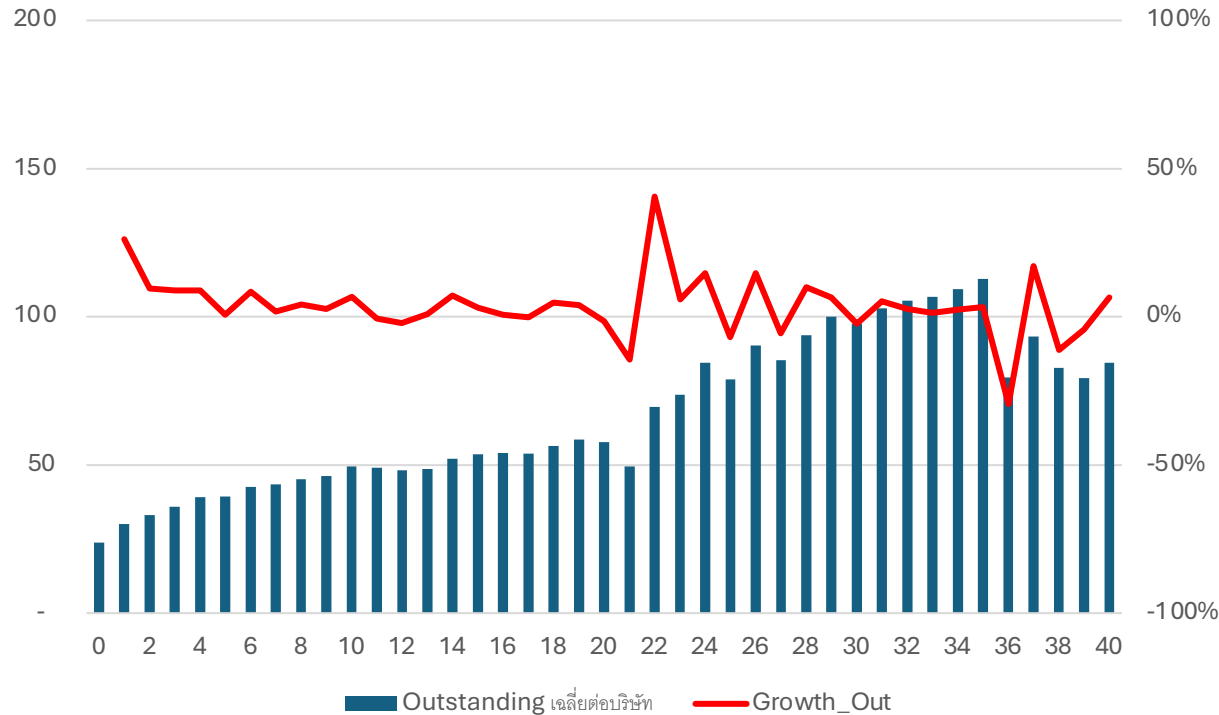
หน่วย: ล้านบาท

หน่วย: %ต่อปี

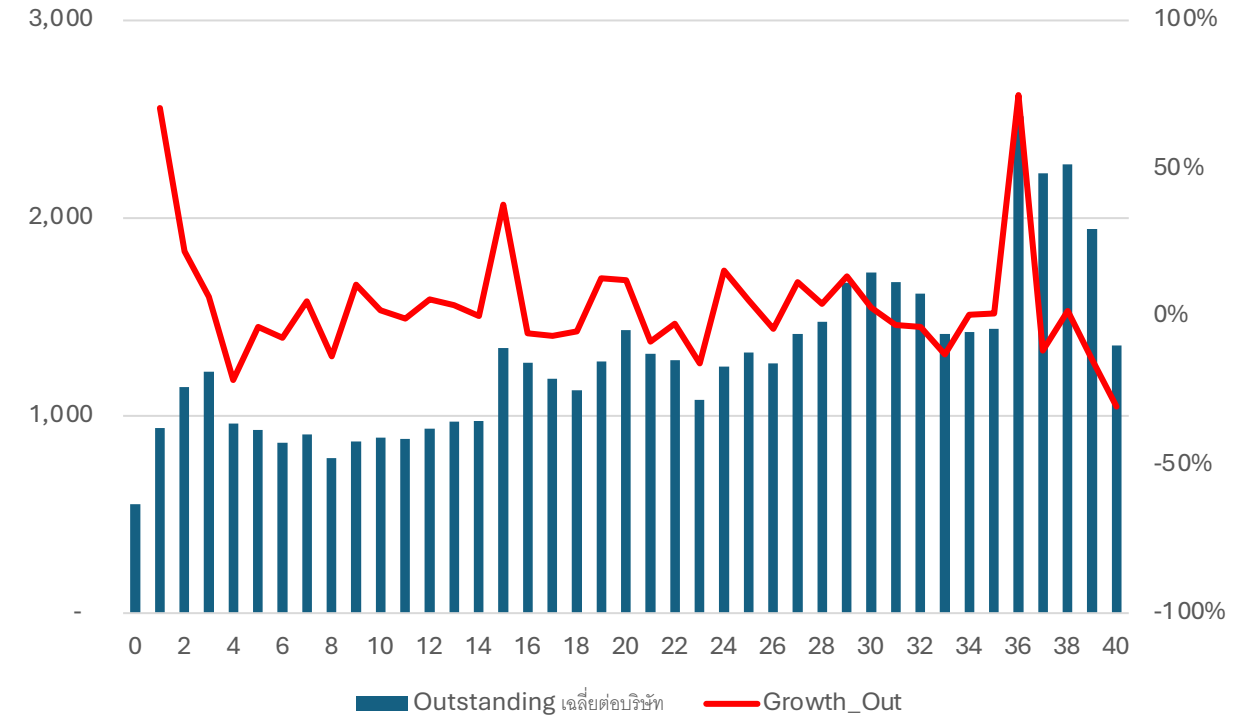
หน่วย: ล้านบาท

หน่วย: %ต่อปี

COMPANY LIMITED



PUBLIC COMPANY LIMITED



บริษัทที่อยู่ในระบบนานกว่า จะมีมูลค่าหนี้เฉลี่ยสูงกว่า “อย่างชัดเจน” ทั้ง SMEs และบริษัทมหาชน

โพลก อัตราการเติบโตของวงเงินสินเชื่อปีล่าสุด เทียบกับวงเงินสินเชื่อครั้งแรก

$$\text{growth} = \frac{\text{Max (Credit limit with in 14 year)} - \text{First year (Credit limit)}}{\text{First year (Credit limit)}} \times 100$$

หมายเหตุ: ไม่รวมกรณีลดวงเงินลง และพิจารณาในช่วง P10 ถึง P90 เท่านั้น

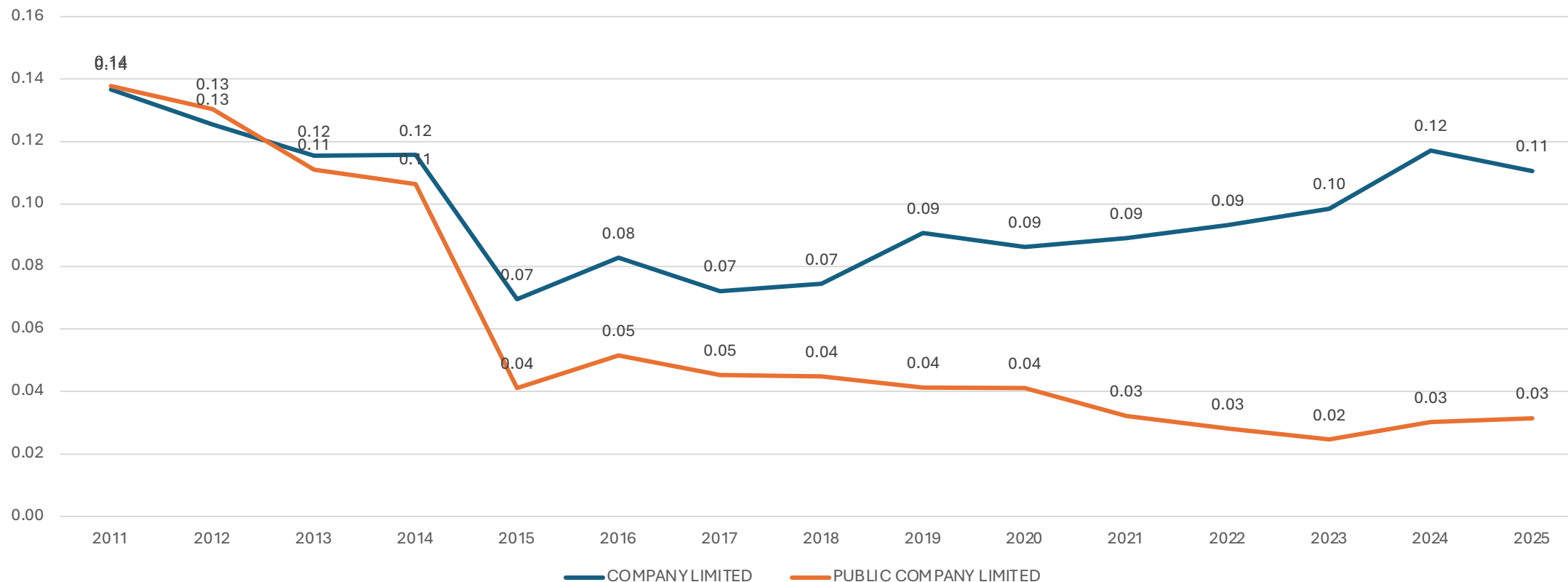
	Overall	COMPANY LIMITED	PUBLIC COMPANY
Mean	43%	90%	197%
Median	0%	0%	39%
Min(P10)	0%	0%	0%
Max (P90)	472%	840%	1618%
#firm	342,571	62,307	1,481

	COMPANY LIMITED	PUBLIC COMPANY
ไม่โต	54%	40%
0-20%	8%	11%
21-50%	8%	11%
51-80%	6%	6%
81-100%	4%	4%
>100%	20%	27%

- เมื่อบริษัทไทยเข้า NCB และอยู่ต่อไป วงเงินจะเติบโตเฉลี่ย 43% จากระดับเริ่มต้น
 - แต่ Median = 0% หมายความว่า ครึ่งหนึ่งของบริษัทไทย “วงเงินไม่โตเลย”
- บริษัทจำกัด โตเฉลี่ย 90% แต่ครึ่งหนึ่ง “ไม่โตเลย” Mean = 90% แต่ Median = 0%
- บริษัทมหาชน วงเงินโตเฉลี่ย 197% (โตแรงกว่ามาก) Mean = 197% Median = 39% และ 27% ของบริษัทมหาชนมีการโตของวงเงิน > 100%
- เนื้อแท้ของภาคธุรกิจไทยคือ dual economy
 - บริษัทใหญ่ โตด้วยวงเงินสินเชื่อที่เพิ่มขึ้นเป็นรอบ
 - บริษัทเล็ก ครึ่งหนึ่งไม่โตเลย เพราะไม่ถูกเพิ่มวงเงิน

ไฟลาม แนวโน้ม NPL ต่อบริษัท

สัดส่วน NPL ต่อมูลค่าหนี้ (%)



- ทั้งสองกลุ่มเริ่มต้นในระดับ NPL สูงพอสมควร (2011–2014) บริษัทจำกัด (น้ำเงิน) และบริษัทมหาชน (ส้ม) เริ่มที่ระดับประมาณ 0.13–0.14%
- หลังปี 2015 – ช่องว่างความเสี่ยงเริ่มเปิดออก บริษัทมหาชน ความเสี่ยงลดต่อเนื่อง แต่บริษัทจำกัด ความเสี่ยงยังกว้างตัวสูงกว่า
 - บริษัทจำกัดมีความเสี่ยงไฟลามสูงกว่า 3–4 เท่า ตลอดทั้งทศวรรษ

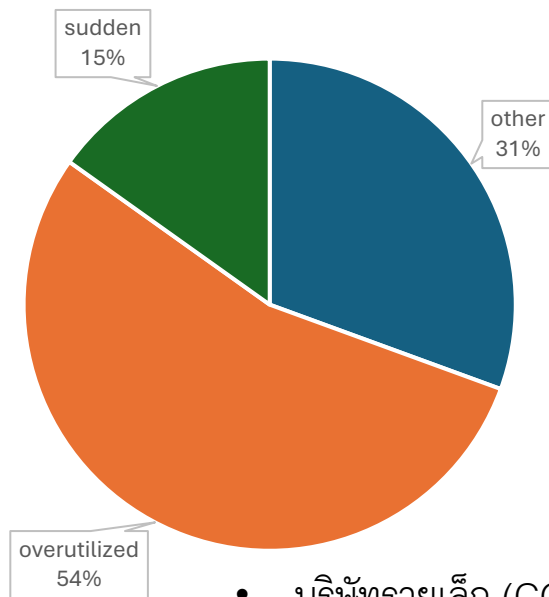
ไฟไหม้ ลักษณะการปิดบัญชี (ตาย) ของบริษัท

(นับปีที่เปลี่ยน outstanding amount จาก >0 เป็น 0)

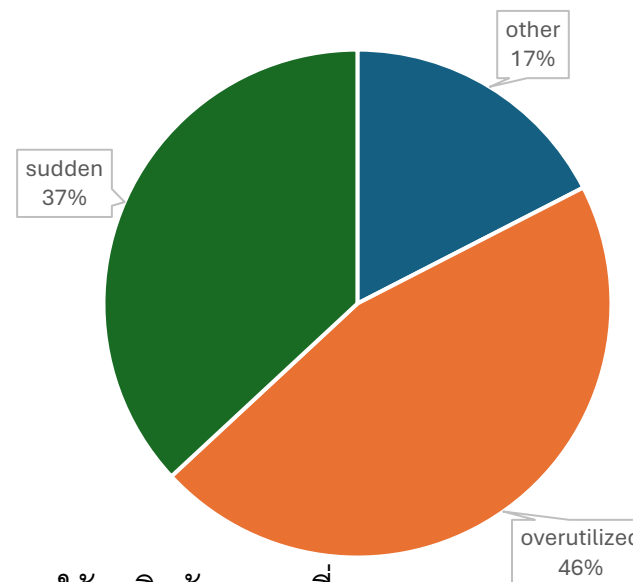
ปิดแบบกระทันหัน (Sudden) = ใช้วงเงินปกติ แต่ปีสุดท้ายเปลี่ยนสถานะ Account เป็น ถูกฟ้อง (30&31)

ค่อยปิดจากการใช้วงเงินเกินตัว (Overutilized) = หนี้ที่มี Utilization rate ≥ 0.8 และกลายเป็น NPL ที่ถูกฟ้อง (30&31)

COMPANY LIMITED



PUBLIC COMPANY LIMITED



- บริษัทรายเล็ก (COMPANY LIMITED) ตายด้วย “ไฟไหม้จากการใช้วงเงินล้น” มากที่สุด

กราฟซ้าย

- 54% ของบริษัทจำกัดที่ตาย ตายแบบ Overutilized คือ ใช้วงเงินสูงเกินตัว

กราฟขวา

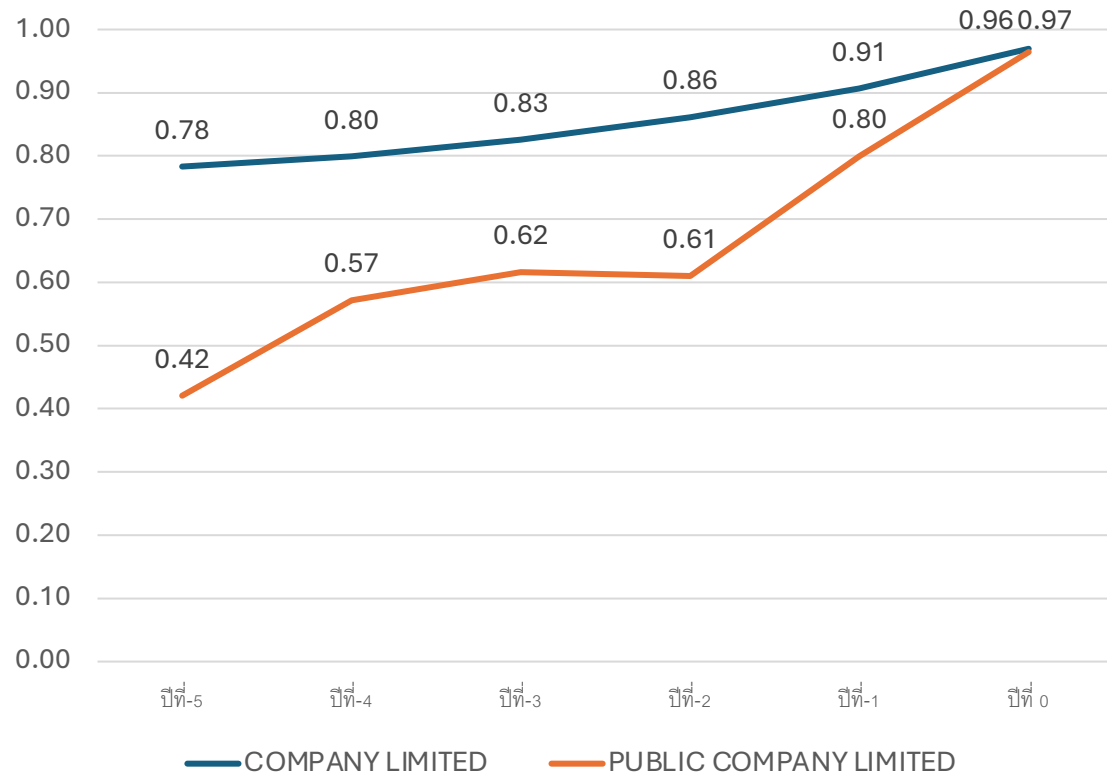
- บริษัทมหาชน ตายแบบ Overutilized = 46% และตายแบบ Sudden = 37% สะท้อนภาพสำคัญคือ

- บริษัทใหญ่ “ไม่ได้ตายเพราะหมุนเงินไม่ทัน”

- แต่ตายเพราะ โครงการใหญ่ล้มเหลว การลงทุนผิดพลาด หรือหนี้สะสม

ไฟไหม้ Utilization trend line 5 ปีก่อนปิดบัญชี

ค่อยปิดจากการใช้วงเงินเกินตัว (Overutilized)

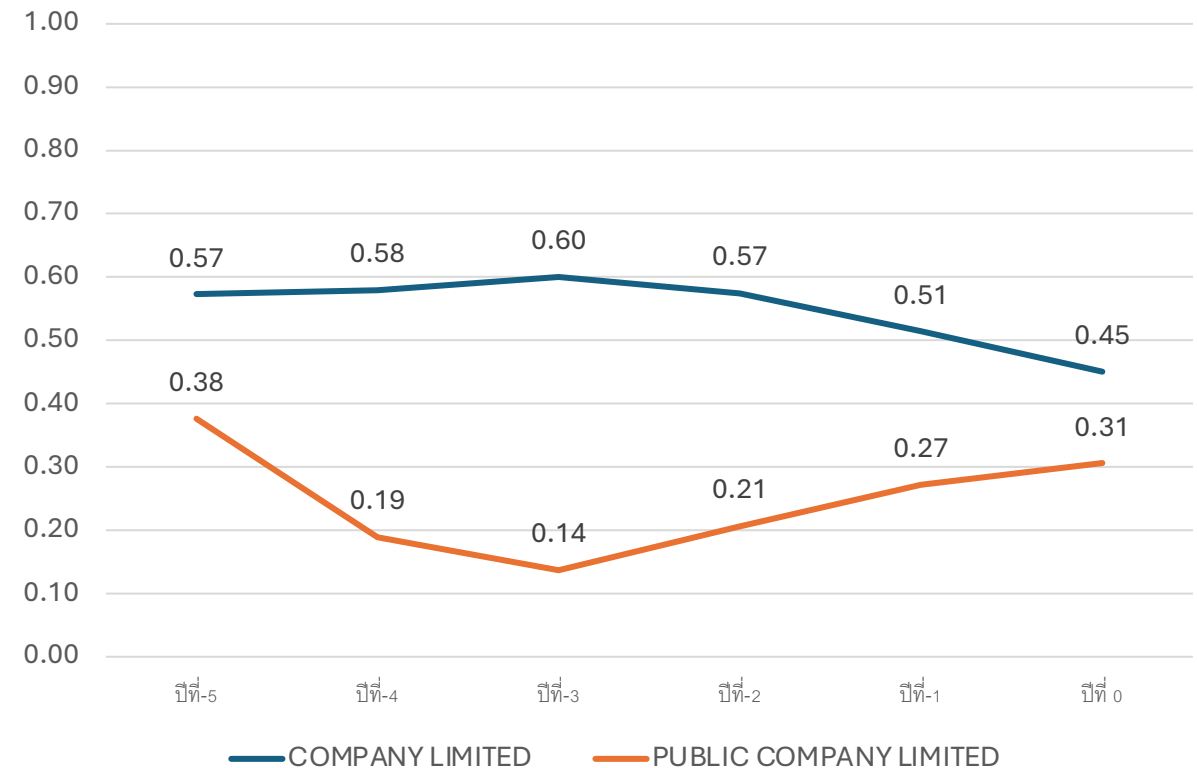


บริษัทตาย 2 แบบที่ต่างกัน

แบบที่ 1: Overutilized (ไฟไหม้จากวงเงิน)

- SMEs → 54% ตายแบบนี้
- บริษัทใหญ่ → 46% ตายแบบนี้
- utilization พุ่งขึ้นต่อเนื่อง 5 ปีก่อนตาย
- มีสัญญาณเตือนล่วงหน้า (predictable death)

ปิดแบบกระทันหัน (Sudden)



แบบที่ 2: Sudden (ไฟลุกทันที)

- SMEs → 15%
- บริษัทใหญ่ → 37%
- utilization ลดลง หรือนิ่งก่อนตาย
- ไม่มีสัญญาณล่วงหน้า (silent collapse)

ไฟไหม้ ตายตอนอายุ (ใน ncb) เท่าไหร่

COMPANY LIMITED		
	Stat	Value
Overutilized	Mean	10
	Median	8
	Count	12,621

COMPANY LIMITED		
	Stat	Value
Sudden	Mean	10
	Median	9
	Count	2751

PUBLIC COMPANY LIMITED		
	Stat	Value
Overutilized	Mean	16
	Median	13
	Count	61

PUBLIC COMPANY LIMITED		
	Stat	Value
Sudden	Mean	16
	Median	17
	Count	43

- SMEs ส่วนใหญ่เริ่มต้นมาได้ 7-8 ปี เริ่มมีความตึงตัวทางสภาพคล่อง อีก 2-3 ปีสุดท้าย utilization พุ่งขึ้น แล้วสุดท้ายล้มในปีที่ 10
 - บริษัทใหญ่มี “อายุขัยทางธุรกิจ” ยาวกว่า SMEs ประมาณ 6 ปี เพราะมีทุนหนากว่า มีความสามารถเข้าถึงเงินทุนมากกว่า และระบบภายในแข็งแกร่งกว่า
- บริษัทไทยที่ไฟไหม้มี 2 แบบ
 - SMEs ตายตอนยังหนุ่ม—เพราะโดนไฟภายในลามจากปัญหาสภาพคล่อง
 - บริษัทใหญ่ตายตอนเริ่มแก่—เพราะไฟลุกลามจากเหตุการณ์เฉียบพลัน
- นี่คือ pattern สำคัญของเศรษฐกิจไทย
 - เรามี system ที่ทำให้บริษัทเล็กไม่โตจนแก่
 - และบริษัทใหญ่ไม่ immune ต่อ shock ขนาดใหญ่

ไฟไหม้ วงเงินตายเป็นเท่าไร

COMPANY LIMITED	
Stat	Value
Mean	14,344,612
Median	6,315,000
Count	21,742

- SMEs ไทยส่วนใหญ่ “ตายด้วยวงเงินที่ไม่ใหญ่มาก” แปลว่าเขาไม่ได้ล้มเพราะ leverage สูง แต่ล้มเพราะ “ต้นทุนสภาพคล่องและการค้าขายที่สะดุด” มากกว่า
- Median = 6.3 ล้าน คือภาพใหญ่ที่สุดของ SMEs ไทย
 - ธุรกิจไทยจำนวนมากอยู่บนเชือกเส้นบาง แค่ 5–6 ล้านบาทของวงเงินก็เป็นจุดที่บริษัทเริ่มไปต่อไม่ไหวแล้ว
- นี่สะท้อนโครงสร้างเศรษฐกิจที่อ่อนไหวของธุรกิจขนาดเล็กในไทยอย่างมาก

PUBLIC COMPANY LIMITED	
Stat	Value
Mean	705,609,023
Median	297,651,675
Count	126

- บริษัทใหญ่ล้ม “ด้วยไฟขนาดใหญ่”
 - เมื่อเกิด shock ที่ทำให้บริษัทมหาชนล้ม วงเงินที่เปิดอยู่มีจำนวนมหาศาล คือหลัก 300–700 ล้านบาท เช่น disruption, price shock, supply chain collapse หรือ governance shock
- และเมื่อเขาล้ม จะดึงเงินจำนวนมากเข้าสู่ระบบ NPL
 - มีผลกระทบเชิงระบบ (systemic impact) สูงกว่าหลายเท่า

สรุป

มองวัฒนธรรมหนี้ในสังคมไทยผ่านข้อมูลเครดิตบูโร 20 ปี

มองวัฒนธรรมหนี้ในสังคมไทยผ่านข้อมูลเครดิตบูโร 20 ปี

- ไฟไม่ใช่ปัญหา ปัญหาคือ ความสามารถในการ “เล่นกับไฟ”
- ไฟดวงใหญ่ไม่ก็ดวง อาจไม่ได้จัดการยากเท่ากับ “การลาม” ของไฟดวงเล็ก ๆ หลายดวง
- “เปลวไฟ” อาจไม่ได้มาจากการเล่นเสมอไป แต่อาจมาจากความจำเป็นต่อชีวิตตามยุคสมัย
- “ทักษะ” การเล่นกับไฟ อาจต้องรีบฝึกฝน ตั้งแต่เปลวไฟเล็ก ๆ
- ไฟเป็นสิ่งจำเป็น แต่ “เชื้อไฟ” ไม่ได้มีเท่ากัน และนับวัน เชื้อไฟก็ยิ่งไม่เท่ากัน
- คนจำนวนมากเริ่มหัด “ก่อกองไฟ” แบบที่ไม่มีระบบอย่างเป็นทางการ
- ระบบนิยมเติมไฟให้กับคนที่เล่นกับไฟเก่ง มากกว่าจะพัฒนาให้มี “คนเล่นไฟเป็น” เยอะขึ้น
- ฯลฯ

สำหรับเครดิตบูโร

- ในระบบบัญชีคู่ ที่เริ่มมาตั้งแต่สมัย Medici แห่ง Firenze
 - **debitum** (ละติน) มาจากกริยา **debere** = “เป็นหน้าที่ต้องทำ/ต้องคืน”
 - **credere** (ละตินโบราณ) = “to believe, to trust” = “เชื่อ, ไว้วางใจ”
- National “Credit” Bureau จึงไม่ได้หมายถึงหนี้
 - แต่หมายถึง trust
 - ถ้า NCB สามารถส่งมอบ trust ได้จริง จะเป็นประโยชน์ต่อสังคมอย่างเท่าเทียม



ขอบคุณครับ

เรื่องราวทั้งหมดนี้....

- ใช้ข้อมูลดิบจาก บริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด (NCB) เป็นหลัก ณ เดือนกรกฎาคม 2568
- ประมวลผลโดยสถิติเชิงพรรณนา เพื่อชี้ให้เห็นความสัมพันธ์ โดยอาจไม่สามารถบอกความสัมพันธ์เชิงเหตุผลได้ การตีความเหตุและผลจึงต้องเป็นไปอย่างระมัดระวัง
- ติดตามผลลัพธ์จากตัวเลขให้เป็นข้อเท็จจริง เพื่อฉายภาพการเปลี่ยนแปลงตลอด 20 ปีที่ผ่านมา โดยบางประเด็นอาจต้องเจาะลึกต่อไปในอนาคต
- บางส่วนรวบรวมหลากหลายบัญชีต่อคน/บริษัท เพื่อแสดงผลค่าสถิติต่างๆ ตามราย “คน/บริษัท” ไม่ใช่รายบัญชี
- ค่าสูงสุดที่ใช้ในการคำนวณทั้งหมด ไม่ใช่ค่า max ทางสถิติ แต่เป็นค่า P90 (Percentile 90)