



ใบรับรองปัญหาพิเศษ

ภาควิชาบริหารธุรกิจ เกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้า เจ้าคุณทหาร ลาดกระบัง

เรื่อง

การวิเคราะห์การจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้า ในทัศนคติของพ่อค้าข้าวและข้าราชการ

ในหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

AN ATTITUDE ANALYSIS OF RICE MERCHANT AND OFFICIAL IN THE CONCERNING GOVERNMENT-DIVISION IN RICE FUTURE MARKET

โดย

นาย สันต์วัฒน์ พินสุพงษ์

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษานักศึกษ

วท.บ. (บริหารธุรกิจ เกษตร)

เมื่อวันที่ 30 ตุลาคม พ.ศ. 2531

อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ

(อาจารย์อภิสิทธิ์ แก้วฉา)

กรรมการปัญหาพิเศษ

(อาจารย์วิเชษฐ์ นนิตินัน)

กรรมการปัญหาพิเศษ

(อาจารย์กุลกัญญา น. ป้อมเพชร)

หัวหน้าภาควิชา

(อาจารย์อำนาจ แสงโนรี)

ป.พ.
๕๖๓ก
๒๕๓๑

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการเรียนเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



137116

ปัญหาพิเศษ

เรื่อง

การวิเคราะห์การจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้า ในทัศนคติของพ่อค้าข้าวและข้าราชการ-
ในหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

AN ATTITUDE ANALYSIS OF RICE MERCHANT AND OFFICIAL IN THE CONCERNING
GOVERNMENT-DIVISION IN RICE FUTURE MARKET

โดย

นาย สันทวัฒน์ พันธุพวงษ์



T097634

เสนอ

ภาควิชาบริหารธุรกิจ เกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้า เจ้าคุณทหาร ลาดกระบัง

เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต (บริหารธุรกิจ เกษตร)

พ.พ. พ.ศ. 2531
8563ก

เลขหมู่.....

เลขทะเบียน..... 97634 2531

วันเดือนปี.....

งานไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



บทคัดย่อ

ชื่อเรื่อง : การวิเคราะห์การจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าในทัศนคติของพ่อค้าข้าว และข้าราชการในหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

เสนอโดย : นายสัตววัฒน์ พิณสุพงษ์

ชื่อปริญญา : วิทยาศาสตร์บัณฑิต (บริหารธุรกิจ เกษตร)

สาขาวิชาเอก : บริหารธุรกิจ เกษตร

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์

(นายอภิสิทธิ์ แก้วนา)

ข้าว นับเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญชนิดหนึ่งของประเทศไทย จากภาวะการค้ากับต่างประเทศที่ผ่านมา พบว่ามูลค่าการส่งออกข้าวจะอยู่ในอันดับต้นของมูลค่าการส่งสินค้าออกทั้งหมด แต่ในความเป็นจริงแล้ว สินค้าข้าวกำลังจะประสบปัญหาเกี่ยวกับการขาดเสถียรภาพทางด้านราคา โดยเฉพาะราคาข้าวที่เกษตรกรได้รับมักจะขาดความเป็นธรรมอยู่เสมอ ส่วนทางด้านโรงสีและผู้ส่งออกต่างประเทศจะเผชิญกับปัญหาความเสี่ยงด้านราคาและปริมาณที่ต้นทุนการค้ายู ดังนั้น จึงสมควรที่จะมีสถาบันทางการตลาดที่เข้ามามีส่วนในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น สถาบันการตลาดหนึ่งที่น่าสนใจก็คือ ตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้า

ในปัจจุบัน ยังไม่มีการจัดตั้งตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า (FUTURE MARKET) ขึ้นในประเทศไทยไม่ว่าในสินค้าประเภทใด (ทั้งนี้หมายถึงลักษณะการจัดตั้งขึ้นเป็นทางการ มีระเบียบข้อบังคับและจดทะเบียนตามกฎหมาย) ทั้ง ๆ ที่ผู้ประกอบการค้าส่วนใหญ่ทั้งเกษตรกรและผู้ประกอบการค้าในลักษณะซื้อขายล่วงหน้า เกษตรกรเองก็เคยถูกพ่อค้าเข้าไปเหมาซื้อข้าวตั้งแต่ยังไม่ออกรวง เรียกว่ารถตกเขี้ยว ซึ่งก็เป็นลักษณะการซื้อขายล่วงหน้าเช่นกัน

การที่จะจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าขึ้นมาได้สำเร็จหรือไม่นั้น ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลาย ๆ ด้าน อาทิเช่น ความพร้อมของประเทศไทย ลักษณะของชาวเองว่าเหมาะสมที่จะนำมาทำการค้าในตลาดล่วงหน้าหรือไม่ แต่ปัจจัยหนึ่งที่มีส่วนผลักดันอย่างมากคือกลุ่มพ่อค้าข้าวและส่วนราชการที่เกี่ยวข้อง ว่ามีความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวอย่างไร ดังนั้น ในการทำงานวิจัยชิ้นนี้จึงมุ่งที่จะรวบรวมความคิดเห็นของกลุ่มผู้ประกอบการค้าข้าว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

และข้าราชการจากหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องในครั้งนี โดยสัมพันธ์ความคิดเห็น จากกลุ่มตัวอย่างที่สุ่มออกมาได้ ตัวแทนของกลุ่มผู้ประกอบการค้าชาวก็คือ สมาชิกของ สมาคมผู้ส่งชาวออกต่างประเทศ ซึ่งถือว่าเป็นผู้ที่จะมีผลกระทบมากที่สุดต่อการจัดตั้งตลาด ซ้อชายชาวล่วงหน้าในประเทศไทย ส่วนตัวแทนของกลุ่มข้าราชการก็คือ ข้าราชการจาก กระทรวงพาณิชย์กับกระทรวงเกษตรและสหกรณ์รวมทั้งสิ้น 8 หน่วยงาน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้พบว่า ทั้งกลุ่มผู้ประกอบการค้าชาวและกลุ่ม ข้าราชการต่างก็มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดตั้งตลาดซ้อชายชาวล่วงหน้าแตกต่างกันไป โดยที่กลุ่มแรกเห็นด้วยกับการจัดตั้งเนื่องจาก เมื่อมีการจัดตั้งแล้ว สามารถลดความเสี่ยง คำนการค่าให้กับผู้ประกอบการค้าชาว เพิ่มประสิทธิภาพการตลาด และก่อให้เกิดการแข่งขัน อย่างสมบูรณ์ รวมทั้งผลประโยชน์บางส่วนจะตกถึงเกษตรกรในด้านการเป็นขรรณในการขาย ผลผลิต ส่วนกลุ่มที่ไม่เห็นด้วยนั้น ไม่เห็นด้วยเนื่องจากการจัดตั้งตลาดซ้อชายชาวล่วงหน้า อาจนำไปสู่รูปแบบของการพนัน และอาจมีผลกระทบกระเทือนต่อภาวะการค้าในปัจจุบันอีกด้วย นอกจากนี้ ข้าราชการบางส่วนยังมีความคิดเห็นว่า ชาวนั้นยังไม่เหมาะสมที่จะนำมาซ้อชายกัน ในตลาดซ้อชายล่วงหน้าของประเทศไทย เนื่องจากชาวมียากชนิดเกินไป อาจก่อให้เกิดปัญหา ในการซ้อชายและส่งมอบได้

แต่โดยสรุปแล้ว ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มตัวอย่างมีแนว โนมไปทาง เห็นด้วยกับการจัดตั้งตลาดซ้อชายชาวล่วงหน้าในประเทศไทย แต่ทั้งนี้จะต้องขึ้นอยู่กับรูปแบบ การจัดตั้ง และวัตถุประสงค์หลักของการจัดตั้งว่าจะออกมาเป็นรูปใด

สารบัญ

หน้า
(3)

สารบัญตาราง

บทที่ 1	บทนำ	1
	ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา	1
	วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
	ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
	ขอบเขตของการศึกษา	3
	นิยามศัพท์	3
	วิธีการศึกษา	4
บทที่ 2	โครงสร้างทางทฤษฎี	5
	การตรวจเอกสาร	5
	ทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษา	7
บทที่ 3	ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า	9
	กำเนิดและวิวัฒนาการของตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า	9
	ลักษณะของตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า	12
	หน้าที่ของตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า	14
	กลไกของตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า	15
	ลักษณะของสินค้าในตลาดซื้อขายล่วงหน้า	16
	สัญญาซื้อขายในตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า	18
	การคิดส่วนเพิ่มและส่วนลดเมื่อมีการส่งมอบสินค้าในคุณภาพที่ต่างจากสัญญา	18
	บทบัญญัติสำหรับการส่งมอบสินค้า	19
	ข้อแนะนำในการปิดบัญชีก่อนได้รับใบแจ้งการส่งมอบสินค้า	20
	สถานหักบัญชี	21
	ความสะดวกในการส่งมอบสินค้าตามสัญญาโดยใช้สถานหักบัญชี	22
	ฐานะทางการเงินของสถานหักบัญชี	23
	อำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า	24
	การควบคุมการซื้อขายของคณะกรรมการตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า	26

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

	ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อราคาสินค้าในตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า	26
	โครงสร้างของตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า	28
	ความสัมพันธ์ระหว่างราคาสินค้าในตลาดปัจจุบันและตลาดล่วงหน้า	29
	การใช้ประโยชน์ของตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า	30
	การประกันการเสี่ยงในการเปิดตัวสัญญาขาย (SELLING HEDGE) ในตลาดล่วงหน้า	30
	การประกันการเสี่ยงในการเปิดตัวสัญญาซื้อ (BUYING HEDGE) ในตลาดล่วงหน้า	32
บทที่ 4	รูปแบบการจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าในประเทศไทย	33
	ตลาดกลางสินค้าเกษตร	33
	โครงการรับจำนำข้าวเปลือก	34
	การค้าของยูสงชาวต่างชาติประเทศ	35
	ปัจจัยที่จำเป็นในการจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าในประเทศไทย	36
	ผู้ที่มีบทบาทเกี่ยวข้องกับการจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าในประเทศไทย	37
บทที่ 5	ผลการศึกษา	39
	การวิเคราะห์พื้นฐานความเข้าใจในเรื่องตลาดซื้อขายล่วงหน้า	39
	การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับความคิดเห็นโดยโซคาทางสถิติ ไค สแควร์	41
บทที่ 6	สรุปและขอเสนอแนะ	60
	สรุป	60
	ขอเสนอแนะ	61
	เอกสารอ้างอิง	63
	ภาคผนวก	
	แบบสอบถาม	

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	ความคิดเห็นเกี่ยวกับลักษณะของข้าว	42
2	ความคิดเห็นเกี่ยวกับราคาและปริมาณ	43
3	ความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดตั้งและการตลาด	44
4	ความคิดเห็นเกี่ยวกับนโยบายของรัฐ	45
5	ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรค (ด้านการจัดตั้ง)	46
6	ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรค (ด้านตัวพ่อค้าข้าว)	47
7	ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรค (ด้านปัจจัย)	48
8	ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรค (ด้านราคาและปริมาณ)	49
9	ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรค (ด้านภาครัฐบาล)	50

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา

ชาว นีป เป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญชนิดหนึ่งของประเทศไทยมาตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน มีการทำการค้าทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ จากภาวะการค้ากับต่างประเทศที่พัฒนาของประเทศ พบว่ามูลค่าการส่งออกข้าวอยู่ในอันดับแรกของมูลค่าการส่งออกทั้งหมด แต่ในสภาพความเป็นจริงแล้ว ชาวกำลังประสบปัญหาเกี่ยวกับการขาดเสถียรภาพทางด้านราคา รัฐบาลจึงจำเป็นต้องเข้าไปมีบทบาทในการช่วยเหลือผู้ผลิตซึ่งเป็นเกษตรกร โดยอาศัยการใช้นโยบายต่าง ๆ มาแก้ไขวิกฤตการณ์ที่เกิดขึ้น (นโยบายพยุงราคา นโยบายประกันราคาและโครงการรับจำนำข้าวเปลือก เป็นต้น) แต่วิธีการต่าง ๆ ที่รัฐบาลนำมาใช้นี้มักจะเป็นการแก้ไขปัญหาค่าที่ปลายเหตุ และมีผลกระทบกระเทือนหรือก่อให้เกิดประโยชน์แก่บุคคลเพียงบางกลุ่มเท่านั้น ไม่มีการขยายขอบเขตการค้าเป็นนโยบายไปยังกลุ่มบุคคลที่เกี่ยวข้องทุกกลุ่ม ทั้งนี้ อาจจะมาจากข้อจำกัดทางด้านงบประมาณ บุคลากร หรือปัจจัยตัวอื่น ๆ กลุ่มบุคคลที่เกี่ยวข้องนี้ สามารถแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มใหญ่ ๆ คือ กลุ่มเกษตรกรผู้เพาะปลูก และกลุ่มผู้ทำการค้าข้าวในลักษณะต่าง ๆ อันได้แก่ พ่อค้าคนกลางระดับท้องถิ่น โรงสี หุง และผู้ส่งข้าวออกต่างประเทศ

การจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้า โดยทางทฤษฎีแล้วสามารถแก้ไข ปัญหาความแตกต่างของราคาข้าวในช่วงฤดูกาลเก็บเกี่ยว กับในช่วงนอกฤดูกาลเก็บเกี่ยวได้ เนื่องจากการจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าจะมีผลให้เกษตรกรทราบถึงราคาข้าวในเดือนที่ส่งมอบ หรือในเดือนที่มีการขายผลผลิตจากการเก็บเกี่ยว ทำให้เกษตรกรสามารถตัดสินใจว่าสมควรที่จะปลูกข้าวหรือไม่ ราคาข้าวที่ไต่คুমกับค่าใช้จ่ายที่เสียไปหรือไม่ ส่วนทางคานผู้ประกอบธุรกิจค้าข้าว ก็จะลดความเสี่ยงในเรื่องการขาดทุนจากการค้าในตลาดปัจจุบัน โดยการทำการค้าในตลาดล่วงหน้าในทิศทางกันข้าม (อธิบายรายละเอียดในบทที่ 2 - ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า) และนำกำไรที่ได้จากตลาดซื้อขายล่วงหน้าไปชดเชยการขาดทุนจากการค้าในตลาดปัจจุบัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แต่ในการนำมาปฏิบัติ หรือจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าขึ้นมา อาจเกิดปัญหาในการจัดตั้ง อันเนื่องมาจากการสูญเสียผลประโยชน์ของบุคคลบางฝ่าย อีกทั้งทางภาครัฐบาล อาจยังเกิดความลังเลใจต่อการจัดตั้งตลาดซื้อขายล่วงหน้า ภายเกรงว่าจะนำไปสู่รูปแบบของการพนัน หรือเก็งกำไรจากการขึ้นลงของราคาสินค้า มากกว่าที่จะมุ่งรักษาเสถียรภาพของราคา ส่วนปัญหาที่สำคัญอีกข้อหนึ่งก็คือ เกษตรกรซึ่งเป็นประชากรส่วนใหญ่ของประเทศยังมีระดับการศึกษาต่ำ หากต้องการทำความเข้าใจในระบบที่ค่อนข้างจะซับซ้อนของตลาดซื้อขายล่วงหน้า

ดังนั้น การวิเคราะห์ความคิดเห็นของพ่อค้าชาว และข้าราชการในหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง กับการจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าในประเทศไทย จึงเป็นการศึกษาว่า ประเทศไทยเหมาะสมที่จะจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าได้แล้วหรือยัง

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อวิเคราะห์ความคิดเห็นของพ่อค้าชาว (จากสมาคมผู้ส่งออกต่างประเทศ) และข้าราชการในหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง กับการจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าในประเทศไทย
2. เพื่อศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในการจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าในประเทศไทย
3. เพื่อเปรียบเทียบทัศนคติของพ่อค้าชาว (จากสมาคมผู้ส่งออกต่างประเทศ) กับข้าราชการในหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ในการจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าในประเทศไทย

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

จากการศึกษาเกี่ยวกับความคิดเห็นในการจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าของกลุ่มบุคคลที่เกี่ยวข้อง จะแสดงให้เห็นถึงปัญหาและอุปสรรคในการจัดตั้งรวมทั้งประโยชน์และผลที่ตามมา เมื่อมีตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าในประเทศไทย อันจะเป็นแนวทางในการกำหนดนโยบายการตลาดของชาวในประเทศไทยต่อไป

ขอบเขตของการศึกษา

การศึกษาในเรื่องนี้เน้นที่การศึกษาเกี่ยวกับความคิดเห็นที่ได้รับจากกลุ่มบุคคลต่างๆ ที่มีผลต่อการจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าในประเทศไทย อันได้แก่พ่อค้าชาวและชาวราชการในหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ยังศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้นในการจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้า รวมทั้งแนวทางการวางนโยบายเกี่ยวกับราคาของผลผลิตข้าวต่อไป

นิยามศัพท์

หญิง : เป็นคนกลางซึ่งทำหน้าที่ติดต่อซื้อข้าวจากโรงสีหรือจากพ่อค้ารวบรวมท้องถิ่น เพื่อส่งขายแก่ลูกค้าอันได้แก่ ผู้ส่งข้าวออกต่างประเทศ โดยหญิงจะได้รับผลกำไรเป็นการตอบแทน

ศูนย์สินค้าเกษตร : เป็นแหล่งรวบรวมสินค้าเกษตรในระดับท้องถิ่น ทำหน้าที่ประสานงานกับตลาดกลางท้องถิ่น มีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้งคือ เพื่อให้เกษตรกรได้เข้ามาทำการซื้อขายผลผลิตโดยตรง ไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลาง ซึ่งจะมีผลให้เกษตรกรได้รับความเป็นธรรมในการขายผลผลิตยิ่งขึ้น

โบรคเกอร์ : เป็นผู้ทำหน้าที่การตลาดแทนพ่อค้าและผู้ที่จะเข้ามาทำการซื้อขายสินค้าในตลาดล่วงหน้า โบรคเกอร์จะมีหน้าที่เปิดและปิดสัญญาซื้อขายตามความต้องการของลูกค้า นั้นๆ รวมทั้งให้คำแนะนำปรึกษาแก่ลูกค้าเกี่ยวกับสถานการณ์ของสินค้าในขณะนั้นด้วย

วิธีการศึกษา

1. ขั้นตอนการเก็บและรวบรวมข้อมูล

1.1 เก็บข้อมูลจากการศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เช่น วิทยานิพนธ์ ระเบียบวิธีปฏิบัติ วารสาร เศรษฐกิจ การเกษตร เป็นต้น นอกจากนี้ยังศึกษาจาก TEXT BOOK : MARKETING OF AGRICULTURAL PRODUCT ซึ่งแสดง รายละเอียดเกี่ยวกับลักษณะของตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า

1.2 โดยการสัมภาษณ์หอการค้าจากสมาคมผู้ส่งชาวออกต่างประเทศ รวมทั้งข้าราชการจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ในกระทรวงพาณิชย์และกระทรวงเกษตรและสหกรณ์

2. ขั้นตอนการวิเคราะห์

ในการวิเคราะห์เชิงพรรณนาประกอบด้วย การวิเคราะห์เชิงปริมาณและ เปรียบเทียบผลที่ได้โดยวิธี CHI-SQUARE โดยอาศัยสูตรต่าง ๆ เหล่านี้

$$\chi^2 = \sum (O_i - E_i)^2 / E_i$$

χ^2 = ค่า CHI-SQUARE ที่ต้องการคำนวณ

O_i = ค่าที่สำรวจมาได้จริง

E_i = ค่าที่คาดหมายว่าจะได้

ค่าคาดหมายนั้นสามารถหาได้จากสูตร

$$E_i = \sum C_i R_i / N$$

จากนั้นนำค่า CHI-SQUARE ที่ได้มาเปรียบเทียบกับในตารางเพื่อสรุปผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่ม

โครงสร้างทางทฤษฎี

การตรวจเอกสาร

พบว่ามีการศึกษาและวิจัยเกี่ยวกับตลาดซื้อขายสินค้าไม่มากนัก ถ้าเทียบกับ การวิจัยเกี่ยวกับการค้าและตลาดข้าวของประเทศไทย ซึ่งพอจะสรุปได้ดังนี้

เอื้อมพร รวยรื่น (2525 : 5) วิเคราะห์เรื่องโครงสร้างของตลาดข้าวไทย และนโยบายการค้าข้าวของประเทศไทยในกลุ่มอาเซียน พบว่ามีปัญหาการค้าข้าวของไทยกับ ต่างประเทศ คือ ความไม่แน่นอนของราคาข้าวในแต่ละปี การแข่งขันกับประเทศผู้ส่งออก รายอื่น ๆ ในตลาดโลก และนโยบายของประเทศผู้นำเข้าของสินค้าข้าวจากประเทศไทย ส่วนผลกระทบที่ทำให้ปริมาณการส่งออกข้าวจากประเทศลดลง คือการแข่งขันทันเองระหว่าง ผู้ส่งออก และรัฐบาลไทยยังไม่เห็นความสำคัญในมาตรการการค้าข้าวกับต่างประเทศ

บริษัทอินเทอร์เนชันแนล นิวสิเนส รีเสิร์ช (2530 : 15) ร่วมกับ กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ ได้จัดทำหนังสือ "อัมพาศส่งออก" ซึ่งส่วนหนึ่งเป็นบทสัมภาษณ์ ของอธิบดีกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ นายพร อิศรเสนา โดกฉาวไว้ว่า เนื่องจากประเทศไทย ยังไม่มีตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า ซึ่งสิ่งนี้จะลดความเสี่ยงให้กับผู้ส่งสินค้าออกต่างประเทศมาก ทางกรมการค้าภายในเคยทดลองทำ แต่ผู้ประกอบการค้ากลับไม่สนใจที่จะร่วมมือด้วย และท่าน บังอชิบายอีกว่า การซื้อขายล่วงหน้าก็คือการตกเขียว แต่เป็นการตกเขียวที่ละเอียดรอบคอบ เมื่อชวามาถึงตลาด ชวานาเขาก็จะเสนอขายว่าจะส่งมอบผลผลิตเดือนใด ในราคาที่ ตกลงกันไว้ก่อนว่าเท่าใด ชวานาจะโคกกลับไปปลูกโดยที่ทราบว่าจะปลูกแล้วจะขายได้ใน ราคาที่กำหนดไว้แล้ว

วรรณ เลี้ยววาริณ (2524 : 11) วิเคราะห์ระบบการตลาดของข้าวและ บริษัทส่งออกข้าวของไทย พบว่าเกษตรกรผู้ปลูกข้าวมีฐานะยากจนมาก รายได้จากการขายข้าว มิได้ทำให้ชาวนาไทยมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นเลย อันเป็นผลสืบเนื่องมาจากราคาข้าวที่ชาวนาไทย ใ้ได้รับนั้นต่ำกว่าราคาข้าวในตลาดโลกมาก ในขณะที่ชวานาของสหรัฐและญี่ปุ่นขายข้าวได้ราคา

สูงกวาราคาในตลาดโลก ทั้งนี้เนื่องจากญี่ปุ่นและสหรัฐมีนโยบายช่วยเหลือชาวนาของเขา
 อย่างเต็มที่ การที่ชาวนาไทยต้องขายผลผลิตในราคาต่ำกว่าราคาในตลาดโลกมาก เป็นเพราะ
 ถูกกีดการคว่ำซื้อข้าว ชาคอานาจต่อรองทางเศรษฐกิจและการเมือง รวมทั้งขาดการรวมกลุ่ม
 ที่หนาแน่น

อย่างไรก็ตาม บางทีชาวนาถูกกีดราคา เนื่องจากระบบการตลาดบางชั้นตอน
 เป็นอุปสรรคที่สำคัญ นั่นคือ ปัญหาพ่อค้าคนกลางกีดการคว่ำซื้อด้วยวิธีการต่าง ๆ เช่น การกดราคา
 การแบ่งชนิดของข้าว และการเอาเปรียบจากการตีราคา บางครั้งกำไรของพ่อค้าชาวอาจได้
 มาจากการเก็งกำไรจากการขึ้นลงของราคาข้าวตามฤดูกาล และการเก็บกักข้าวมากกว่า
 เนื่องจากการเก็บกักข้าวต้องเสียค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เช่น ค่าเช่าโกดัง ค่าประกันอัคคีภัย
 ค่าดอกเบี้ย จึงเป็นสิ่งจำเป็นที่ผู้เก็บกักต้องหาทางชดเชยด้วยการตีราคาข้าวในปลายฤดูให้
 แพงขึ้นกว่าเดิม พ่อค้ามักจะซื้อขายข้าวโดยมีการเก็งกำไรตลอดเวลา จึงหวั่นว่าการซื้อที่ไม่
 สม่าเสมอ คือ ซื้อเก็บในช่วงที่ราคาต่ำเป็นพิเศษ และขายในช่วงที่ราคาสูงเป็นพิเศษ

ชัยศิริ แทนศรีเจริญ (2525 : 25) ได้หมายถึงรายละเอียดโดยทั่วไป
 ของตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า ตั้งแต่กำเนิดและวิวัฒนาการของตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า
 กลไกของตลาด ลักษณะการทำสัญญาซื้อขายในตลาด และการใช้ประโยชน์จากตลาดซื้อขาย
 สินค้าล่วงหน้า เป็นต้น ส่วนใหญ่จะอธิบายในเชิงของผู้เก็งกำไรมากกว่าลักษณะที่ต้องการ
 ทำการค้าจริง ๆ

กองเศรษฐกิจการตลาด กรมการค้าภายใน (2528 : 3) อธิบายถึงตลาดกลาง
 สินค้าเกษตรและศูนย์สินค้าเกษตร ซึ่งตั้งขึ้นในวัตถุประสงค์เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ซื้อและผู้ขาย
 จำนวนมากได้เข้ามาซื้อขายกันโดยตรง มีการตกลงราคาและประมูลราคากันโดยเปิดเผย
 อีกทั้งเป็นแหล่งที่จะส่งเสริมให้เกิดการจัดตั้งมาตรฐานสินค้า และการรักษาคุณภาพของสินค้า
 ตลอดจนเป็นสิ่งรองรับตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าที่จะเกิดขึ้นในอนาคตด้วย

ทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษา

ไค สแควร์ (CHI - SQUARE)

สถิติที่ใช้กันมากในการหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรสองกลุ่มวิธีหนึ่งคือ ไค สแควร์ จากการศึกษาในเรื่องนี้ เพื่อเปลี่ยนข้อมูลเชิงคุณภาพให้อยู่ในรูปเชิงปริมาณแล้วสามารถแสดงจำนวนกลุ่มตัวอย่างตามความคิดเห็นได้ดังนี้

ตารางที่ 1 ความถี่ที่เห็นเกี่ยวกับ.....

กลุ่มผู้ให้ข้อมูล	ระดับความคิดเห็น					รวม
	A ₁	A ₂	A ₃	-----	A _j	
B ₁	O ₁₁	O ₁₂	O ₁₃	-----	O _{1j}	$\sum_{j=1}^j O_{1j}$
B ₂	O ₂₁	O ₂₂	O ₂₃	-----	O _{2j}	$\sum_{j=1}^j O_{2j}$
B ₃	O ₃₁	O ₃₂	O ₃₃	-----	O _{3j}	$\sum_{j=1}^j O_{3j}$
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
B _i	O _{i1}	O _{i2}	O _{i3}	-----	O _{ij}	$\sum_{j=1}^j O_{ij}$

ตารางข้างต้นเป็นข้อมูลที่ไคจากสำรวจจริง ๆ ในการหาไค สแควร์นั้น จำเป็นที่จะต้องหาค่าคาดหวัง (EXPECTED VALUE) โดยหาจากสูตร

$$E_i = \sum C_i R_i / N$$

- E_i = ค่าคาดหวัง (EXPECTED VALUE)
- R_i = ค่าผลรวมของความถี่ในแต่ละแถว
- C_i = ค่าผลรวมของความถี่ในแต่ละหลัก
- N = ผลรวมทั้งหมด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 2 ค่าคาดหวังของความคิดเห็นเกี่ยวกับ.....

กลุ่มผู้ให้ข้อมูล	ระดับความคิดเห็น					รวม
	A ₁	A ₂	A ₃	-----	A _n	
B ₁	E ₁₁	E ₁₂	E ₁₃	-----	E _{1j}	$\sum_{j=1}^n E_{1j}$
B ₂	E ₂₁	E ₂₂	E ₂₃	-----	E _{2j}	$\sum_{j=1}^n E_{2j}$
B ₃	E ₃₁	E ₃₂	E ₃₃	-----	E _{3j}	$\sum_{j=1}^n E_{3j}$
⋮	⋮	⋮	⋮	-----	⋮	⋮
B _m	E _{i1}	E _{i2}	E _{i3}	-----	E _{ij}	$\sum_{j=1}^n E_{ij}$

เมื่อได้ค่าคาดหวังแล้ว เราสามารถหาค่า ไค สแควร์จากสูตร

$$\chi^2 = \sum (O_i - E_i)^2 / E_i$$

O_i = ค่าที่ได้จากการสำรวจ

E_i = ค่าคาดหวัง

χ² = ค่า ไค สแควร์

ค่า ไค สแควร์ที่ได้นำไปเปรียบเทียบกับค่า ไค สแควร์ที่เบ็ดได้จากราง

๗ ระดับ $\partial f = (R-1)(C-1)$ โดยที่

∂f = ระดับความเป็นอิสระ

R = จำนวนแถวของข้อมูล

C = จำนวนหลักของข้อมูล

ถ้าค่าที่ได้จากรางน้อยกว่าค่าที่คำนวณได้ ถือว่าความคิดเห็นในเรื่องนั้น
ของกลุ่มข้อมูลมีความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญ

ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า

กำเนิดและวิวัฒนาการของตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า

ตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าได้ถือกำเนิดขึ้นมาเป็นเวลาหลายศตวรรษแล้ว
ทั่วตลาดถูกคัดแปลงมาจาก จีน อียิปต์ อาร์เบีย และอินเดีย จนวิวัฒนาการมาถึงสมัยกรีก
และโรมัน ซึ่งในสมัยนั้นได้มีการกำหนดเวลาและสถานที่สำหรับการซื้อขายที่แน่นอน เป็นการ
แลกเปลี่ยนสินค้าซึ่งกันและกัน ในบางครั้งก็มีการแลกเปลี่ยนเงินตรา และมีการทำสัญญาซื้อขาย-
กันล่วงหน้า สถานที่ซื้อขายแห่งแรกเกิดขึ้นที่เมือง อาโกกรา ในกรุงลอนดอน ประเทศอังกฤษ
แต่ต่อมาภายหลังได้กลายเป็นศูนย์กลางทางการเมือง และการค้าทางทะเล จึงได้เปลี่ยน
มาใช้เมืองโมซัมในกรุงโรมเป็นตลาดรวมในสมัยจักรวรรดิโรมันเรืองอำนาจ และได้เกิด
ตลาดขึ้นถึง 19 แห่ง เรียกว่า "โพรา เว็นคาเรีย" หรือแปลเป็นภาษาไทยว่า "ตลาด
ซื้อขายสินค้า"

เมื่อจักรวรรดิโรมันได้ถูกโค่นล้มลง หลักรากต่าง ๆ ของตลาดซื้อขายสินค้า
ล่วงหน้า ได้ถูกนำมาใช้ในปี ค.ศ. 1100 แต่ได้คัดแปลงมาในรูปของตลาดนัดด้วยความร่วมมือ
ของพ่อค้า ขานหัตถกรรม และเจ้าหน้าที่ของทางราชการ ตลาดนัดนี้ได้ถูกเผยแพร่เข้าไปใน
ประเทศอังกฤษ โดยจัดให้มีตลาดนัดรวมระหว่างพ่อค้าของกรุงลอนดอนและกรุงเพรมนิง
ต่อมาได้ขยายออกไปถึงประเทศสเปน อิตาลี และฝรั่งเศส

วิวัฒนาการของตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าไม่ได้จำกัด อยู่เฉพาะในประเทศ
แถบยุโรปเท่านั้น ขณะเดียวกันตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าได้เกิดขึ้นในญี่ปุ่นช่วงปี ค.ศ. 1700
ในสมัยนั้นญี่ปุ่นยังมีการปกครองในระบบโชกุน มีพ่อค้าทำการซื้อขายสินค้าล่วงหน้าทั้งในและนอก
เมือง โอซากา เจ้าเมืองในสมัยนั้นได้แต่งตั้งตัวแทนพร้อมทั้งให้มีอำนาจในการนำข้าวจาก
ทุกแห่งผลิตในญี่ปุ่นไปเก็บไว้ในยุ้งฉางที่อำเภอโคจิมาในเขตเมืองโอซากา ซึ่งทางฉาง
จะออกใบรับให้ใบรับนี้สามารถนำมาขึ้นของได้ เช่นเดียวกับสัญญาซื้อขายล่วงหน้า และ
ส่งมอบสินค้าซึ่งมีการกำหนดคุณภาพและปริมาณที่แน่นอน และยังได้กำหนดที่จะส่งมอบสินค้าด้วย
นอกจากการจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าแล้ว ในตลาดโอซากายังมีตลาดซื้อขายน้ำมันพืช
ฝ้าย และโลหะที่มีค่า แต่มีปริมาณซื้อขายน้อยกว่าข้าว

ในช่วงศตวรรษที่ 19 การพัฒนาทางคานอุตสาหกรรมและเกษตรกรรม ได้ขยายตัวไปอย่างรวดเร็ว ดังนั้นจึงมีผลให้สภาพการผลิตสินค้าทั่วไปในอเมริกา ยุโรป และส่วนต่าง ๆ ของโลกได้เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ประกอบกับการปรับปรุงระบบตลาดภายใน ประเทศและตลาดต่างประเทศ เพื่อสนองตอบความต้องการสินค้า และการเพิ่มขึ้นของ ประชากรในขณะนั้น สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ได้มีส่วนสนับสนุนให้เกิดการจัดตั้งตลาดซื้อขายสินค้า ล่วงหน้าขึ้นมา ในช่วงศตวรรษที่ 19 นี้ การลงทุนในกิจการต่าง ๆ ได้ขยายตัวไปอย่าง รวดเร็วและได้ก่อให้เกิดความต้องการเงินทุนจำนวนมาก การสร้างโรงงานขึ้นมา ก่อให้เกิดความต้องการวัตถุดิบ ดังนั้น ค่าใช้จ่ายในการผลิตสินค้า เช่น ค่าวัตถุดิบ ค่าจ้าง แรงงาน และค่าเช่าที่ดินจึงเกิดขึ้น จากสภาพความเป็นจริงในขณะนั้นการซื้อขายสินค้าไม่ได้ มีอยู่เฉพาะในท้องถิ่นเท่านั้น แต่ได้ขยายกว้างออกไปทั่วทั้งประเทศและต่างประเทศด้วย ชั้นตอนตั้งแต่การผลิตจนถึงการตลาดจึงซับซ้อนมากขึ้น โดยเฉพาะการกระจายผลผลิต ด้วยเหตุนี้ผู้ผลิตจะต้องใช้เวลาเก็บและขนส่งสินค้ามากขึ้น เพื่อสนองความต้องการของตลาด ดังนั้น การขึ้นลงของราคาสินค้าในขณะที่ยังผลิตหรือพ่อค้ากำลังครอบครองสินค้านั้น อาจจะ ก่อให้เกิดผลกำไรและขาดทุนต่อธุรกิจใดเป็นอย่งมาก ซึ่งโดยทั่วไปแล้วธุรกิจต่าง ๆ มีความต้องการการดำเนินงานที่มีเสถียรภาพ ด้วยเหตุนี้จึงมีความจำเป็นในการหา สถาบันใดสถาบันหนึ่งเพื่อใช้แก้ปัญหาที่นี้จึงเกิดขึ้น

ในระบบธุรกิจแบบทุนนิยมนั้น การผลิตและการเข้ามาทำหน้าที่การตลาดของ บุคคลต่าง ๆ ก็ด้วยความมุ่งหมายที่จะแสวงหาผลกำไรสูงสุด ซึ่งนอกจากความต้องการกำไร สูงสุดแล้ว ความมั่นคงหรือการมีเสถียรภาพก็เป็นสิ่งที่เขาปรารถนามากกว่าการได้กำไรสูงสุด แต่ต้อวตกอยู่ในภาวะที่เสี่ยงต่อการขาดทุน ดังนั้นการที่หน่วยธุรกิจจะต้องเก็บสินค้าไว้เป็น- จำนวนมาก ถ้าราคาสินค้าเกิดลดลงอย่างรวดเร็วจะทำให้ธุรกิจต้องสูญเสียเงินทุนอย่าง มหาศาล ซึ่งผลลัพท์อันนี้อาจทำให้ธุรกิจล้มละลายได้ และในทางตรงกันข้ามถ้าราคาสินค้า เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วก็จะทำให้ธุรกิจได้กำไรมากเช่นกัน โดยทั่วไปแล้ว บริษัทต่าง ๆ ส่วนใหญ่ได้ใช้เงินทุนดำเนินการจากธนาคาร ดังนั้น ถ้าราคาสินค้าเปลี่ยนแปลงเพียงเล็กน้อย ก็อาจทำให้บริษัทต้องประสบกับปัญหาด้านเงินทุนในการดำเนินงานหรืออย่างน้อยก็ก่อให้เกิด ความยุ่งยากในการบริหารงาน ด้วยเหตุนี้บริษัทต่าง ๆ จึงมีจุดมุ่งหมายที่จะลดการเสี่ยงกับ

อันเกิดจากการขึ้นลงของราคา

ความพยายามเบื้องต้นที่จะหลีกเลี่ยงการเสี่ยงอันเกิดจากการผันผวนของราคา ใดก่อให้เกิดการทำสัญญาการค้า (CONTRACTS) ขึ้น กล่าวคือเจ้าของสินค้าใดทำ สัญญาขายสินค้าให้แก่ผู้ซื้อ โดยกำหนดราคาก่อนการส่งมอบ คอยเหตุน่าเจ้าของสินค้ากลัวว่า ราคาสินค้าจะลดลงในขณะที่ทำการขนส่งไปยังผู้ซื้อ ถ้าขณะที่ขนส่งสินค้าอยู่นั้น ราคาสินค้า ใดลดลง การระการเสี่ยงภัยจะตกอยู่กับผู้ซื้อทันที ดังนั้น สัญญาการค้าจึงเป็นการยุติการ ระเสี่ยงจากบุคคลหนึ่งไปยังอีกบุคคลหนึ่งนั่นเอง แต่โดยทั่วไปแล้ว ไม่ว่าบุคคลกลุ่มใด ก็ไม่ต้องการอยู่ในภาวะของการเสี่ยง ดังนั้นสภาพการเสี่ยงนี้สัญญาการค้าไม่สามารถแก้ไข ใดดังกล่าวนมาข้างต้น นอกจากนั้นการทำสัญญาการค้าที่ผู้ซื้อและผู้ขายทำการตกลงซื้อขายกัน ยังก่อให้เกิดความยุ่งยากดังนี้

1. สินค้ามีคุณภาพต่างกัน (DIFFERENT GRADE) และการซื้อขายก็มี ปริมาณต่างกัน (DIFFERENT QUANTITY) ดังนั้นผู้ที่ทำการซื้อขายจะต้องมีความเข้าใจในความ แตกต่างของคุณภาพสินค้า และปริมาณการซื้อขายเป็นอย่างดี ซึ่งคุณภาพของสินค้าที่ต่างกันนี้ ก่อให้เกิดความแตกต่างของราคา ส่วนปริมาณของการซื้อขายมีผลต่อการขนส่งและต้นทุนการ ค่าเงินงานที่แตกต่างเช่นกัน การซื้อจำนวนมากจะทำให้ค่าขนส่งและต้นทุนค่า เงินงานต่อ หน่วยต่ำ ดังนั้นบุคคลที่อยู่นอกวงการค้าจึงยากที่จะเข้าใจได้
2. หลักเกณฑ์การจ่ายเงินแตกต่างกันไปตามการตกลงของผู้ซื้อและผู้ขาย แม้ว่าโดยทั่วไปจะมีมาตรฐานเกี่ยวกับการจ่ายเงิน แต่ก็มีสิ่งต่าง ๆ เกี่ยวกับการจ่ายเงิน อีกเหมือนกันที่อาจก่อให้เกิดปัญหายุ่งยากขึ้นได้ เช่น การจ่ายเงินชดเชยหรือค่าปรับในกรณี ผิดสัญญา นอกจากนั้นหลักเกณฑ์การจ่ายเงินยังขึ้นอยู่กับอำนาจการต่อรองของผู้ซื้อและผู้ขาย ดังนั้นยอมก่อให้เกิดการโต้แย้งเปรียบ เปรียบกันขึ้นในทางการค้า
3. ราคาสินค้าไม่เป็นที่เปิดเผยแก่คนทั่วไป แต่เป็นไปตามอรรถตกลงของผู้ซื้อ และผู้ขายเท่านั้น บุคคลอื่นไม่สามารถล่วงรู้ได้ ดังนั้น จึงก่อให้เกิดความยุ่งยากแก่ผู้ที่ไม่ได้ เกี่ยวข้องกับการค้าโดยตรงที่จะทำความเข้าใจได้
4. จะต้องมีความไว้วางใจซึ่งกันและกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย เพราะการ ซื้อขายแบบนี้ไม่มีสถาบันใดที่เชื่อถือได้เป็นหลักประกันในกรณีที่ฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดไม่ปฏิบัติตาม

สัญญา เช่น ขณะที่สินค้ากำลังอยู่ในระหว่างการขนส่งนั้น ราคาสินค้าเกิดลดลง ผู้ซื้อ จะยอมรับสินค้าหรือไม่ หรือในทางตรงกันข้ามราคาสินค้าเกิดสูงขึ้นผู้ขายจะส่งสินค้า มาให้ผู้ซื้อหรือไม่

5. ความเสียหายของสินค้าและการส่งสินค้าไม่ตรงตามที่ตกลงกัน ซึ่งเป็นปัญหาที่เกิดขึ้นเป็นประจำและก่อให้เกิดความยุ่งยากในการค้ามากขึ้น เช่น ผู้ขายส่งสินค้าไม่ตรงตามคุณภาพที่ตกลงกัน ทำให้ผู้ซื้อไม่ยอมรับสินค้าหรือคัดราคาสินค้านั้น และในกรณีที่สินค้าเสียหาย ก็มีการฟ้องร้องกันว่าใครคือผู้รับผิดชอบในกรณีที่สัญญาไม่ได้ กำหนดเอาไว้

6. ความยุ่งยากเกี่ยวกับการหาผู้ซื้อและผู้ขายรายใหม่ ทั้งนี้เพราะไม่มี สถาบันกลางทางการค้า ผู้มีสินค้าที่จะขายถ้าไม่พอใจผู้ซื้อคนเดิม ก็ไม่ทราบว่าจะหาผู้ซื้อ คนใหม่ได้

ลักษณะของตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า

ในขณะที่การผลิตและการตลาดได้ขยายตัวออกไป และมีความยุ่งยาก ซับซ้อนมากยิ่งขึ้น การเสี่ยงอันเกิดจากการขึ้นลงของราคาก็ย่อมมีมากขึ้นด้วย และสัญญา การค้า (CONTRACTS) ก็ไม่สามารถแก้ไขปัญหานี้ได้อย่างจริงจัง ดังนั้นจึงมีการ จัดตั้งตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าขึ้นมา เพื่อแก้ไขปัญหานี้เหล่านี้

ลักษณะสำคัญของตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าก็คือเป็นจุดศูนย์กลางในการ พบปะกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย เพื่อดำเนินการซื้อขายสินค้าโดยทำสัญญาซื้อขายเพื่อส่งมอบ สินค้าจริงในอนาคต และถ้าผู้ซื้อและผู้ขายไม่ต้องการสินค้าจริงก็อาจดำเนินการซื้อหรือขาย เพื่อเปิดบัญชีก็ได้ โดยผ่านกลไกของตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า นอกจากนั้นตลาดยังเปิด โอกาสให้กับบุคคลภายนอกเข้ามาทำการซื้อขายเพื่อเก็งกำไรได้อีกด้วย

โดยแรงจูงใจในการที่จะลดการเสี่ยงของเงินทุนอันเกิดจากการผันผวนของ ราคาสินค้า ดังนั้นบุคคลหรือบริษัทที่ซื้อหรือเป็นเจ้าของสินค้าที่แท้จริง ก็จะขายสินค้าในปริมาณ เท่าที่มีอยู่ในอนาคต ถ้าราคาสินค้าในตลาดปัจจุบันลดลง การขาดทุนจากการครอบครองสินค้า ที่แท้จริงก็จะเกิดขึ้น แต่การขาดทุนนี้จะได้รับการชดเชยโดยกำไรในตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า

ในทางตรงกันข้าม ถ้าราคาสินค้าสูงขึ้น การขาดทุนจากการขายสินค้าในตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าก็จะได้รับการชดเชยโดยกำไรในตลาดปัจจุบัน ฉะนั้นผู้ผลิตและผู้ทำหน้าที่การตลาดต่าง ๆ ซึ่งมีความวิตกต่อการผันผวนของราคาก็จะสามารถหาผลกำไรปกติจากระบบตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าได้

จากคำถามที่ว่า ทำไมตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าจึงประสบความสำเร็จในการช่วยลดการเสี่ยงจากการผันผวนของราคาในขณะที่การซื้อขายด้วยสัญญาการค้าประสบความสำเร็จของตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าพอจะสรุปได้ดังนี้

1. คุณภาพและปริมาณของสินค้าที่ส่งมอบตามสัญญาถูกกำหนดแน่นอน
2. การชำระเงินเกิดขึ้นเมื่อเวลาส่งมอบ
3. ทุกคนสามารถรู้ราคาที่แท้จริงได้ เพราะราคาเกิดจากการประมูลซื้อขายกันอย่างเปิดเผยและถูกนำมาเสนอให้ทราบ ดังนั้น จึงไม่มีใครได้เปรียบเสียเปรียบในการซื้อขายเพราะราคาเป็นราคาที่ยุติธรรมเท่าที่เป็นไปได้
4. ตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้ามีสถานหักบัญชี (CLEARING HOUSE) ซึ่งทำหน้าที่หักบัญชีการซื้อขายระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายในตลาด และที่สถานหักบัญชียังมีเงินประกันที่เก็บจากผู้ทำการซื้อขายในตลาดไว้ส่วนหนึ่ง จึงเป็นหลักประกันในทางการค้าถึงแม้ฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดจะไม่ปฏิบัติตามสัญญา
5. เจ้าหน้าที่รัฐบาลและผู้ตรวจสอบสินค้า จะทำการตรวจสอบคุณภาพของสินค้าก่อนที่จะทำการส่งมอบ
6. มีการเข้มงวดคอกฎข้อบังคับในทางการค้า และการค้าขายมีอยู่จุดเดียว ดังนั้น จึงไม่ยุ่งยากในการชำระสะสางบัญชี

สินค้าที่ซื้อขายกันในตลาดซื้อขายล่วงหน้าส่วนใหญ่เป็นสินค้าเกษตรและวัตถุดิบต่าง ๆ เช่น ข้าวโพด ข้าวสาลี ข้าวโอ๊ต ถั่วเหลือง ฝ้าย กาแฟ โกโก้ น้ำตาล หนังกุ้ง หอยแครงและเหล็ก เป็นต้น ซึ่งสินค้าที่ทำการซื้อขายในตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าจะต้องประกอบด้วยปัจจัยดังต่อไปนี้

1. สินค้านั้นจะต้องมีความคงทนเหมาะที่จะเก็บไว้ได้นานโดยไม่สูญเสียบหรือเสื่อมคุณภาพ
2. สินค้านั้นสามารถแยกคุณภาพ (GRADE) เพื่อกำหนดมาตรฐานได้
3. สินค้านั้นต้องประกอบด้วยผู้ผลิตและผู้ซื้อจำนวนมาก หรือเป็นตลาดที่มีการแข่งขันกัน ดังนั้น ราคาสินค้าในตลาดจึงไม่ถูกควบคุมโดยบุคคลหนึ่งบุคคลใด และหมายถึงสินค้านั้นจะต้องไม่ถูกรัฐบาลควบคุมอย่างเข้มงวด ในด้านการผลิต ราคา และการตลาด
4. ผู้นำทางการค้าจะต้องพร้อมที่จะเข้าร่วมในการซื้อขายในตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า

5. สินค้านั้นจะต้องอยู่ในรูปวัตถุดิบหรือกึ่งวัตถุดิบ ส่วนสินค้าแปรรูปหรือสินค้าอุตสาหกรรมนั้นโรงงานย่อมจะควบคุมปริมาณการผลิตได้ตามต้องการ จึงไม่จำเป็นที่จะนำมาซื้อขายในตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า นอกจากนั้นสินค้าพวกนี้ยังจัดคุณภาพของสินค้ายากด้วย

6. ฤดูกาลผลิตใช้ระยะเวลานาน ดังนั้นสินค้าที่เก็บเอาไว้ถึงถูกนำมาค้าตลอด

ฤดูกาล

หน้าที่ของตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า

ตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้ามีหน้าที่หลักพอสรุปได้ดังนี้

1. เป็นแหล่งหรือสถานที่ซึ่งให้ผู้ซื้อและผู้ขายมาพบปะกันเพื่อประมูลราคา
2. ทำหน้าที่เป็นผู้ประกันให้ผู้ซื้อและผู้ขายชำระหนี้สินให้เสร็จสิ้นเมื่อมีการส่งมอบ

สินค้า

3. ทำหน้าที่เป็นสถานหักบัญชี (CLEARING HOUSE)
4. วางระเบียบแบบแผนในการซื้อขายและมาตรการลงโทษผู้ฝ่าฝืน
5. รวบรวมจัดพิมพ์และรายงานความเป็นไปเกี่ยวกับภาวะการค้าและข้อมูลต่าง ๆ

ให้สมาชิกของตลาดและบุคคลทั่วไปทราบ

กลไกของตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า

ลักษณะการจัดองค์กรของตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าจะมีลักษณะคล้ายกับตลาดหุ้น โดยมีโบคเกอร์เป็นผู้ทำการซื้อขายในตลาด ดังนั้น ผู้ที่เกี่ยวข้องกับตลาดสินค้า อันได้แก่ ผู้ผลิต พ่อค้าคนกลาง ผู้แปรรูปสินค้า และผู้เข้ามาเกี่ยวข้องกับฐานะผู้เก็งกำไร (SPECULATOR) จึงไม่จำเป็นต้องเข้ามาทำการประมูลราคา เพื่อซื้อขายสินค้าในตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าโดยตรง แต่จะเข้ามาทำการซื้อขายสินค้าได้โดยผ่านโบคเกอร์ของเขา

ลักษณะสำคัญอย่างหนึ่งของสินค้าเกษตรก็คือ ราคาสินค้าเคลื่อนไหวขึ้นลง อยู่ตลอดเวลา ซึ่งการเคลื่อนไหวของราคาเช่นนี้ ทำให้บุคคลบางกลุ่มได้รับผลกำไรและบุคคลบางกลุ่มต้องขาดทุน ดังนั้น บุคคลต่าง ๆ ในวงการธุรกิจจะต้องไตร่ตรองเพื่อหาคำตอบต่อคำถามที่ว่า

1. ธุรกิจจะป้องกันความเสี่ยงอันเกิดจากการผันผวนของราคาสินค้าได้อย่างไร
2. ธุรกิจจะหาผลประโยชน์จากการผันผวนของราคาสินค้าได้อย่างไร

ถ้าธุรกิจต้องการตอบคำถามข้อแรก ธุรกิจนั้นไต่ยืนอยู่ในฐานะผู้ป้องกันการเสี่ยง (HEDGE) โดยธุรกิจจะต้องการความปลอดภัยจากการสูญเสียเงินทุน อันเกิดจากการผันผวนของราคาสินค้า ผู้เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจในลักษณะเช่นนี้ ได้แก่ ผู้ผลิต พ่อค้าคนกลาง ผู้แปรรูปสินค้า และผู้บริโภคนสินค้า ธุรกิจเหล่านี้จะเข้าตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า เพื่อผลิตผลการเสี่ยงอันเกิดจากการผันผวนของราคาหรือผลิตผลการเสี่ยงในรูปแบบอื่น ๆ แต่หาธุรกิจต้องการตอบคำถามข้อสอง ธุรกิจนั้นจะอยู่ในฐานะผู้เก็งกำไร ดังนั้นถ้าธุรกิจประเมินค่าความราคาสินค้าจะสูงขึ้นก็จะรีบซื้อสินค้านั้นไว้และขายเมื่อราคาสินค้าได้สูงขึ้นแล้วในทางตรงกันข้าม ถ้าธุรกิจคาดว่าราคาสินค้าจะต่ำลงก็จะรีบขายสินค้า และซื้อสินค้ากลับมาใหม่ เมื่อราคาสินค้าได้ต่ำลงแล้วอย่างไรก็ตามผู้เก็งกำไร ก็เป็นผู้ที่ต้องเผชิญกับภาวะการเสี่ยงทั้งหมด

มีเหตุผลหลายประการด้วยกันที่ทำให้ผู้เก็งกำไรสนใจที่จะทำการซื้อขายในตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า

1. ถ้าไรจากการลงทุนมีมากและเร็วกว่าการลงทุนมีมากและเร็วกว่าการลงทุนหลายประเภท ทั้งนี้เพราะราคาสินค้าเกษตรมีความผันผวนอยู่เสมอ ถ้าผู้เก็งกำไรมีความมั่นใจและคาดการณ์เกี่ยวกับการขึ้นลงของราคาสินค้าได้ถูกต้อง ก็จะได้รับกำไรอย่างมาก แต่คาดการณ์ผิดก็ต้องขาดทุนมากเช่นกัน อย่างไรก็ตามในกรณีที่ผู้เก็งกำไรไม่มีความมั่นใจจากการคาดการณ์ของเขา เขาก็มีทางเลือกที่จะลดการเสี่ยงลงได้

2. ข้อมูลทางการค้าเป็นไปในลักษณะที่เปิดเผย โดยปกติการคาดการณ์ภาวะตลาดในตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าผู้เก็งกำไรเข้าใจได้ดีกว่า ผู้ผลิต เจ้าของโรงงานและผู้ที่ทำหน้าที่การตลาด

3. เงินประกันที่สำนักงานของโบคเตอร์หรือตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าเรียกเก็บในอัตราต่ำ ซึ่งเงินประกันนี้ประมาณ 10% หรือต่ำกว่าของมูลค่าสินค้าที่ซื้อขายกัน

4. อัตราค่านายหน้าต่ำ เมื่อเทียบกับโอกาสที่จะได้กำไรหรือขาดทุน

5. ตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้ามีคณะกรรมการที่ทำงานอย่างรวดเร็ว ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นไปอย่างรวดเร็ว การเสี่ยงจากการซื้อขายที่เกิดขึ้นในกรณีนี้จึงมีน้อย

ลักษณะของสินค้าในตลาดซื้อขายล่วงหน้า

ได้มีคำถามอยู่เสมอว่า ทำไมจึงมีสินค้าบางชนิดเท่านั้นที่ทำการซื้อขายกันในตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า ทั้งนี้ สินค้าที่จะนำมาซื้อขายในตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าได้สำเร็จนั้นขึ้นอยู่กับเงื่อนไขต่าง ๆ ดังนี้

1. สินค้าที่นำมาซื้อขายในตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าได้ ตลาดของสินค้านั้น จะต้องเป็นตลาดที่มีการแข่งขันทั้งการผลิตและการจำหน่าย ซึ่งหมายความว่า มีผู้ผลิตจำนวนมาก และกระจัดกระจายอยู่ในพื้นที่ที่กว้างใหญ่ เหมือนกับผู้ซื้อ ดังนั้นจึงไม่มีผู้ใดเลยที่มีอิทธิพลในกรณีควบคุมราคา โดยกักตุนสินค้าเอาไว้ หรือไม่รับซื้อสินค้าในราคาตลาด แต่ได้กำหนดราคารับซื้อขึ้นมาเอง และสิ่งที่กล่าวมานี้ยังรวมถึง การที่รัฐบาลไม่มาแทรกแซงการผลิตและการตลาดมากเกินไป การที่รัฐบาลในหลายประเทศได้มีโครงการสนับสนุนการผลิตและราคา ได้จำกัดความจำเป็นในตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าลงไป

2. สินค้านั้นจะต้องมีการจัดลำดับชั้นของคุณภาพสินค้าที่แน่นอน เพราะการซื้อขายในตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า ผู้ซื้อและผู้ขายได้ทำการซื้อขายโดยผ่านโบคเกอร์ และไม่ได้เห็นสินค้าที่ซื้อขายกัน ดังนั้น จึงต้องมีการกำหนดชั้นของคุณภาพสินค้าที่แน่นอนลงไป เพราะในการซื้อขายในสัญญาจะระบุชั้นของคุณภาพสินค้าลงไปอย่างแน่นอน ด้วยเหตุนี้จึงเป็นการสะดวกที่ผู้ซื้อไม่ต้องไปตรวจสอบสินค้า ตัวอย่างเช่น ข้าวโพคเหลืองชั้น 2 ของสหรัฐ ต้องมีลักษณะที่เหมือนกัน

3. สินค้านั้นจะต้องเป็นวัตถุคิบบหรือกึ่งวัตถุคิบบ ทั้งนี้ เพราะสินค้าสำเร็จรูปนั้น ผู้ผลิตสามารถควบคุมปริมาณการผลิตได้ตามต้องการ นอกจากนี้ การควบคุมมาตรฐาน และการกำหนดคุณภาพที่แน่นอนของสินค้าสำเร็จรูปเป็นไปได้โดยยาก เพราะผู้ผลิตที่ต้องการผลิตสินค้าของตนให้แตกต่างจากสินค้าของผู้ผลิตรายอื่น ดังนั้นจึงทำให้ราคาสินค้าแตกต่างกัน นอกจากนี้ราคาสินค้ายังขึ้นกับอัตราสนธิบัตรโลก และอื่น ๆ

4. ผู้นำทางการค้าจะต้องมีส่วนร่วมหรืออย่างน้อยก็ไม่กระทำการชักชวน การซื้อขายสินค้าล่วงหน้า ทั้งนี้ เพราะผู้นำการค้ามีเครื่องมือวิธีการต่าง ๆ อย่างพร้อมมูล และฐานะทางเศรษฐกิจก็เป็นหลักประกันในการ เข้ามามีส่วนร่วมในตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า

5. สินค้านั้นต้องสามารถเก็บรักษาเอาไว้ภายใต้เงื่อนไขที่เหมาะสม ทั้งนี้ เพราะการใช้สินค้านั้นมีอยู่ตลอดทั้งปี ถ้าสินค้าไม่สามารถเก็บรักษาเอาไว้ได้ ผู้ทำหน้าที่การตลาดก็ไม่สามารถนำสินค้าส่งมอบในบางเวลาที่กำหนดได้ และทำให้ขาดหลักประกันในคุณภาพของสินค้า

ลักษณะที่กล่าวมา เป็นสิ่งจำเป็นสำหรับสินค้าที่จะนำมาซื้อขายในตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าเป็นอย่างยิ่ง ตัวอย่างเช่น การคองคลังตลาดซื้อขายยาสูบล่วงหน้า ได้ประสมกับความล้มเหลวมาแล้ว นอกจากนี้ปัจจัยที่มีส่วนเสริมให้ตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า ดำเนินการประสบความสำเร็จ ได้แก่การจัดองค์กรในตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า และกฎทางการค้าพฤติกรรมทางการค้าและอื่น ๆ

สัญญาซื้อขายในตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า

การทำสัญญาซื้อขายสินค้าให้เป็นมาตรฐาน ก็ด้วยเหตุผลสองประการคือ

1. เพื่อค้ำเงินทุน และหลีกเลี่ยงข้อเสียบ่อยอันเกิดจากสัญญาการค้า

(CONTRACTS)

2. เพื่อให้มีการซื้อขายกันอย่างรวดเร็ว

ในสัญญาซื้อขาย โดยทั่วไปจะประกอบด้วย

1. ชื่อของผู้ซื้อและผู้ขาย
2. ราคา
3. เงื่อนไขมอบ

ทั้งสามข้อนี้เป็นสิ่งจำเป็นที่จะต้องระบุลงไปเสมอ สำหรับส่วนอื่น ๆ ที่ยังไม่ได้ระบุ ต้องระบุไปตามแบบฟอร์มของตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า ซึ่งเป็นไปตามกฎทางการค้าอันได้แก่ ขนาดของสัญญา ชั้นของคุณภาพสินค้าในสัญญา จุดส่งมอบ ส่วนเพิ่ม และส่วนลดของสินค้าในชั้นของคุณภาพต่าง ๆ

ชื่อที่ปรากฏอยู่ในสัญญาซื้อขายจะไม่ใช้ชื่อของลูกค้าของผู้ซื้อหรือผู้ขาย โดยตรง แต่เป็นชื่อของโบคเกอร์หรือพ่อค้าซึ่งเป็นสมาชิกของตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า เจ้าหน้าที่ของสถานที่มีบัญชีคือผู้รับผิดชอบโดยตรงต่อสัญญาที่ทำการซื้อขาย ลูกค้าของโบคเกอร์ไม่ต้องลงชื่อในสัญญาเลยเพียงแต่มีเงินมัดจำอยู่กับโบคเกอร์เท่านั้น

การคิดส่วนเพิ่มและส่วนลดเมื่อมีการส่งมอบสินค้าในคุณภาพที่ต่างจากสัญญา

ในสัญญาซื้อขายสินค้าสำหรับเงื่อนไขมอบต่าง ๆ ได้มีการกำหนดสิ่งเพิ่มหรือส่วนลดในราคาของสินค้า โดยกำหนดจากคุณภาพของสินค้าและจุดส่งมอบสินค้า กฎทางการค้าของตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าได้กำหนดให้มีส่วนเพิ่มและส่วนลดเอาไว้ในกรณีที่คุณภาพของสินค้าและจุดส่งมอบสินค้าไม่เป็นไปตามสัญญาที่กำหนด ในสัญญาซื้อขายสินค้าจะกำหนดราคาสินค้าจากคุณภาพของสินค้าที่จะตกลงส่งมอบเพียงคุณภาพเดียว แต่กฎการค้าก็อนุญาตให้มีการส่งมอบสินค้าในคุณภาพต่าง ๆ กันได้โดยมีส่วนเพิ่มและส่วนลดในราคาของสินค้าตามประกาศของตลาด การกระทำเช่นนี้ของกฎทางการค้าก็เพื่อป้องกันการผันผวนของราคาสินค้าในชั้นของคุณภาพใดคุณภาพหนึ่ง โดยกำหนดให้การส่งมอบสินค้า

ในคุณภาพต่าง ๆ มีความยืดหยุ่นและเป็นการป้องกันการกว้านซื้อสินค้าคุณภาพใดคุณภาพหนึ่ง มากเกินไป เพราะในบางปีสภาพลมฟ้าอากาศและปัจจัยอื่น ๆ ทำให้สินค้าในคุณภาพใด คุณภาพหนึ่งมีน้อย ถ้าสัญญาใดกำหนดให้มีการส่งมอบสินค้าในคุณภาพเกี่ยว โดยไม่มีข้อยกเว้น บุคคลหรือกลุ่มบุคคลซึ่งได้ซื้อสินค้าคุณภาพนั้นไว้จากที่ผู้ซื้อสินค้าเอาไว้ เพื่อรอให้ราคาสินค้านั้น สูงขึ้นเกินกว่าที่ควรจะเป็น ซึ่งราคาสินค้าในคุณภาพที่ส่งมอบจะแตกต่างจากราคาสินค้า ในคุณภาพอื่น ๆ เป็นอย่างมาก ในเหตุการณ์เช่นนี้พ่อค้าที่ขายสินค้าไว้ล่วงหน้า โดยไม่มี สินค้าอยู่ในมือ (SHORT) จะถูกบีบและราคาสินค้าเมื่อใกล้กับเดือนส่งมอบจะสูงขึ้น เป็นอย่างมาก ในการป้องกันการบีบกันทางการค้าและการกว้านซื้อสินค้าในตลาด กฎทางการค้าในตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าจึงอนุญาตให้ผู้ขายมีเสรีภาพในการเลือกคุณภาพ สินค้าในการส่งมอบได้ แต่อย่างไรก็ตามการเลือกคุณภาพของสินค้าในการส่งมอบนี้ก็ยังขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้ซื้อด้วย ในกรณีที่ผู้ซื้อมีความจำเป็นต้องใช้สินค้าคุณภาพใดคุณภาพหนึ่ง เท่านั้น

โดยปกติผู้ขายสินค้าจะเลือกชั้นของคุณภาพสินค้าหลาย ๆ ชั้น ในการส่งมอบ ตามสัญญา และจะกำหนดวันส่งมอบที่แน่นอนลงไป และในขณะเดียวกันผู้ซื้อก็มีเสรีภาพในการ เลือกชั้นของคุณภาพสินค้าเหมือนกันว่าสินค้าชั้นใดที่ตนไม่ต้องการ

บทบัญญัติสำหรับการส่งมอบสินค้า

ในสัญญาซื้อขายสินค้านั้นจะกำหนดเดือนส่งมอบสินค้าเอาไว้ในการส่งมอบสินค้า นั้น กฎทางการค้าได้ให้โอกาสแก่ผู้ขายในการแจ้งให้ผู้ซื้อทราบเกี่ยวกับวันส่งมอบสินค้า ซึ่งช่วงเวลาที่ยูขายจะบอกแก่ผู้ซื้อนั้นจะแตกต่างกันไปตามชนิดของสินค้า แต่อย่างน้อยผู้ขาย ต้องแจ้งให้ผู้ซื้อทราบก่อน 1 วัน ก่อนที่จะส่งสินค้าที่แท้จริงให้แก่ผู้ซื้อ การแจ้งให้ผู้ซื้อทราบ ครั้งแรกถึงวันส่งมอบสินค้า (FIRST NOTICE DAY) อาจอยู่ในช่วง 1 ถึง 7 วัน ของวันที่ทำการค้าในตลาดก่อนวันส่งมอบสินค้าที่แท้จริง สำหรับเดือนปฏิทินนั้น จะต้องตรวจดู ให้แน่ชัดว่าวันใดวันที่แจ้งให้ผู้ซื้อทราบครั้งแรก หลังจากที่ผู้ซื้อได้รับแจ้งเรื่องการส่งมอบสินค้า ครั้งแรก แล้วเมื่อถึงวันที่กำหนดในใบแจ้งส่งมอบผู้ซื้อจะต้องรับผิดชอบสินค้าที่ผู้ขายส่งมอบให้

ถ้าผู้ซื้อได้อินสาค่าไวล่วงหน้าและต้องการรับมอบสินค้า ผู้ซื้อจะต้องจ่ายเงินตามมูลค่าของสัญญาซื้อขายสินค้าในวันรับมอบสินค้า (ไม่ใช่เงินมัดจำประมาณ 10%) ถ้าต้องการเก็บสินค้าเอาไว้ผู้ซื้อต้องเตรียมโกดังเก็บสินค้า แต่หากต้องการไร้สินค้าผู้ซื้อจะต้องจัดการในด้านการขนย้ายสินค้า ถ้าผู้ซื้อไม่ต้องการรับมอบสินค้า ผู้ซื้อสามารถแก้ไขปัญหานี้ได้โดยแจ้งให้โบคเกอร์ของเขาทราบหลังจากที่ได้รับใบแจ้งครั้งแรกว่าเขาต้องการขายสินค้าจำนวนนี้และเมื่อขายสินค้าจำนวนนี้ได้แล้ว โบคเกอร์ของเขาจะผ่านใบแจ้งรับมอบสินค้าครั้งแรกไปยังผู้ซื้อคนใหม่ (โดยผ่านสถานหักบัญชี) ในกรณีที่ผู้ซื้อไม่ต้องการรับมอบสินค้าการปิดบัญชี โดยการขายสินค้าที่จะรับมอบนั้นจะต้องกระทำในเวลาอันรวดเร็ว เพื่อให้ได้ใบรับแจ้งเมื่อผ่านใบรับแจ้งไปให้ผู้ซื้อคนใหม่ได้ทันเวลาที่

ในบางครั้งใบแจ้งในการส่งมอบสินค้าได้มาถึงผู้ซื้อในวันก่อนวันส่งมอบ 1 วัน จนกระทั่งผู้ซื้อ ไม่สามารถนำเขาไปประมูลเพื่อขายต่อได้ทันเวลา เช่น ในการซื้อขายเมล็ดพืช เหตุการณ์เช่นนี้เป็นอยู่เสมอ ในเหตุการณ์เช่นนี้ผู้ซื้อไม่มีทางเลือก เขาต้องยอมรับการส่งมอบสินค้าของผู้ขาย และนำสินค้าจำนวนนั้นไปขายในการประมูลซื้อขายคราวต่อไป ดังนั้น ผู้ซื้อจะต้องเสียค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เพิ่มขึ้น เพราะในการขายใหม่นี้จะต้องเสียค่านายหน้าในอัตราพิเศษ และต้องเสียค่าใช้จ่ายอย่างน้อย 1 วัน และในเหตุการณ์บางอย่างอาจต้องจ่ายค่าเก็บรักษาถึง 1 เดือนเต็ม สำหรับสินค้าบางอย่างต้องมีการตรวจสอบคุณภาพสินค้าใหม่ว่าสินค้านั้น ยังมีคุณภาพเหมือนเดิมหรือไม่ ด้วยเหตุนี้บางที่ผู้ซื้อต้องยอมขายสินค้านั้นในตลาดปัจจุบันโดยยอมเสียส่วนลด (DISCOUNT)

ขอแนะนำในการปิดบัญชีก่อนได้รับใบแจ้งการส่งมอบสินค้า

ผู้ขายสินค้าในตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า ถึงแม้เขาจะไม่ต้องการรับมอบสินค้าจริงในเหตุการณ์บางอย่างซึ่งเขาไม่สามารถทำการปิดบัญชีก่อนได้ และจนกระทั่งเขาได้รับใบแจ้งส่งมอบสินค้าในวันก่อนการส่งมอบ 1 วัน และเขาไม่มีเวลาพอที่จะผ่านใบแจ้งส่งมอบสินค้าให้กับผู้ซื้อ ตามกฎทางการค้า ในกรณีนี้เขาจะต้องถือสินค้าไวอย่างน้อย 1 วัน และเขาไม่มีเวลาพอที่จะผ่านใบแจ้งมอบสินค้าให้กับผู้ซื้อ ตามกฎทางการค้าในกรณีนี้เขาจะต้องสินค้าไวอย่างน้อย 1 วัน หรือมากกว่านั้น และต้องเสียค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เพิ่มขึ้น

เป็นโอกาสอันดีสำหรับผู้ซื้อหรือผู้ขายที่ไม่ต้องการรับมอบหรือส่งมอบสินค้าจริง ให้ทำการปิดบัญชีการค้า (NON - TRADE ACCOUNT) ก่อนที่จะได้รับใบแจ้งส่งมอบ

สินค้าครั้งแรก โดยตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าเปิดโอกาสให้วันสุดท้ายทางการค้าสำหรับ
 เคื่องส่งมอบที่จะมาถึง เป็นวันสุดท้ายที่จะให้ผู้ซื้อและผู้ขายที่ไม่ต้องการรับมอบและส่งมอบ
 สินค้าจริงใดทำการปิดบัญชี ตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าบางแห่งกำหนดให้วันสุดท้ายของการค้า
 กับวันสุดท้ายของการส่งมอบสินค้าจริงจะต้องซื้อสินค้าเพื่อส่งมอบ และต้องส่งมอบใบส่งมอบ
 สินค้าให้แก่ผู้ซื้อ และผู้ซื้อสินค้าที่ไม่ต้องการรับมอบก็ต้องขายสินค้านั้นไป ดังนั้น ส่วนที่เหลือ
 อยู่ก็คือปริมาณสินค้าที่แท้จริงที่ทำการส่งมอบ สำหรับตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าบางแห่ง
 เช่น CHICAGO BOARD OF TRADE, NEW YORK PRODUCE AND NEW YORK MERCANTILE
 วันสุดท้ายทางการค้าเกิดขึ้นก่อนวันสุดท้ายในการส่งมอบ ดังนั้น ใครก็ตามที่ไม่ได้ปิดบัญชี
 ไม่ว่าในฐานะผู้ส่งมอบหรือผู้รับมอบก่อนการปิดการค้า จะต้องส่งมอบหรือรับมอบสินค้า
 ที่แท้จริง

สถานหักบัญชี

ตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าแต่ละแห่งจะมีสถานหักบัญชีของตนเอง สถานหัก
 บัญชีนี้เป็นองค์ประกอบอย่างหนึ่งของตลาดที่มีความสำคัญ เพราะทำให้สัญญาการซื้อขาย
 สินค้าเป็นไปอย่างเรียบร้อย ทั้งนี้เนื่องจาก

1. การปิดบัญชีของผู้ซื้อหรือผู้ขายในตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าจะปิด
 เมื่อไรก็ได้ โดยอาศัยสถานหักบัญชี ทั้งนี้ ไม่จำเป็นจะต้องขอความยินยอมจากผู้ขาย
 หรือผู้ซื้อที่เป็นคู่สัญญา
2. สถานหักบัญชีทำให้การส่งมอบสินค้าจริงของผู้ขายเป็นไปอย่างสะดวก
 มากยิ่งขึ้น เพราะทำหน้าที่เคลียร์บัญชีการซื้อขายไปจนกระทั่งถึงผู้ต้องการรับมอบสินค้าจริง
3. สถานหักบัญชีให้หลักประกันว่าสัญญาการซื้อขายจะต้องเป็นจริงไม่ว่าคู่สัญญา
 จะทำผิดสัญญาหรือล้มละลายก็ตาม

บุคคลซึ่งทำการซื้อขายในสถานประมูลราคาไม่จำเป็นต้องเป็นสมาชิกของ
 สถานหักบัญชี แต่การเป็นสมาชิกทำให้การซื้อขายในตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า
 เสียค่าใช้จ่ายต่ำกว่าบุคคลอื่นที่ไม่ได้เป็นสมาชิกของตลาด ในการซื้อขายในตลาด
 สมาชิกของสถานหักบัญชีไม่ต้องจ่ายค่านายหน้า จะจ่ายเพียงค่าธรรมเนียมในการหักบัญชี
 และค่าธรรมเนียมของสถานประมูลราคาเท่านั้น ในการที่จะเป็นสมาชิกของสถานหักบัญชีได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้ง **ห้องสมุดคณะเทคโนโลยีการเกษตร** ถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

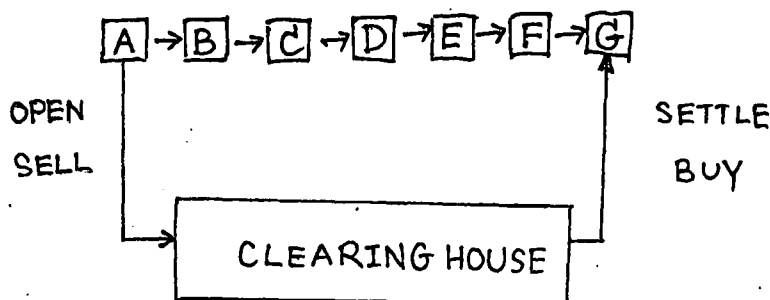
สถาบันเทคโนโลยีระยองเฉลิมเกล้าฯ วิทยาลัยการเกษตรและเทคโนโลยีระยอง

จะต้องมีฐานะการเงินที่มั่นคงและมีคุณสมบัติอื่น ๆ ที่เหมาะสม สมาชิกของสถานหักบัญชี จะต้องมีสำนักงานอยู่ใกล้กับตลาด ทั้งนี้ เพื่อสะดวกในการจัดการ เกี่ยวกับการแจງส่งมอบ เงินประกันและอื่น ๆ

เมื่อการประมูลการซื้อขายได้สิ้นสุดลง สมาชิกของสถานประมูลราคา จะส่งบัญชีการซื้อขายไปให้สำนักงานที่ทำหน้าที่เป็นตัวแทนการค้า หรือสำนักงานของ โบคเกอร์ที่เป็นสมาชิกของสถานหักบัญชี ดังนั้น บัญชีการซื้อขายจะถูกกระทำขึ้นโดย สำนักงานของสมาชิกสถานหักบัญชี แต่ละราย และจัดทำรายละเอียดและรายงานไปยัง สถานหักบัญชี สถานหักบัญชีจะทำหน้าที่เป็นเหมือนผู้ซื้อและผู้ขายสินค้าในเวลาเดียวกัน กล่าวคือ สถานหักบัญชีจะทำตัวเป็นผู้ซื้อสินค้าจากบุคคลซึ่งขายสินค้าให้ และทำตัวเป็น ผู้ขายให้กับทุกคนที่ต้องการซื้อสินค้า การซื้อขายสินค้าถือว่าเกิดขึ้นอย่างสมบูรณ์แล้ว ที่จุดศูนย์กลางของสถานประมูลราคาและได้รับการยอมรับจากสถานหักบัญชี พฤติกรรม เช่นนี้ทำให้พ่อค้าซึ่งซื้อสัญญาสินค้าอาจให้โบคเกอร์ของเขาทำการปิดบัญชีให้ โดยเขา ไม่จำเป็นต้องคอยให้คู่สัญญาของเขาอนุญาตเสียก่อน และเขาสามารถขายสินค้าที่ซื้อให้ กับใครก็ได้ การปิดบัญชีของเขาสถานหักบัญชีจะทำหน้าที่เป็นผู้ซื้อ และเมื่อพ่อค้าคนนี้ ซื้อสินค้า สถานหักบัญชีก็จะทำหน้าที่เป็นผู้ขายให้ ดังนั้น สรุปได้ว่าพ่อค้าคนนี้ซื้อสินค้าจาก สถานหักบัญชีและขายสินค้าให้กับสถานหักบัญชี ซึ่งความแตกต่างของราคาซื้อและราคาขาย ก็คือกำไรหรือขาดทุนที่ยังไม่คิดค่านายหน้ารวมไป

ความสะดวกในการส่งมอบสินค้าตามสัญญาโดยใช้สถานหักบัญชี

การส่งมอบสินค้าที่แท้จริงได้รับความสะดวกมากขึ้น โดยกระทำการ ส่งมอบผ่านสถานหักบัญชี สมมติว่านาย A ขายข้าวสารให้แก่นาย B นาย B ขายต่อให้นาย C นาย C ขายต่อให้นาย D และนาย D ขายให้คนต่อ ๆ ไป ดังแผนภาพ



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เมื่อถึงวันส่งใบแจ้งการส่งมอบสินค้าครั้งแรก นาย A จะออกใบแจ้งการส่งมอบสินค้าและแทนที่นาย A จะส่งมอบใบแจ้งต่อนาย B และส่งกันต่อ ๆ ไป นาย กกลับส่งใบแจ้งนี้ให้กับสถานหักบัญชี สถานหักบัญชีจะผ่านใบแจ้งส่งมอบสินค้าไปให้สำนักงานหักบัญชีหรือบุคคลซึ่งชื่อสัญญาในเดือนมีนาคม การกระทำครั้งนี้เป็นการตัดความยุ่งยากในการส่งใบแจ้งการส่งมอบสินค้าที่ส่งระหว่างนาย A ไปหานาย B และต่อ ๆ ไปจนถึงนาย F ไปหานาย G การส่งใบแจ้งการส่งมอบสินค้าโดยผ่านสถานหักบัญชีนี้ เมื่อนาย G ได้รับใบแจ้งแล้ว นาย G อาจจะขายสินค้าเพื่อทำการปิดบัญชีหรือยอมรับมอบสินค้าก็ได้ ในกรณีนี้ นาย B, C, D และ F ซึ่งทั้งซื้อและขายสินค้าจะไม่ต้องเกี่ยวข้องกับเรื่องใบแจ้งการส่งมอบเลย

การส่งใบแจ้งสำหรับการส่งมอบสินค้านั้นโดยทั่วไปสถานหักบัญชีใดส่งใบแจ้ง 3 วิธีด้วยกัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับตลาด ชื่อขายสินค้าล่วงหน้าแต่ละแห่ง วิธีแรกเป็นกรณีในฝั่งของ NEWYORK MERCANTILE EXCHANGE สำหรับเดือนส่งมอบที่จะถึง ผู้ถือสัญญาซื้อมีวันรุ่งวันที่สุดจะได้รับใบแจ้งจากการส่งมอบก่อน ถ้ากลับต่อมาจะให้แก่ผู้ถือสัญญานานรองลงมาตามลำดับ วิธีที่ 2 สถานหักบัญชีจะจัดส่งใบแจ้งการส่งมอบสินค้า สำหรับเดือนส่งมอบที่จะถึงให้กับสถานหักบัญชีจัดส่งใบแจ้งการส่งมอบสินค้าให้กับสมาชิก สำนักงานหักบัญชีตามจำนวนเปอร์เซ็นต์ของสัญญาซื้อสุทธิ

ฐานะทางการเงินของสถานหักบัญชี

สถานหักบัญชีจะให้หลักประกันว่า สัญญาซื้อขายในตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าจะต้องเป็นจริง การใช้หลักประกันเช่นนี้ได้อีกหมายความว่าฐานะการเงินของสมาชิกของตลาดต้องมั่นคง สถานหักบัญชีต้องการเงินประกันขั้นต้นของผู้ถือสัญญาซื้อและสัญญาขายสุทธิจากสมาชิกของตลาดในแต่ละวัน สมาชิกของตลาดจะส่งเงินประกันผันแปร (VARIATION MARGIN) มายังสถานหักบัญชี เช่น ถ้าราคาสินค้าในวันนี้เพิ่มขึ้น 10 เซนต์ บุคคลที่ขายสินค้าหรือผู้ถือสัญญาขายสุทธิจะต้องจ่ายเงินป้องกันเพิ่มมายังสถานหักบัญชี เงินประกันขั้นต้นและเงินประกันผันแปร เป็นการป้องกันการปิดสัญญาของสมาชิกของตลาด ในกรณีที่เงินทุนที่เป็นหลักประกันของการซื้อขายซึ่งสมาชิกแต่ละคนจะต้องนำมาสนับสนุนสถานหักบัญชี โดยเสียค่าธรรมเนียมและส่งเงินประกัน

ในการซื้อขายแต่ละงวด สถานทักมีบัญชีก็จะถือว่าค่าธรรมเนียมเป็นรายได้ ส่วนเงินประกัน จะถูกเก็บไว้เป็นเงินสำรอง และส่งคืนแก่ผู้ทำการค้าเมื่อผู้ทำการค้าได้ทำการค้าในคราวนั้น สิ้นสุดลง สถานทักมีบัญชีส่วนใหญ่จะมีรายไคจากการเก็บค่าธรรมเนียมในการทักมีบัญชีทางหนึ่ง และค่าธรรมเนียมที่เหลือหลังจากหักค่าใช้จ่ายแล้ว สถานทักมีบัญชีจะเอาเงินจำนวนนี้ ไปใช้ประโยชน์ในคานอื่น ๆ ที่เกี่ยวกับตลาดซื้อขายล่วงหน้าได้ สำหรับผู้ทำการคานั้น เมื่อทำการค้าใหม่ก็จะเสียค่าธรรมเนียมและเงินประกันใหม่ทุก ๆ ครั้งไป

สำหรับในกรณีที่สมาชิกของตลาดมีฐานะทางการเงินไม่มั่นคง ซึ่งจะมีผลทำให้ สัญญาการซื้อขายอาจไม่เป็นจริงขึ้นมาก็ได้ สถานทักมีบัญชีสามารถป้องกันได้โดยวิธีดังต่อไปนี้

1. สมาชิกที่ถือสัญญาซื้อขายไว้ ให้ทำการปิดบัญชีให้เรียบร้อย
2. การปิดบัญชีการซื้อขาย ถ้าปรากฏว่าเกิดการขาดทุน สถานทักมีบัญชี จะเอาเงินประกันที่สมาชิกฝากเอาไว้มาจ่ายแทน
3. ถ้าเงินประกันของสมาชิกยังไม่เพียงพอ ให้เอาเงินทุนที่เป็นหลักประกัน การซื้อขาย (GUARANTEE FUND) ที่สมาชิกให้การ สนับสนุนเอาไว้
4. ถ้ายังไม่เพียงพอให้เอาเงินทุนส่วนเกินมาใช้ประโยชน์ได้ (SURPLUS FUND)
5. ถ้าเกิดเหตุการณ์จำเป็นก็ใช้เงินทุนที่เป็นหลักประกันการซื้อขาย (GUARANTEE FUND) ของสมาชิกทั้งหมดมารวมควย

อำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า

ในตลาดหุ้นได้มีคณะกรรมการขึ้นชุดหนึ่ง ซึ่งทำหน้าที่ควบคุมดูแลการซื้อขายหุ้น และพันชิครให้เป็นไปตามกฎและระเบียบของตลาดหุ้น คณะกรรมการของตลาดซื้อขาย สินค้าล่วงหน้าก็เช่นกัน ได้ตั้งขึ้นเพื่อควบคุมดูแลและวางกฎข้อบังคับทางการค้าในสินค้าชนิดต่าง ๆ ภายใต้กฎหมายตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า

วัตถุประสงค์ของกฎหมายก็เพื่อสร้างไว้ซึ่งความยุติธรรมและความเรียบร้อย ในการปฏิบัติการซื้อขายในตลาด ทั้งนี้ เพราะการซื้อขายสินค้าในตลาดซื้อขายสินค้า ล่วงหน้าโดยปฏิบัติโดยผ่านเจ้าหน้าที่ของตลาด โดยไม่เกี่ยวข้องกับเจ้าหน้าที่ของรัฐบาล และกฎข้อบังคับในตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าถูกกำหนดขึ้นโดยตลาดมิได้เกิดจากรัฐบาล
หน้าที่หลักของคณะกรรมการของตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า ซึ่งเป็นอำนาจ

หน้าที่โดยกฎหมาย มีดังต่อไปนี้

1. ออกใบอนุญาตสำหรับซื้อขายในตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า
2. จัดทะเบียนการประกอบธุรกิจของโบคเกอร์และคณะกรรมการการค้า
(COMMISSION MERCHANTS)
3. ตรวจสอบบัญชีสำนักงานของโบคเกอร์
4. ควบคุมดูแลการค้า การสอบสวน และการยินยอม ในกรณีที่มีเหตุการณ์
ต่าง ๆ เกิดขึ้น
5. วางกฎข้อบังคับในการซื้อหรือขายในตำแหน่ง (POSITION)
ที่กำหนดขึ้น ซึ่งบางทีนำมาใช้กับผู้เก็งกำไรในกรณีซึ่งอาจนำความเสียหายมาสู่ตลาด
6. ทำการวิเคราะห์ภาวะตลาดที่แน่นอน สํารวจ และรายงานเพื่อให้ข้อมูล
แก่ตลาด

สำหรับหน้าที่อื่น ๆ ของคณะกรรมการของตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าก็คือ
การป้องกันไม่ให้เกิดการซื้อขายที่ไม่เป็นไปตามกฎหมาย โดย

1. ป้องกันการปฏิบัติการปฏิบัติการค่านราคาและการถ่วงซื้อสินค้าในตลาด
2. ป้องกันการเผยแพร่ข้อมูลที่ไม่เป็นจริง และการให้ข่าวที่ผิดพลาดเกี่ยวกับการ
การผลิตรายการตลาด ซึ่งมีผลต่อราคา
3. ป้องกันความผิดฐานฉ้อโกง การโกหกและหลอกลวงในทางปฏิบัติการ
ทางด้านตลาดและด้านอื่น ๆ เช่นการรายงานผลการค้าซึ่งไม่ตรงกับความเป็นจริง การชดเชย
หรือการให้ผลตอบแทนในการค้าโดยไม่มีความเหมาะสม เป็นต้น
4. ป้องกันการกระทำ อันไม่เหมาะสมของสำนักงานของโบคเกอร์ และการที่
ใช้เงินทุนของลูกค้าไปในทางที่ผิดวัตถุประสงค์ของลูกค้า

ก่อนที่ผู้ทำการค้ารายใดจะเข้ามาทำการซื้อขายสินค้าในตลาดซื้อขายสินค้า
ล่วงหน้า จะต้องได้ใบอนุญาตจากคณะกรรมการของตลาดตามกฎข้อบังคับทางการค้าเสียก่อน
กฎการซื้อขายจะต้องมีไว้สำหรับป้องกันการปฏิบัติการซื้อขายที่ไม่เหมาะสม นอกจากนั้นยังกำหนด
ให้มีตารางรายงานการซื้อขายทุกครั้งที่มีการประมูลราคา และรายงานการซื้อขายนี้จะต้อง
เก็บไว้อย่างน้อย 3 ปี และข้อมูลต่าง ๆ จะมีตัวแทนของกระทรวงเกษตรหรือของกระทรวง

ยุติธรรมมาตรวจสอบ

การควบคุมการซื้อขายของคณะกรรมการตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า

ในใบอนุญาตซื้อขายสินค้าในตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้านั้น คณะกรรมการตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าได้กำหนดให้โบรกเกอร์และคณะกรรมการค้าทุกคน (COMMISSION MERCHANT) อยู่ภายใต้กฎข้อบังคับของตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า คณะกรรมการตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าจะทำการตรวจสอบหนังสือการค้าเป็นงานของโบรกเกอร์ เพื่อประกันว่าจะไม่เกิดการหลอกลวงหรือฉ้อโกงในการปฏิบัติและไม่มีกรรายงานข้อมูลทางการค้าที่ผิดพลาด คำผู้เก็งกำไรก็จะถูกควบคุมไม่ให้ซื้อหรือขายในปริมาณที่เกินกว่าข้อจำกัดที่ได้รับอนุญาต ตลอดจนตรวจสอบบัญชีเงินของลูกค้าที่ฝากไว้กับโบรกเกอร์ เพื่อป้องกันไม่ให้โบรกเกอร์ใช้เงินลูกค้าไปในทางอื่น

คณะกรรมการตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าได้ตั้งข้อจำกัดไว้เกี่ยวกับปริมาณการซื้อขายสัญญาโดยกำหนดสัญญาที่สูงที่สุดของสินค้าแต่ละชนิด ไม่ว่าจะเป็นการซื้อหรือการขาย เพื่อป้องกันการเก็งกำไรอันเกิดจากเหตุผลอันไม่จำเป็น สำหรับเดือนส่งมอบในแต่ละเดือนหรือเดือนส่งมอบทั้งหมด ซึ่งข้อจำกัดนี้แตกต่างกันไปในแต่ละชนิดของสินค้าและจำนวนสูงสุดของสัญญาที่ทำการซื้อขายนี้จะกำหนดในจำนวนที่เหมาะสม เพื่อป้องกันการกว้านซื้อสินค้าในตลาด

โบรกเกอร์จะต้องรายงานตำแหน่งการซื้อและการขายของลูกค้าให้กับคณะกรรมการตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าทำให้คณะกรรมการฯ สามารถควบคุมดูแลการกระทำการซื้อขายต่าง ๆ ในตลาดได้ รายงานบัญชีการค้าของโบรกเกอร์และสมาชิกของตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าที่แสดงต่อคณะกรรมการได้รายงานถึง ตำแหน่งการซื้อและการขายที่เป็นอยู่ ราบซื้อที่อยู่และอาชีพของลูกค้าผู้ป้องกันการเสี่ยง (HEDGE) และผู้เก็งกำไร ซึ่งบุคคลเหล่านี้เป็นเจ้าของตำแหน่งซื้อหรือขายสินค้าในการส่งมอบหรือรับมอบในแต่ละเดือนในปริมาณที่แน่นอน

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อราคาสินค้าในตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อราคาสินค้าก็คือ อุปสงค์และอุปทาน การเปลี่ยนแปลงในอุปสงค์หรืออุปทานย่อมก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงของราคา อย่างไรก็ตามการเปลี่ยนแปลงอุปสงค์และอุปทานมิได้เกิดขึ้นเอง แต่เกิดจากปัจจัยอื่น ๆ เป็นตัวกำหนด ดังนั้น การศึกษาการเคลื่อนไหว

ของราคาจะคงที่รวมถึงปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออุปสงค์และอุปทาน ซึ่งมีปัจจัยต่าง ๆ ดังนี้

1. นโยบายการเกษตรของรัฐบาล นับเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อราคาสินค้า เป็นอย่างยิ่ง ทั้งนี้ เพราะรัฐบาลสามารถกำหนดเนื้อที่เพาะปลูก การส่งออก การให้สินเชื่อแก่เกษตรกร การใช้นโยบายพยุจราคาและประกันราคาสินค้า เป็นต้น แต่อย่างไรก็ดี ปัจจัยที่มีผลต่อการเคลื่อนไหวของราคาก็คือการเปลี่ยนแปลงนโยบายการเกษตรของรัฐบาล เพราะการเปลี่ยนแปลงนี้จะทำให้เงื่อนไขของอุปทานและอุปสงค์เปลี่ยนไป นอกจากนี้ อาจทำให้พฤติกรรมทางตลาดของสินค้าเปลี่ยนไปด้วย

2. เหตุการณ์ต่าง ๆ ในประเทศ โดยทั่วไปแล้วราคาสินค้าภายในประเทศจะตอบสนองต่อข่าวที่เกี่ยวข้องกับภาวะสงครามหรือสันติภาพในภูมิภาคต่าง ๆ ได้อย่างรวดเร็ว ถ้าสินค้าที่ผลิตภายในประเทศเป็นสินค้าส่งออก เหตุการณ์ที่เกิดขึ้นกับประเทศผู้นำเขาจะมีผลต่อราคาสินค้าชนิดต่าง ๆ ภายในประเทศผู้ส่งออกต่างกัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับว่าสินค้านั้น ๆ ส่วนใหญ่ใช้ในในการส่งออกหรือไม่ โดยสรุปแล้วถ้าเกิดภาวะสงครามในประเทศต่าง ๆ ราคาสินค้าอาจสูงหรือต่ำแล้ว แต่ภาวะการณที่เกิดขึ้นว่าเป็นของประเทศใด สำหรับประเทศที่อยู่ในภาวะสงคราม ราคาสินค้ามีแนวโน้มสูงขึ้น แต่จะสูงมากเพียงใดขึ้นอยู่กับความเสียหายทางการผลิต

3. สภาพลมฟ้าอากาศ นอกจากจะมีผลกระทบต่อปริมาณการผลิตและคุณภาพผลผลิตโดยตรงแล้ว ยังมีผลต่อราคาสินค้าตลอดทั้งปีด้วย กล่าวโดยสรุปแล้วสภาพลมฟ้าอากาศเป็นปัจจัยสำคัญในการกำหนดอุปทานและการเคลื่อนย้ายอุปทานของสินค้า นอกจากสภาพลมฟ้าอากาศภายในประเทศจะมีอิทธิพลต่อราคาสินค้าภายในประเทศแล้ว สภาพลมฟ้าอากาศของประเทศผู้ผลิตและส่งออกที่สำคัญก็มีผลต่อราคาสินค้าของประเทศต่าง ๆ และราคาของตลาดโลกด้วย

4. การลดค่าของเงิน การที่ค่าของเงินของประเทศใดลดลงหมายความว่าประเทศนั้นได้ส่งสินค้าเขามากกว่าส่งสินค้าออก มีผลให้เกิดการขาดดุลการค้า และผลของการขาดดุลการค้านี้เองทำให้ค่าเงินของประเทศนั้นลดลง ซึ่งถ้าเป็นการลดค่าเงินของประเทศคู่ค้าของเรา จะทำให้ราคาสินค้าส่งเขาล่าง ดังนั้นจึงทำให้ราคาสินค้าในตลาด

ซื้อขายสินค้าล่วงหน้าของเราต่ำลงด้วย ในทางตรงกันข้ามการเพิ่มค่าเงินของประเทศ
คู่ค้าของเรา จะทำให้ราคาสินค้าที่ส่งเข้ามาสูงขึ้น และจะทำให้ราคาสินค้าในตลาดซื้อขาย
สินค้าล่วงหน้าของเราสูงขึ้นด้วย

3. ภาวะเศรษฐกิจโดยทั่วไป ภาวะทางเศรษฐกิจโดยทั่วไปของระบบเศรษฐกิจ
แบบทุนนิยมจะมีบทบาทสำคัญในการกำหนดราคาสินค้าในระยะยาว เช่นในปี ค.ศ. 1930
ซึ่งเป็นปีที่ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ ถึงแม้ว่าปริมาณทางการผลิตสินค้าโดยทั่วไปจะมีปริมาณ
พอ ๆ กับปีที่ผ่าน ๆ มา ดังนั้นในปีนั้นราคาสินค้าจะตกต่ำลงกว่าที่คาดไว้ แต่อย่างไรก็ตาม
สินค้าแต่ละชนิดที่ทำการซื้อขายในตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้านั้น การเคลื่อนไหวของ
ราคาสินค้าจะไม่ลดลงอย่างรวดเร็ว ทั้งนี้เพราะมีข้อจำกัดทางการค้ากำหนดเอาไว้

ถ้าเศรษฐกิจเจริญเติบโตในอัตราสูง การว่างงานมีน้อย และภาวะเงินเฟ้อ
ยังไม่เกิดขึ้น เงินออมในทางอุปสงค์และอุปทานจะทำให้ราคาสินค้ามีแนวโน้มสูงขึ้นในทาง
ตรงกันข้าม ถ้ากิจกรรมต่าง ๆ ของระบบเศรษฐกิจกำลังอยู่ในภาวะตกต่ำ และแนวโน้ม
เช่นนี้ทำให้การขยายตัวของอุตสาหกรรมเป็นไปอย่างเชื่องช้า การว่างงานมีมากขึ้น มีการ
คาดคะเนในความตกตอยของเศรษฐกิจโดยทั่วไป ในเงินออมในทางอุปสงค์และอุปทานเหมือนกับ
ที่กล่าวมาข้างบน แต่ราคาสินค้าจะตกต่ำลง

โครงสร้างของตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า

ตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าทั่วไปจะประกอบด้วยบุคลากรและอาคารสถานที่ตั้ง
ดังต่อไปนี้

1. คณะกรรมการบริหารตลาด
2. สมาชิกของตลาด
3. สถานประมูลราคา
4. สถานหักบัญชี
5. บริษัทนายหน้า
6. ลูกค้าหรือผู้ใช้ประโยชน์และบริการจากตลาด

บุคลากรหลายอาชีพได้เข้าไปซื้อขายตัวสัญญาในตลาดล่วงหน้า คือ

1. ชาวไร่ชาวนา

2. ผู้ปลูกเกษียณแล้ว
3. แม่บ้าน
4. พ่อค้าและผู้ส่งเมล็ดพืชออก
5. นักธุรกิจและผู้เก็งตลา
6. นายแพทย์
7. ทนายความ
8. นักเก็งกำไรอาชีพและสมัครเล่น
9. เจ้าของบริษัท
10. นายหน้าซื้อขายล่วงหน้า
11. พ่อบ้าน
12. นักศึกษา และผู้ว่างงาน

ความสัมพันธ์ระหว่างราคาสินค้าในตลาดปัจจุบันและตลาดล่วงหน้า

สินค้าในปัจจุบัน สามารถซื้อขายกันได้ทั้งในตลาดปัจจุบันและตลาดล่วงหน้า โดยสินค้านั้น ๆ เกิดจากการประมูลราคากันในสถานประมูลราคาของตลาดล่วงหน้า ซึ่งราคาของสินค้าทั้งในตลาดปัจจุบันและราคาของสินค้าในตลาดล่วงหน้าจะมีแนวโน้มที่จะเคลื่อนที่ไปทางเดียวกัน เพราะปัจจัยใดก็ตามที่มากกระทบการขึ้นหรือลงของราคาสินค้าในตลาดปัจจุบันมักจะกระทบการขึ้นหรือลงของราคาสินค้าในตลาดล่วงหน้า เช่น มีข่าวว่าประเทศกลุ่มหนึ่งไม่ซื้อสัญญาพืชของสหรัฐอเมริกาอีกต่อไป แน่แน่นอนที่สุดว่า เช่นนี้จะมีผลต่อราคาทั้งในตลาดปัจจุบันและตลาดล่วงหน้าในทิศทางเดียวกัน แต่ความแตกต่างจากราคาสินค้าของทั้งสองตลาด ไม่จำเป็นที่จะต้องมีแนวโน้มไปทางเดียวกันเสมอไป ความสัมพันธ์ของราคาในตลาดทั้งสองสามารถแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะ คือ

1. เมื่อราคาในตลาดล่วงหน้าสูงกว่าราคาปัจจุบัน เราเรียกตลาดลักษณะนี้ว่า ตลาดปกติ (NORMAL CARRYING CHARGES MARKET)
2. เมื่อราคาในตลาดล่วงหน้าต่ำกว่าราคาในปัจจุบัน เราเรียกตลาดในลักษณะนี้ว่า ตลาดผิดปกติ (INVERTED MARKET) ทุกไคว่ราคาสินค้าน่าเกินความต้องการของตลาดที่มีอยู่ ความแตกต่างของราคานี้จะมีมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับปัจจัยทางฤดูกาล และค่าใช้จ่ายต่าง ๆ อันได้แก่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.1 ค่าขนส่ง (TRANSPORTATION COSTS)

2.2 ค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษา (CARRYING CHARGES) ซึ่งประกอบด้วยค่าดอกเบี้ยของเงินลงทุน ค่าประกันภัย ค่าเช่าโกดัง เป็นต้น
การใช้ประโยชน์ของตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า

การใช้ตลาดซื้อขายล่วงหน้าเพื่อประโยชน์ สามารถแยกบุคคลผู้ใช้ตลาดออกเป็น 2 กลุ่มใหญ่ ๆ คือ

1. เกษตรกร เจ้าของคลังสินค้า ตลอดจนพ่อค้าระดับต่าง ๆ ซึ่งได้ตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า ในการประกันหรือกระจายเสี่ยงของคนอื่นเนื่องมาจากการผันแปรของราคาสินค้า
2. นักเก็งกำไร (SPECULATORS)

การประกันการเสี่ยงของบุคคลต่าง ๆ สามารถแบ่งเป็นประเภทใหญ่ ๆ คือ

1. ผู้ขายเพื่อป้องกันการเสี่ยง (SELLING HEDGE) ใช้สำหรับผู้ที่มิสินค้าจริงอยู่ในครอบครอง ผู้นี้จะประกันการเสี่ยงจากการผันแปรของราคาโดยการเปิดคำสั่งซื้อขายในตลาดล่วงหน้า
2. ผู้ซื้อเพื่อป้องกันการเสี่ยง (BUYING HEDGE) ใช้สำหรับผู้ที่มีความต้องการที่จะต้องซื้อสินค้าจริง ๆ ในอนาคต ผู้นี้จะต้องป้องกันต้นทุนของเขาโดยการเปิดคำสั่งซื้อขายในตลาดล่วงหน้า

การประกันการเสี่ยงในการเปิดคำสั่งซื้อขาย (SELLING HEDGE) ในตลาดล่วงหน้า

1. การใช้ประโยชน์ของเกษตรกร สมมติว่าชาวไร่ผู้หนึ่งจะทำการเก็บเกี่ยวอ้อยในเวลาอีก 2 เดือนข้างหน้า เขาคาดคะเนว่าจะได้ผลผลิตอ้อยประมาณ 10,000 ตัน แขนอนที่สุดชาวไร่ผู้นี้จะต้องการขายให้ได้ราคาที่สูงเท่ากับต้นทุนบวกกับกำไรที่สมเหตุผลอีกจำนวนหนึ่ง สมมติว่าราคาต้นทุนบวกกำไรดังกล่าวเป็นเงิน 200 บาท/ตัน เพื่อที่จะให้ได้ราคาที่ต้องการ ชาวไร่ผู้นี้จะต้องเข้าไปเปิดคำสั่งซื้อขายในตลาดล่วงหน้า แต่เขาควรจะไปเปิดคำสั่งซื้อขายเมื่อใดนั้น ขึ้นอยู่กับช่วงความแตกต่าง ระหว่างราคาปัจจุบันและราคาตลาดล่วงหน้าในท้องถิ่นที่เขาเคยเอาอ้อยไปขาย ถ้าชาวไร่ผู้หนึ่งรู้ว่าในช่วงปกติราคาปัจจุบันและราคาตลาดล่วงหน้าต่างกันประมาณต้นละ 10 บาท ราคาตลาดล่วงหน้า เป็นราคาต้นละ 210 บาท

เขาคอร์เปิดตั๋วสัญญาขายได้แล้ว เพราะถ้าเขาถือตั๋วสัญญาขายไว้จนถึงวันที่ส่งมอบของของเขาให้กับคลังสินค้าที่ตลาดกำหนด เขาอาจจะขายได้ในราคาเท่ากับราคาในตลาดล่วงหน้าลดบวกด้วยราคาต่างกัน (ราคาปัจจุบัน - ผลต่างของราคาอนาคต) ซึ่งเท่ากับเขาได้ประกันว่าเขาจะขายออกได้ตามราคาที่คาดไว้

ตลาดปัจจุบัน	ตลาดล่วงหน้า	ผลต่าง
1 สิงหาคม ราคาขายตั้งใจจะขาย เท่ากับต้นละ 200 บาท	ขายตั๋วสัญญาล่วงหน้าออก เดือนตุลาคม 10,000 ตัน ราคาต้นละ 210 บาท	10 บาท
25 ตุลาคม ขายออก 10,000 ตัน ราคาต้นละ 190 บาท	ซื้อตั๋วสัญญาล่วงหน้าออก (เพื่อสะสมสร้างบัญชี) เดือน ตุลาคม 10,000 ตัน ราคาต้นละ 200 บาท	10 บาท
ผลสรุป	ขายออกในตลาดปัจจุบันได้ราคาต้นละ	190 บาท
	กำไรจากตลาดล่วงหน้า ต้นละ	<u>10</u> บาท
	ราคาสุทธิได้ต้นละ	<u>200</u> บาท

2. การใช้ประโยชน์ของเจ้าของคลังสินค้า สมมติว่าผู้จัดการคลังสินค้าซื้อออกมาจากชาวไร่ออก เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม ในราคาต้นละ 210 บาท ผู้จัดการคนนี้รู้ว่าราว ๆ ปลายเดือนตุลาคม แต่ขณะที่เขาซื้อออกมาเก็บไว้นั้นเขาไม่รู้ว่าจะขายให้ใคร และขายได้ในราคาต้นละเท่าไร เขาเสี่ยงกับราคาออกในท้องตลาดจะตกลงมาต่ำกว่าราคาที่เขารับซื้อมา เพื่อประกันการเสี่ยงต่อราคาอันนี้ ผู้จัดการคลังสินค้าจะทำการขายตั๋วสัญญาออกในตลาดล่วงหน้าในจำนวนที่เท่ากับออกที่เขาซื้อมาเก็บไว้ในคลังสินค้า ราคาต้นละ 210 บาท เมื่อวันที่ 25 ตุลาคม มีผู้ต้องการซื้อออกจากผู้จัดการคนนี้ แต่ราคาปัจจุบันเหลือ 190 บาท เนื่องจากความต้องการส่งออกลดลง ถ้าผู้จัดการคลังสินค้านี้ไม่ได้เปิดตั๋วสัญญาขายออกล่วงหน้าไว้ เขาจะขาดทุนต้นละ 20 บาท แต่เขาเปิดตั๋วสัญญาขายไว้ด้วยราคาต้นละ 230 บาท ดังนั้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เมื่อเขาขายอ้อยในคลังออกไปและทำการเสถียรบัญชีสัญญาในตลาดล่วงหน้าในทิศทางขึ้นข้ามคือซื้อตัวสัญญากลับได้ราคาอ้อยตันละ 210 บาท เพราะได้กำไรจากตลาดล่วงหน้าไม่ขาดเลย ส่วนที่ขาดทุนในตลาดปัจจุบัน

3. การใช้ประโยชน์ของผู้ส่งสินค้าออกต่างประเทศ เมื่อผู้ส่งสินค้าออกต่างประเทศ รับผิดชอบสินค้ามาเก็บไว้ในคลังสินค้า ผู้ส่งสินค้าออกต่างประเทศจะประสบกับความเสียหายทางด้านราคาขึ้นลงของสินค้าในตลาดปัจจุบัน เพื่อการลดความเสี่ยงผู้ส่งออกสินค้าควรตั้งใจขายตัวสัญญาในตลาดล่วงหน้าในจำนวนที่เท่ากับจำนวนสินค้าในคลังสินค้า เมื่อถึงวันที่ผู้ส่งออกสินค้าจะต้องส่งมอบสินค้าในตลาดปัจจุบัน ราคาสินค้าในตลาดเกิดลดต่ำลง ถ้าผู้ส่งออกสินค้าไม่เปิดตัวสัญญาขายไว้ในตลาดซื้อขายล่วงหน้า จะทำให้เขาขาดทุนในการขายสินค้าในคลังสินค้ากับผู้ซื้อในต่างประเทศ (เนื่องจากซื้อมาเก็บไว้ในคลังสินค้าในราคาที่สูงกว่าที่จะส่งขาย) แต่เนื่องจากผู้ส่งออกสินค้าได้เปิดตัวสัญญาขายได้ ดังนั้นหลังจากเขาขายสินค้าในคลังออกไปแล้ว เขาทำสัญญาซื้อสินค้าในตลาดล่วงหน้าจะทำให้ได้กำไรมาชดเชยกับการค้าในตลาดปัจจุบัน (เนื่องจากขายสินค้าไว้ในราคาสูงและหันกลับมาซื้อเมื่อราคาต่ำลง ทำให้ได้กำไรในตลาดล่วงหน้า)

การประกันความเสี่ยงโดยการเปิดสัญญาซื้อ (BUYING HEDGE) ในตลาดล่วงหน้า

เป็นการกระทำในทางตรงกันข้ามกับวิธี SELLING HEDGE โดยผู้ที่ทำหน้าที่นี้จะเป็นผู้บริโภคและผู้แปรรูปสินค้าที่ต้องการซื้อสินค้าในราคาต่ำและมีใช้อย่างสม่ำเสมอ ในกรณีที่ผู้บริโภคและผู้แปรรูปสินค้า ต้องการซื้อสินค้าไว้ใช้ในอนาคต แต่เกรงว่าเมื่อถึงเวลานั้นราคาสินค้าอาจสูงขึ้นกว่าเดิม เขาอาจทำการลดความเสี่ยงได้โดยเปิดสัญญาซื้อไว้ในตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าแทนที่จะต้องซื้อสินค้าเก็บสต็อกไว้ เสียค่าใช้จ่ายในการเช่าโกดังและค่าเก็บรักษา เมื่อถึงเวลาที่กำหนดจะมอบ ถ้าราคาสินค้าสูงขึ้นก็จะมีผลกระทบบ้าง เนื่องจากราคาที่เปิดสัญญาซื้อไว้ต่ำกว่าราคาสินค้าในท้องตลาด แต่ราคาต่ำลงก็หมายถึงว่าสินค้าที่ผู้บริโภคและผู้แปรรูปสินค้าในตลาดปัจจุบันมีราคาที่เป็นผลดีกับเขาเอง เนื่องจากซื้อหาได้ในราคาที่ถูกลง ลักษณะนี้เป็นการใช้ตลาดล่วงหน้าเพื่อลดการเสี่ยงของผู้บริโภคและผู้แปรรูปสินค้า

รูปแบบการจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าในประเทศไทย

ปัจจุบัน ประเทศไทยยังไม่มีการจัดตั้งตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าขึ้นมาเหมือนใน อเมริกา ญี่ปุ่น หรืออังกฤษ โดยเฉพาะตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้า แทบจะเรียกว่าไม่มีการจัดตั้งมาก่อน (เคยมีตลาดซื้อขายข้าวเปลือกล่วงหน้าที่นิวยอร์ก แต่เป็นข้าวเปลือกของชาวต่างชาติ และไม่เป็นที่ยอมรับเท่าใดนัก) แต่ถ้ามองสังเกตรบบการตลาดของข้าวในปัจจุบัน จะพบว่ามึลักษณะบางประการที่สามารถดัดแปลงเพื่อนำไปรูปแบบของตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าได้ ลักษณะดังกล่าวคือ การจัดตั้งตลาดกลางสินค้าเกษตร โครงการรับจำนำข้าวเปลือก และการค้าของผู้ส่งชาวออกต่างประเทศ

ตลาดกลางสินค้าเกษตร

เป็นแหล่งกลางการซื้อขายสินค้า ตั้งอยู่ในแหล่งรวมสินค้า ศูนย์กลางการค้าคมนาคม และขนถ่ายสินค้า ซึ่งเปิดโอกาสให้ผู้ซื้อและผู้ขายจำนวนมากได้เข้ามาซื้อขายกันโดยตรง ตลาดกลางจะมีลักษณะเป็นตัวกลางที่อำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ซื้อผู้ขาย อันได้แก่ บริการจัดสถานที่ซื้อขาย ลานจอดรถและขนถ่ายสินค้า บริการเครื่องชั่งกลาง คลังเก็บสินค้า และการไหลเวียนข้อพิพาท รวมทั้งบริการทางด้านอื่น ๆ เช่น ด้านการเงิน การจัดซื้อคุณภาพสินค้า การรักษาความปลอดภัย เป็นต้น ผู้ซื้อและผู้ขายจะตกลงราคาหรือประมูลราคากันโดยเปิดเผย มีการแข่งขันกันอย่างเสรีภายใต้ระเบียบกฎเกณฑ์ที่แน่นอนของตลาด โดยรูปแบบการดำเนินงานจะแตกต่างกันไปตามประเภทของสินค้า กิจกรรมการตลาดท้องถิ่น และสภาพภูมิศาสตร์ตลาดกลางจะอำนวยความสะดวกและสร้างความเป็นธรรมให้กับผู้ซื้อและผู้ขาย เพิ่มประสิทธิภาพของระบบตลาดสินค้าเกษตร และเป็นแหล่งที่จะส่งเสริมให้เกิดการจัดมาตรฐานสินค้า การบรรจุหีบห่อ การรักษาคุณภาพสินค้า นอกจากนี้ยังเป็นแหล่งข้อมูลการตลาด และข่าวสารด้านราคาที่สามารถสะท้อนภาวะตลาดได้ตามสภาพความเป็นจริง เพื่อเผยแพร่แก่ผู้ซื้อผู้ขาย และผู้ที่เกี่ยวข้องโดยเชื่อมโยงกับตลาดกลาง ศูนย์สินค้าเกษตรในแหล่งอื่น ๆ ตลอดจนสามารถรองรับตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

โครงการรับจำนำข้าวเปลือก

โครงการนี้ถูกจัดดำเนินการขึ้นภายใต้การร่วมมือของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ และองค์การคลังสินค้า กระทรวงพาณิชย์ โดยมีวัตถุประสงค์ในการรับฝากและรับจำนำข้าวเปลือก โดยเก็บรักษาข้าวเปลือกเจ้าคุณภาพดี ระบุมี 100% 5% 10% 15% 25% และต่ำกว่า 25% ไว้ ณ นางข้าวขององค์การคลังสินค้า และนางของเอกชนที่องค์การคลังสินค้าเช่าไว้ เพื่อรอจำหน่ายเมื่อได้ราคาดี ทั้งนี้ ทางองค์การคลังสินค้าจะออกใบรับฝากผลิตและประทวนสินค้าไว้ให้เป็นหลักฐาน ซึ่งเกษตรกรสามารถกู้เงินจาก ชกส.ไปใช้ก่อน 80% ของราคาประเมินผลผลิตข้าวเปลือกในขณะรับจำนำ เกษตรกรจะต้องเสียค่าใช้จ่ายบางส่วน เช่น ค่ารับฝากเดือนละ 75 บาทต่อเกวียน คอกเบี้ยเงินกู้ 7% ต่อปี และค่าขนส่งตามแต่จะตกลงกัน

ประโยชน์ซึ่งเกษตรกรพึงได้รับจากโครงการรับจำนำข้าวเปลือกสามารถสรุปได้ดังนี้

1. ลูกหนี้เกษตรกรไม่ตกอยู่ในภาวะที่ถูกบังคับขายผลผลิต ในระยะที่อุปสงค์ของข้าวมีน้อย และราคาตก
2. เกษตรกรสามารถเก็บผลผลิตไว้รอขายเมื่อได้ราคาดี มีโอกาสได้รับราคาที่สูงขึ้นนั้นเป็นของตนโดยตรง
3. เงินกู้ระหว่างรอการขายผลผลิตมีอัตราดอกเบี้ยต่ำที่สุด เพียงร้อยละ 58 สตางค์ ต่อเดือน จึงมีประโยชน์มากที่จะตัดภาระหนี้เงินกู้ที่มีอัตราดอกเบี้ยสูงกว่าออกไป และเบิกวงเงินกู้เพื่อการผลิตให้ว่างไว้ เพื่อกู้เงินมาใช้ในการผลิตฤดูต่อไป ไม่ต้องกอบหนี้สินภายนอก ซึ่งมีภาระหนักและถูกเอาเปรียบมาก นอกจากนี้เกษตรกรยังมีเงินใช้จ่ายตามความจำเป็นในระหว่างรอการขายผลผลิต
4. เงินกู้ระหว่างรอการขายผลผลิตเป็นแนวทางให้เกิดกำลังสำรองราคาขายผลผลิตของกลุ่มลูกค้า ดังนี้

4.1 ในระยะที่ผลผลิตมีราคาต่ำ ถ้าเกษตรกรรายคนจำนวนมากแย่งกันขายผลผลิตในเวลาเดียวกัน จำเป็นต้องจ้อพ่อค้าผู้ซื้อทำให้ถูกกดราคาต้องไปอีก แต่เมื่อมีโครงการนี้ขึ้นมาแล้ว พ่อค้าจะซื้อหรือไม่ หรือให้ราคาอย่างไร เกษตรกรก็ไม่จำเป็นต้อง

ต้องขาย นำข้าวมาฝากไว้กับฉาง เอาเงินทรงจ่ายล่วงหน้า (เงินกูระหว่างรอการขาย ผลผลิต) มาใช้กลาง ๆ ก่อน ทำให้ปริมาณผลผลิตที่เสนอขายในท้องที่งวดลง พอค้าอาจเพิ่มราคาให้สูงขึ้น ก็จะเป็นประโยชน์ต่อเกษตรกรโดยทั่วไป

4.2 เกษตรกรแต่ละกลุ่มสามารถควบคุมการขายผลผลิตของกันและกัน ซึ่งมีกลุ่มและสมาชิกจำนวนมากได้โดยสะดวก เช่น ผู้แทนกลุ่มลูกค้าในท้องที่เดียวกันหรือใกล้เคียงมาหารือร่วมกับพนักงานฉางเชื่อ เพื่อจัดจังหวะการขายผลผลิตของแต่ละกลุ่ม ให้เหลื่อมกันตามสมควร หรือทยอยขายผลผลิตบางส่วน ไม่ให้ปะทะกันมากเพื่อมิให้ถูกพ่อค้าผู้รวบรวมตัวกันกดราคา

4.3 ในที่สุดเมื่อถึงระยะที่ผลผลิตในท้องที่งวดลง และพ่อค้ามีความต้องการรับซื้อ มาก แต่ยังไม่ให้ราคาสูงพอควร กลุ่มเกษตรกรในท้องที่ต่าง ๆ ที่เป็นสมาชิก ธกส. สาขาเดียวกัน หรือระหว่างสาขา อาจทำความตกลงร่วมกันโดยใช้ ธกส. สาขาใดสาขาหนึ่งเป็นศูนย์กลาง และไม่ยอมขายผลผลิตจนกว่าจะได้ราคายุติธรรมซึ่งกำหนดไว้ตามสมควร เมื่อกลุ่มเกษตรกรควบคุมการขายผลผลิตส่วนสำคัญในท้องที่ไว้ ย่อมมีกำลังต่อรองราคาที่สูง ไม่ต้องง้อพ่อค้า แต่จะดึงพ่อค้าเป็นฝ่ายง้ออีกได้ถ้าพ่อค้ามีความต้องการผลผลิตปริมาณมาก การค้าของผู้ส่งชาวออกต่างประเทศ

การค้าส่งชาวออกต่างประเทศของประเทศไทยในปัจจุบัน จะเป็นการค้าแบบ เอกชนกับเอกชนเสียเป็นส่วนใหญ่ หรือคิดเป็น 60% ของการค้าส่งชาวออกต่างประเทศทั้งหมดที่เหลืออีก 40% เป็นการคาระหว่างรัฐบาลกับรัฐบาล และเอกชนกับรัฐบาล (รัฐบาลของประเทศผู้นำ เข้าสั่งซื้อจากบริษัท เอกชนในประเทศไทยโดยตรง)

การค้าแบบเอกชนกับเอกชน เป็นการค้าแบบขรมคาทั่วไป โดยบริษัทผู้ส่งออก เอกชนติดต่อขายข้าวกับบริษัท เอกชนผู้นำเข้าในต่างประเทศ การค้าลักษณะนี้จึงมีการแข่งขันในการแสวงหาตลาด เพื่อที่จะบรรลุถึงผลกำไรสูงสุดซึ่งเป็นเป้าหมายหลักของพ่อค้าแต่ละราย ดังนั้นการแข่งขันทางด้านราคา จึงเป็นกลยุทธ์ที่สำคัญอันหนึ่งของพ่อค้าส่งออก

ลักษณะและขั้นตอนการค้าของผู้ส่งชาวออกต่างประเทศ กล่าวโดยสรุปได้ดังนี้ เมื่อพ่อค้าชาวรายใดต้องการส่งชาวออกต่างประเทศ จะต้องปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ข้อบังคับของผู้ส่งชาวออกต่างประเทศของกระทรวงพาณิชย์ ซึ่งจะเปลี่ยนแปลงไปตามนโยบายของ

รัฐบาลในขณะนั้น เมื่อปฏิบัติตามกฎเกณฑ์การส่งออกของกระทรวงพาณิชย์แล้ว พ่อค้าผู้ส่งออก
ชาวจะทำการติดต่อกับลูกค้าต่างประเทศ วิธีการติดต่อกับชายชาวภาคเอกชนจะทำได้โดยการ
แสวงหาตลาดเอง ซึ่งจะประสบความสำเร็จหรือไม่ขึ้นอยู่กับกลยุทธ์ทางการตลาด และ
ความชำนาญในวงการชาวของพ่อค้าแต่ละราย ตลาดชาวเอกชนของไทยส่วนใหญ่จะเป็น
ตลาดประจำ ไคแก่ ฮองกง สิงคโปร์ และมาเลเซีย เป็นต้น โดยมีการติดต่อกัน
เป็นเวลานาน จนผู้ซื้อและผู้ขายมีความสัมพันธ์และไว้วางใจกันในการติดต่อกัน อาจจะ
ทำการติดต่อกันโดยตรง หรือทำการค้าผ่านบริษัทนายหน้าโดยเสียค่านายหน้าตามอัตรา
ที่ตกลงกัน จากนั้นเมื่อตกลงว่าจะมีการซื้อขายกันแล้ว ก็จะมีการทำสัญญา กำหนดวันเวลา
ที่ส่งมอบ และการชำระมูลค่าสินค้ารวมทั้งค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ซึ่งจุดนี้เองจะมีลักษณะของการ
ซื้อขายสินค้าล่วงหน้าเกิดขึ้น

ปัจจัยที่จำเป็นในการจัดตั้งตลาดซื้อขายชาวล่วงหน้าในประเทศไทย

ปัจจัยที่จำเป็นบางประการในการจัดตั้งตลาดซื้อขายชาวล่วงหน้า มี
ดังต่อไปนี้คือ

1. การดำเนินการจัดตั้ง การวางกฎหมายควบคุม ตลอดจนการบริหาร
งานนั้น ต้องอาศัยกำลังคนที่มีความรู้ ความสามารถในด้านนี้โดยเฉพาะ
2. ผู้ที่จะเข้ามาดำเนินการจัดตั้งตลาดซื้อขายชาวล่วงหน้าจะต้องมีเงินทุน
มาก เพราะจะต้องมีการค้าประกันทั่วสัญญาทุกใบ ฉะนั้นผู้ที่จะเข้ามาดำเนินธุรกิจนี้ได้
ก็จะต้องเป็นหน่วยงานของรัฐบาลหรือเอกชนที่มีกำลังทรัพย์สินสนับสนุนพอ อาทิ เช่น
ธนาคารพาณิชย์ หรือบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ขนาดใหญ่ เป็นต้น
3. การซื้อขายสินค้าชนิดใดในตลาดล่วงหน้าจะสำเร็จไม่ได้ ถ้าหากว่า
เกษตรกรหรือพ่อค้าระดับต่าง ๆ ที่ผลิตหรือใช้สินค้านั้นไม่สนใจที่จะเข้ามาทำการประกัน
ความเสี่ยงสำหรับชาวก็เช่นกัน ถ้าชาวนาหรือพ่อค้าชาวไม่สนใจที่จะเข้าร่วมด้วย การจัดตั้ง
ก็จะเป็นไปได้ยาก
4. ต้องมีนักเก็งกำไรสนใจที่จะเข้ามาทำการเก็งกำไรในตลาดด้วย
5. รัฐบาลจะต้องไม่เข้ามาควบคุมในการผลิตหรือมีนโยบายจำกัด
การค้าและการส่งออกของชาว เพื่อให้ราคาชาวถูกกำหนดขึ้นอย่างมีการแข่งขันกันโดยสมบูรณ์

ผู้มีบทบาท เกี่ยวข้องกับการจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าในประเทศไทย

ผู้มีบทบาท เกี่ยวข้องในการจัดตั้งนั้น มีอยู่มากมายสามารถแบ่งเป็นกลุ่มต่าง ๆ ได้ดังนี้

1. ผู้บริหารตลาด ตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าจะดำเนินการโดยคณะกรรมการ (BOARD) ซึ่งประกอบด้วยกรรมการที่เลือกมาจากกลุ่มนักธุรกิจพ่อค้าชาวทั้งหลาย เช่น โรงสี นายหน้า ผู้ส่งออก กลุ่มนักธุรกิจจะปฏิบัติหน้าที่ภายใต้กฎหมายและระเบียบข้อบังคับของตลาด ทำหน้าที่กำหนดราคา ทกลงราคา เป็นต้น

2. ผู้ใช้ตลาด ได้แก่ผู้ที่เห็นความสำคัญในตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้า เพื่อเป็นแหล่งที่มาของรายได้ หรือเพื่อลดความเสี่ยงจากการประกอบกิจการประจำของตนเอง อันได้แก่

2.1 เกษตรกรมีเป้าหมายอยู่ที่ขายข้าวให้โค้ราคาสูงและมีเสถียรภาพของราคา การดำเนินงานในตลาดจะช่วยลดความเสี่ยงจากการขึ้นลงของราคาให้กับเกษตรกร โดยวิธี SELLING HEDGE (ดังที่กล่าวไว้ในบทที่ 3)

2.2 ผู้บริโภคและผู้แปรรูปสินค้าข้าว ในทางตรงข้ามผู้บริโภคและผู้แปรรูปสินค้ามีความต้องการที่จะซื้อข้าวมาในราคาต่ำ และมีโช้อย่างสม่ำเสมอ โดยไม่ต้องการเสียค่าใช้จ่ายในการเก็บสต็อกจำนวนมาก ตลาดจะช่วยให้ผู้บริโภคสามารถป้องกันการเสี่ยงจากการที่ราคาสูงขึ้นได้ โดยใช้วิธี BUYING HEDGE (ดังที่ได้กล่าวไว้ในบทที่ 3)

2.3 พอค้า คือคนกลางระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภคเป้าหมายของพอค้าก็คือซื้อข้าวในราคาต่ำ และขายข้าวในราคาสูง ซึ่งจะบรรลุผลสำเร็จได้ง่าย หากใช้วิธีของการซื้อขายล่วงหน้ามาช่วย โดยใช้ตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าที่มีการจัดตั้งอย่างเหมาะสม และถูกต้อง บางครั้งพอค้ายังสามารถนำกำไรที่ได้จากตลาดล่วงหน้าไปชดเชยกับการขาดทุนจากการซื้อข้าวในราคาแพงและมาขายราคาถูกในตลาดปัจจุบันได้

2.4 นักเก็งกำไร เข้ามาใช้ตลาดเพื่อเป็นแหล่งที่มาของรายได้ของตนเอง โดยการเข้ารับการเสี่ยง หากถึงฉัผลขาดก็มีโอกาสขาดทุน แมว่านักเก็งกำไรจะเข้ามาในตลาดเพื่อเลี่ยงโชคในการแสวงหากำไรเพียงอย่างเดียวก็ตาม แต่ก็เป็นที่ยอมรับกันว่านักเก็งกำไร มีวามสำคัญอย่างยิ่งที่ทำให้ตลาดคึกคักขึ้นและมีสภาพคล่องสูง ในสายตานักเก็งกำไรนั้น การซื้อขายในตลาดซื้อขายล่วงหน้า เป็นการลงทุนที่คุ้มกับการเสี่ยงและมีเหตุผลมากกว่า

การเดินพนันอย่างอื่น

3. นักวิชาการ นอกจากตลาดจะมีบทบาทสำคัญในการกำหนดราคาซื้อขายข้าว กิ่งถาวรแล้ว ตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้ายังเป็นศูนย์รวมข้อมูลและนักวิชาการ ผู้เสริมสร้าง ความก้าวหน้าทางวิชาการอีกด้วย อีกประการหนึ่ง ตลาดยังก่อให้เกิดการประกอบธุรกิจ คำนึงค่าปริมาตรและแนะนำเกี่ยวกับเทคนิคและวิธีพยากรณ์การเคลื่อนไหวของราคาข้าว ในตลาดอีกด้วย การศึกษาค้นคว้าและวิจัยเกี่ยวกับตลาดเป็นงานส่วนหนึ่งที่ทำให้ตลาด ขยายตัวขึ้น และความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี เช่น การใช้คอมพิวเตอร์ในงานคำนวณการตลาด จะส่งผลให้การดำเนินการของตลาดเป็นไปอย่างถูกต้องและรวดเร็วขึ้น เป็นต้น

4. รัฐบาล รัฐบาลควรจะไปเกี่ยวข้องกับงานการร่างกฎหมายควบคุม และคอยตรวจสอบให้การดำเนินการซื้อขายเป็นไปอย่างมีระเบียบ ชัดตรง และไม่เกิดผลร้าย ทอดส่วนรวม

ผลการศึกษา

การวิเคราะห์พื้นฐานความเข้าใจในเรื่องตลาดซื้อขายล่วงหน้า

รายการ	% ความคิดเห็น ของนักศึกษา	% ความคิดเห็น ของข้าราชการ	% ความคิดเห็น รวม
1) แหล่งที่เคยได้ยินคำว่าตลาดล่วงหน้า			
1.1 เพื่อน	14.3	-	14.3
1.2 หนังสือพิมพ์	28.6	-	28.6
1.3 อื่น ๆ แยกเป็น			
1.3.1) วงการธุรกิจ	42.9	-	42.9
1.3.2) การสัมมนาอบรม	7.1	-	7.1
1.3.3) ต่างประเทศ	7.1	-	7.1
รวม	100.0	-	100.00
2) ความรู้ความเข้าใจเรื่องตลาดล่วงหน้า			
2.1 ไม่เคยมีความรู้เลย	20.0	-	15.0
2.2 เคยได้ยินหรือรับรู้มาบ้าง	75.3	100.0	80.0
2.3 รู้แลเข้าใจ	6.7	-	5.0
รวม	100.0	100.0	100.0
3) การทำการค้าในตลาดล่วงหน้า			
3.1 ไม่เคยแม้แต่จะคิดจะทำ	33.33	100.0	52.4
3.2 เคยคิดว่าจะทำแต่ยังไม่ไ้ทำ	33.33	-	23.8
3.3 เคยทำการค้าในตลาดล่วงหน้า	33.33	-	23.8
รวม	100.00	100.0	100.0

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รายการ	% ความคิดเห็น ของพ่อค้าชาว	% ความคิดเห็น ของข้าราชการ	% ความคิดเห็น รวม
4) ผลกระทบต่อกิจการและหน่วยงาน			
4.1) เป็นอุปสรรค	26.7	16.7	23.8
4.2) ไม่เป็นอุปสรรค	73.3	83.3	76.2
รวม	100.0	100.0	100.0

อธิบายผลการวิเคราะห์พื้นฐานความเข้าใจ เรื่องตลาดซื้อขายล่วงหน้า

- 1) พบว่าแหล่งที่เคยได้ยินคำว่าตลาดล่วงหน้าของพ่อค้าชาว ส่วนใหญ่จะมาจาก วงการธุรกิจ (42.9%) รองลงมาคือจากหนังสือพิมพ์ (28.6%) ส่วนทางข้าราชการนั้น ได้ข้อมูล เกี่ยวกับเรื่องนี้บ่อยเกินกว่าจะนำมาประเมินผลได้
- 2) พ่อค้าชาวส่วนใหญ่เคยได้ยินหรือรับรู้เกี่ยวกับเรื่องตลาดล่วงหน้ามาบ้าง (73.3%) แต่พบวากลุ่มที่มีความรู้และเข้าใจในตลาดล่วงหน้า (6.7%) มีน้อยกว่ากลุ่มที่ไม่มีความรู้เลย (20.0%) ส่วนทางข้าราชการนั้นก็เคยได้ยินหรือรับรู้มาบ้างเกี่ยวกับตลาดล่วงหน้า (100.0%)
- 3) พ่อค้าชาวถูกแบ่งเป็น 3 กลุ่ม กลุ่มละเท่า ๆ กัน (กลุ่มละ 33.3%) โดย กลุ่มแรกไม่เคยคิดที่จะทำการค้าในตลาดล่วงหน้าเลย กลุ่มที่สองเคยคิดจะทำแต่ยังไม่ได้อำนาจ เนื่องจากรู้สึกว่าตลาดยังไม่โตมาตรฐาน ไม่ไว้วางใจในธุรกิจรูปแบบนี้ และมีความเสี่ยงมาก กลุ่มที่สามเป็นกลุ่มที่เคยทำการค้าในตลาดล่วงหน้ามาแล้ว ส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าจำพวก ข้าวสาร และข้าวโพด โดยทำการค้าล่วงหน้าในระยะ 1 - 2 เดือน ส่วนข้าราชการต่างก็ไม่คิดจะลองทำการค้าในตลาดล่วงหน้าเลย (100%)
- 4) ทางด้านผลกระทบต่อกิจการของพ่อค้าชาวนั้น ส่วนใหญ่คิดว่าไม่เป็นอุปสรรค (73.3%) แต่กลับเป็นผลดี เนื่องจากมีส่วนสนับสนุนการค้า และเป็นแหล่งบริการทางการค้า แหล่งใหม่อีกแห่งหนึ่ง แต่พ่อค้าส่วนหนึ่งพบว่าจะเป็นอุปสรรคต่อธุรกิจของตน (26.7%) ในเหตุผลที่ว่า การจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้ามีผลทำให้พ่อค้ารายใหญ่ ๆ สามารถถกเถียงราคา กับพ่อค้ารายเล็ก และพ่อค้าบางกลุ่มยังขาดความรู้ความเข้าใจในการค้าลักษณะนี้ รวมทั้งไม่มีความมั่นใจ

ในการค้าโดยสังเกตจากตลาดข้าวโพดล่วงหน้าซึ่งเคยล้มเหลวมาแล้ว สำหรับข้าราชการนั้น ส่วนใหญ่คิดว่าไม่เป็นอุปสรรคต่อหน่วยงานของตน (83.3%) และสนับสนุนการจัดตั้ง แต่ยังมีส่วนหนึ่ง (16.7%) ที่มีความคิดว่าจะ เป็นอุปสรรคต่อหน่วยงานถ้าไม่มีการออกกฎหมายควบคุมอย่างเหมาะสม

การวิเคราะห์ข้อมูล เกี่ยวกับความคิดเห็นโดยไซค่าทางสถิติไคสแควร์

ข้อมูลที่น่ามาวิเคราะห์ เป็นความคิดเห็นของข้าราชการจากกระทรวงพาณิชย์ และกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ จำนวน 8 หน่วยงาน อันประกอบด้วย กรมการค้าภายใน กรมการค้าต่างประเทศ กรมทะเบียนการค้า กรมพาณิชย์สัมพันธ์ กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กรมส่งเสริมการเกษตร กรมวิชาการเกษตร และสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

อีกส่วนหนึ่ง เป็นความคิดเห็นของผู้ทำการค้าข้าวจากสมาคมผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ ซึ่งปัจจุบันมีสมาชิกทั้งสิ้น 115 ราย แต่หลังจากรวบรวมบริษัทในเครือเดียวกันเข้าด้วยกันแล้ว พบว่าเหลือเพียง 70 ราย การติดต่อขอสัมภาษณ์นั้นได้ติดต่อขอสัมภาษณ์ทั้งสิ้น 21 ราย (30%) ของกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการ โดยมีรายชื่อดังนี้

1. บริษัท กมลกิจ จำกัด
2. บริษัทกิติค้าข้าวพีชผล (1968) จำกัด
3. บริษัทกรุงเทพฯข้าว จำกัด
4. บริษัท เจริญไทย จำกัด
5. บริษัท ไชยชัยพีชผล จำกัด
6. บริษัท ทวีแสงไทย จำกัด
7. บริษัท นครหลวงค้าข้าว จำกัด
8. บริษัท ไทยมาพรรณเทรดดิ้ง จำกัด
9. บริษัท ทรัพย์สถาพร จำกัด
10. บริษัท ชาญไทย จำกัด
11. บริษัท มาบุญครองโรซมีด จำกัด
12. บริษัท โรงสีเทพนางรอง จำกัด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

13. บริษัท โรชแอนด์โปรคควิส จำกัด
14. บริษัท ศรีเรืองไทย จำกัด
15. บริษัท สยามค้าข้าว จำกัด
16. บริษัท สยามแกรนด์ จำกัด
17. บริษัท บสนเจริญ จำกัด
18. บริษัท แหยมทองคำขาว จำกัด
19. บริษัท อี.พี.ซี ค้าข้าว จำกัด
20. บริษัท อูทัยโปรคควิส จำกัด
21. บริษัท ฮวยชวนค้าข้าว จำกัด

แต่ในการขอเข้าสัมภาษณ์จริง ๆ ประสบความสำเร็จเพียง 15 ราย (21.42 %) ซึ่งสามารถแสดงผลการวิเคราะห์ได้ดังนี้

ตารางที่ 1 ความคิดเห็นเกี่ยวกับลักษณะของชาวกัมพูการนำมาทำการค้าในตลาดวงหน้า

รายการ	ค่าเฉลี่ย พ่อค้าชาว พม่า	ค่าเฉลี่ย ชาวราชการ	ค่าเฉลี่ย รวม	χ^2
1. ความเหมาะสมค่านการซื้อขาย ในตลาดวงหน้า	1.67	2.50	2.09	6.0256
2.1. คงทนเก็บไว้ได้นานโดยไม่เสื่อมคุณภาพ	1.47	2.63	1.87	15.0932
2.2 สามารถแยกเกรด กำหนดมาตรฐาน	2.40	2.28	2.69	2.9171
2.3 ไม่เกิดการผูกขาดทางการค้าโดยบุคคลใด	2.33	2.25	2.30	1.2243
2.4 ซื้อขายกันในตลาดที่มีการแข่งขันกันสูง	2.73	2.87	2.78	0.4657
2.5 มีกฎของการผลิตข้าว	2.22	2.37	2.27	5.4766
รวม	2.16	2.58	2.31	11.5880

$$(\chi^2_{0.05} = 5.991, \chi^2_{0.01} = 9.210; df = 2)$$

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 2 ความคิดเห็นเกี่ยวกับผลของการจัดตั้งตลาดวงหน้าค่านราคาและปริมาณของข้าว

รายการ	ค่าเฉลี่ย พ่อค้าชาว	ค่าเฉลี่ย ข้าราชการ	ค่าเฉลี่ย รวม	χ^2
1. เกษตรกรลดความเสี่ยงค่านราคา	2.27	2.71	2.41	2.0810
2. เกษตรกรทราบเวลาขายข้าวที่เหมาะสม	2.46	2.50	2.48	2.5612
3. เกษตรกรทราบราคาของผลผลิต วงหน้า	2.46	2.67	2.61	1.8141
4. เกษตรกรได้รับความเป็นธรรมในการขาย	2.07	2.28	2.14	0.4814
5. ราคาข้าวนอกฤดูและในฤดูต่างกัน น้อยลง	2.07	2.50	2.22	3.4769
6. ลดความเสี่ยงค่านปริมาณสินค้า ให้กับพ่อค้า	2.20	2.87	2.43	3.9751
7. พ่อค้ากำหนดปริมาณที่จะทำการค้าและ	1.67	3.00	2.13	13.5536
รวม	2.17	2.68	2.34	15.0914

$$(\chi^2_{0.05} = 5.991 , \chi^2_{0.01} = 9.210 ; df = 2)$$

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 3 ความคิดเห็นเกี่ยวกับผลของการจัดตั้งตลาดวงนาคานการตลาดของชาว

รายการ	ค่าเฉลี่ย พ่อค้าชาว	ค่าเฉลี่ย ชาวราชการ	ค่าเฉลี่ย รวม	χ^2
1. ทำให้พ่อค้าชาวมีข้าวป้อนโรงงาน ได้เพียงพอ	2.20	2.75	2.39	4.0119
2. ทำให้สินค้ามีความคล่องตัวสูงขึ้น มีผลดีต่อพ่อค้า	2.00	2.57	2.18	5.9632
3. ช่วยลดขั้นตอนการส่งผ่านข้าวจาก ผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค	1.57	2.37	1.86	5.0120
4. ช่วยให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้น จากข้อ 3)	1.53	1.87	1.61	1.9265
5. เพิ่มประสิทธิภาพการตลาด เกิดการ แข่งขันอย่างสมบูรณ์	2.00	2.87	2.30	8.0509
6. ช่วยลดปัญหาต้นทุนการเก็บรักษาข้าว ในโกดัง	2.00	1.75	1.90	0.7742
7. ช่วยลดปัญหาที่เกิดขึ้นในการขนส่ง	1.46	1.62	1.52	0.3048
8. ช่วยลดค่าใช้จ่ายในการขนส่ง	1.47	2.00	1.65	3.4427
9. ประสบความสำเร็จไม่ขึ้นกับพ่อค้าชาว	2.67	2.62	2.65	1.1209
รวม	1.88	2.27	2.01	11.2921

$$(\chi^2_{0.05} = 5.024 \quad , \quad \chi^2_{0.01} = 9.210 \quad ; \quad df = 2)$$

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4 ความคิดเห็นเกี่ยวกับนโยบายของรัฐที่มีต่อการจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้า

รายการ	ค่าเฉลี่ย พหุคชาขาว	ค่าเฉลี่ย ชาราชการ	ค่าเฉลี่ย รวม	χ^2
1. ช่วยให้รัฐบาลวางแนวทางกำหนด โควตาส่งออก	1.64	1.75	1.68	2.2260
2. ช่วยให้รัฐบาลชางนโยบายการ ค้าข้าวโคจรคคุมขึ้น	2.28	2.25	2.27	2.9885
3. สมควรให้รัฐบาลและเอกชน มีบทบาทร่วมกันจัดตั้ง	2.80	2.87	2.82	0.6264
4. รัฐบาลต้องไม่เข้ามาควบคุม คานราคาคการผลิการตลาด	2.40	2.37	2.37	4.1411
5. สมควร เป็นนโยบายที่สำคัญของรัฐ ในขณะนี้	1.93	2.25	2.04	4.4977
รวม	2.22	2.30	2.25	0.0432

$$(\chi^2_{0.05} = 5.991 , \chi^2_{0.01} = 9.210 ; df = 2)$$

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 5 ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคด้านการจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้า

รายการ	ค่าเฉลี่ย พ่อค้าชาว พม่า	ค่าเฉลี่ย ข้าราชการ	ค่าเฉลี่ย รวม	χ^2
1. แนวความคิดการจัดตั้งยังยุ่งยาก ซับซ้อนต่อการทำความเข้าใจ	2.27	2.00	2.17	4.2151
2. แนวความคิดยังยุ่งยาก ซับซ้อนต่อการชี้แจงแก่ผู้เกี่ยวข้อง	2.47	2.12	2.35	2.0279
3. การจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้า อาจก่อให้เกิดการเก็งกำไร และ นำไปสู่รูปแบบการพนัน	2.93	2.37	2.74	6.4303
รวม	2.55	2.16	2.42	5.1274

$$(\chi^2_{0.05} = 5.991 > \chi^2_{0.01} = 9.210 ; df=2)$$

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 6 ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคด้านผลกระทบจากพ่อค้าชาว

รายการ	ค่าเฉลี่ย พ่อค้าชาว	ค่าเฉลี่ย ข้าราชการ	ค่าเฉลี่ย รวม	χ^2
1. ผลประโยชน์พ่อค้าบางกลุ่ม เสียไปจากการจัดตั้ง	1.93	2.37	2.09	1.8697
2. มีผลเสียต่อบุคคลที่มีอำนาจ กำหนดราคารับซื้อข้าวจาก เกษตรกร	2.53	2.37	2.35	2.0279
3. ผู้จะทำการค้าในตลาดนี้ขาด ความมั่นใจในการทำการค้า เพราะกลัวขาดทุน	2.00	1.37	1.78	3.7189
4. ผู้ทำการค้าในตลาด ไม่มั่นใจ ในความซื่อสัตย์ของธุรกิจ รูปแบบนี้	2.27	1.86	2.14	1.3705
5. พ่อค้าชาวส่วนใหญ่ยังไม่เห็น ประโยชน์ในการจัดตั้ง	2.20	2.50	2.31	1.1064
รวม	2.15	2.05	2.11	0.8891

$$(\chi^2_{0.05} = 5.991, \chi^2_{0.01} = 9.210; df=2)$$

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 7 ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคด้านผลกระทบจากการขายปัจจัย

รายการ	ค่าเฉลี่ย พ่อค้าชาว	ค่าเฉลี่ย ชาวราชการ	ค่าเฉลี่ย รวม	χ^2
1. ชาติผู้เชี่ยวชาญในการดำเนินการ	2.40	2.37	2.39	3.5042
2. ชาติข้อมูลที่เหมาะสมรวดเร็ว ในการกำหนดราคา	2.40	1.75	2.17	3.0060
3. ชาติเทคโนโลยีและเครื่องมือ เครื่องใช้	1.80	1.12	1.56	3.9751
รวม	2.20	1.75	2.04	4.5102

($\chi^2_{0.05} = 5.991$, $\chi^2_{0.01} = 9.210$; $df = 2$)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 8 ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคตามผลกระทบทางการตลาดของข้าว

รายการ	ค่าเฉลี่ย พ่อค้าชาว	ค่าเฉลี่ย ข้าราชการ	ค่าเฉลี่ย รวม	χ^2
1. มีผลกระทบต่อปริมาณการส่งออก	1.60	1.25	1.48	1.1794
2. จะทำให้ราคาข้าวไทยตกต่ำ ในตลาดโลก	1.40	1.14	1.32	0.9926
3. มีผลกระทบต่อราคาสินค้าเกษตร	1.73	1.00	1.50	10.5868
4. ยังทำได้ยากเนื่องจากมีกลุ่ม กลุ่มมีอำนาจในการกำหนด ปริมาณส่งออก	1.87	1.12	1.61	4.1362
รวม	1.65	1.16	1.49	10.3990

$$(\chi^2_{0.05} = 5.991 > \chi^2_{0.01} = 9.210 ; df = 2)$$

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 9 ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคจากทางภาครัฐบาล

รายการ	ค่าเฉลี่ย พหุคชาขาว	ค่าเฉลี่ย ชาราชการ	ค่าเฉลี่ย รวม	χ^2
1. นโยบายของรัฐเปลี่ยนแปลง ขาดการวางแผนระยะยาว	2.33	1.62	2.09	4.0852
2. รัฐบาลงบประมาณสนับสนุน การจัดตั้งตลาดนี้	1.78	1.00	1.52	4.2044
3. รัฐยังไม่เห็นความสำคัญของการ จัดตั้งตลาดนี้	2.57	2.12	2.40	2.4798
รวม	2.23	1.61	2.01	7.0864

$$(\chi^2_{0.05} = 5.991 , \chi^2_{0.01} = 9.210 ; df = 2)$$

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คำอธิบายการวิเคราะห์โดยใช้ค่าเฉลี่ยและค่าไคสแควร์

ความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ : จะแสดงถึงความคิดเห็นของกลุ่มพ่อค้าในเรื่องนั้น ๆ มีความแตกต่างกับความคิดเห็นของกลุ่มข้าราชการ ในลักษณะที่ความคิดเห็นตรงกันข้ามกัน หรือมีความคิดเห็นกับข้อความนั้นในระดับที่แตกต่างกันมาก ทั้งนี้สามารถบอกได้จาก การเปรียบเทียบค่า ไค สแควร์ ที่ได้จากการคำนวณ กับค่า ไค สแควร์ ที่ได้จากการตาราง ถ้าค่า ไค สแควร์ ที่คำนวณได้มีค่าสูงกว่า ค่า ไค สแควร์ จากตารางที่ระดับ 0.05 จะถือว่าความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ และถ้าสูงกว่า ค่า ไค สแควร์ ที่ระดับ 0.01 จะถือว่า ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญยิ่ง แต่ถ้าวัดค่า ไค สแควร์ ที่ได้จากการคำนวณมีค่าต่ำกว่า ค่า ไค สแควร์ ที่ได้จากการตาราง จะถือว่า ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

ระดับค่าเฉลี่ย : เป็นตัวบอกให้ทราบถึงความคิดเห็นรวมของพ่อค้าและความคิดเห็นรวมของข้าราชการ ว่าเห็นด้วยในระดับใดสำหรับข้อความนั้น ๆ หรือเรื่องนั้น ๆ โดยที่

ระดับคะแนน 3 หมายถึง เห็นด้วยมาก เหมาะสมมาก

ระดับคะแนน 2 หมายถึง เห็นด้วยน้อย ค่อนข้างเห็นด้วย

ระดับคะแนน 1 หมายถึง ไม่เห็นด้วยเลย

ความคิด เห็นเกี่ยวกับลักษณะของข่าว

ความคิดเห็นเกี่ยวกับลักษณะของข่าวระหว่างกลุ่มพหุค่าและกลุ่มข้าราชการ มีความคิดเห็นในลักษณะต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1) ความเหมาะสมด้านการค้าในตลาดล่วงหน้า กลุ่มพหุค่ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 1.87 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.50 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่ม มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

2) ความคงทนและเก็บได้นานโดยไม่เสื่อมคุณภาพ กลุ่มพหุค่ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 1.47 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.63 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญยิ่ง

3) ความสามารถในการแยกแยะและกำหนดมาตรฐานใดของข่าว กลุ่มพหุค่ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.40 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.88 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

4) การไม่เกิดการผูกขาดทางการค้าโดยบุคคลกลุ่มใดของข่าว กลุ่มพหุค่ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.33 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.25 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

5) ข่าวซื้อขายกันในตลาดที่มีการแข่งขันกันสูง กลุ่มพหุค่ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.73 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.87 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

สรุป ความคิดเห็นเกี่ยวกับลักษณะของข่าวทั้ง 6 ข้อนั้น พบว่าความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มแตกต่างกันในเรื่อง ความเหมาะสมด้านการค้าในตลาดล่วงหน้า และความคงทนของข่าว ส่วนความคิดเห็นรวมในเรื่องลักษณะของข่าว พบว่าความคิดเห็นของกลุ่มพหุค่าและกลุ่มข้าราชการ มีความคิดเห็นแตกต่างกันมาก โดยที่ระดับคะแนนเฉลี่ยรวมของกลุ่มพหุค่าเท่ากับ 2.16 และของกลุ่มข้าราชการเท่ากับ 2.58

ความคิดเห็นเกี่ยวกับราคาและปริมาณของข้าว

ความคิดเห็นเกี่ยวกับราคาและปริมาณของข้าว ระหว่างกลุ่มพ่อค้าและกลุ่มข้าราชการมีความคิดเห็นในลักษณะต่าง ๆ ดังนี้

- 1) เกษตรกรลดความเล็งยงค่านราคา กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.27 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.71 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ
- 2) เกษตรกรทราบเวลาขายข้าวที่เหมาะสม กลุ่มพ่อค้า มีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.46 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.50 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ
- 3) เกษตรกรทราบราคาของผลผลิตล่วงหน้า กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.46 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.87 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ
- 4) เกษตรกรใ้รับความเป็นธรรมในการขายผลผลิต กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.07 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.28 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ
- 5) ราคาข้าวนอกฤดูและในฤดูแตกต่างกันน้อยลง กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.07 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.50 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ
- 6) ลดความเล็งยงค่านปริมาณสินค้าให้กับพ่อค้า กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.20 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.87 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ
- 7) พ่อค้าสามารถกำหนดปริมาณที่จะทำการค้าและปริมาณส่งออกได้ กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 1.67 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 3.00 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่ม มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญยิ่ง

สรุป ความคิดเห็นเกี่ยวกับราคาและปริมาณของทั้ง 7 ข้อนั้น พบว่าความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มแตกต่างกันในเรื่อง พอดีสามารถกำหนดปริมาณที่จะทำการค้าและปริมาณส่งออกได้ ส่วนความคิดเห็นรวมในเรื่องราคาและปริมาณของข้าว พบว่าความคิดเห็นของกลุ่มพ่อค้าและกลุ่มข้าราชการ มีความคิดเห็นแตกต่างกันมาก โดยที่ระดับคะแนนเฉลี่ยรวมของกลุ่มพ่อค้าเท่ากับ 2.16 และของกลุ่มข้าราชการเท่ากับ 2.68

ความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดตั้งและการตลาด

ความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดตั้งและการตลาดของข้าว ระหว่างกลุ่มพ่อค้าและกลุ่มข้าราชการ มีความคิดเห็นในลักษณะต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

- 1) ทำให้พ่อค้ามีข้าวป้อนโรงงานได้เพียงพอแก่ความต้องการ กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.20 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.75 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ
- 2) ทำให้สินค้ามีความคล่องตัวสูงขึ้นและมีผลดีต่อพ่อค้า กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.00 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.57 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ
- 3) ช่วยลดขั้นตอนการส่งผ่านข้าวจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 1.57 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.37 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ
- 4) ช่วยให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้นจากการลดขั้นตอนการส่งผ่านข้าว กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 1.53 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 1.07 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ
- 5) เพิ่มประสิทธิภาพการตลาด และทำให้มีการแข่งขันกันอย่างสมบูรณ์ กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.00 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.07 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ
- 6) ช่วยลดปัญหาต้นทุนการเก็บรักษาข้าวในโกดัง กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.00 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 1.75 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

7) ช่วยลดปัญหาที่เกิดขึ้นในการขนส่ง กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 1.46 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 1.62 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

8) ช่วยลดค่าใช้จ่ายในการขนส่ง กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 1.47 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.00 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

9. การจัดตั้งจะประสบความสำเร็จหรือไม่ ขึ้นกับการให้ความร่วมมือของพ่อค้ารายใหญ่ 0 กลุ่มพ่อค้า มีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.67 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.67 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

สรุป ความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดตั้งและการตลาดทั้ง 9 ข้อ นั้น พบว่าความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มแตกต่างกันในเรื่อง การเพิ่มประสิทธิภาพการตลาด ส่วนความคิดเห็นรวมในเรื่องการจัดตั้งและการตลาดของชาว พบว่า ความคิดเห็นของกลุ่มพ่อค้าและกลุ่มข้าราชการมีความคิดเห็นแตกต่างกันมาก โดยที่ระดับคะแนนเฉลี่ยรวมของกลุ่มพ่อค้าเท่ากับ 1.88 และของกลุ่มข้าราชการเท่ากับ 2.27

ความคิดเห็นเกี่ยวกับนโยบายของรัฐ

ความคิดเห็นเกี่ยวกับนโยบายของรัฐกับการจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าระหว่างกลุ่มพ่อค้าและกลุ่มข้าราชการ มีความคิดเห็นในลักษณะต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1) ช่วยให้รัฐวางแนวทางกำหนดโควตาส่งออก กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 1.64 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 1.75 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

2) ช่วยให้รัฐบาลวางนโยบายการค้าข้าวโคจรกลุ่มขึ้น กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.28 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.25 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

3) ควรให้รัฐบาลและเอกชนมีบทบาทร่วมกันในการจัดตั้ง กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.87 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

4) รัฐบาลจะต้องไม่เข้ามาควบคุมทางด้านราคา การผลิตและการตลาด กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.40 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.37 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

5) การจัดตั้งควรเป็นนโยบายที่สำคัญของรัฐบาลในขณะนี้ กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 1.93 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.25 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

สรุป ความคิดเห็นเกี่ยวกับนโยบายของรัฐทั้ง 5 ข้อ นั้น พบว่าความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่แตกต่างกัน แต่ความคิดเห็นรวมในเรื่องนโยบายของรัฐนี้ กลับแตกต่างกัน โดยที่ระดับคะแนนเฉลี่ยรวมของกลุ่มพ่อค้าเท่ากับ 2.22 และของกลุ่มข้าราชการเท่ากับ 2.30

ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรค (ด้านการจัดตั้ง)

ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรค (ด้านการจัดตั้ง) ระหว่างกลุ่มพ่อค้าและกลุ่มข้าราชการ มีความคิดเห็นในลักษณะต่าง ๆ ดังนี้

1) แนวความคิดการจัดตั้งยังยุ่งยากซับซ้อนต่อการทำความเข้าใจ กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.27 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.00 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

2) แนวความคิดยังยุ่งยากซับซ้อนต่อการชี้แจงแก่ผู้เกี่ยวข้อง กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.47 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.12 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

3) การจัดตั้งอาจก่อให้เกิดการเก็งกำไรและนำไปสู่รูปแบบการพนัน กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.93 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.37 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่ม มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

สรุป ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรค (ด้านการจัดตั้ง) ทั้ง 3 ข้อ นั้น พบว่า ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มแตกต่างกันในเรื่อง การจัดตั้งอาจก่อให้เกิดการเก็งกำไรและนำไปสู่รูปแบบการพนัน แต่ความคิดเห็นรวมในเรื่องปัญหาและอุปสรรค(ด้านการจัดตั้ง)

กลับไม่แตกต่างกัน โดยที่ระดับคะแนนเฉลี่ยรวมของกลุ่มพ่อค้าเท่ากับ 2.55 และของกลุ่มข้าราชการ เท่ากับ 2.16

ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรค (ด้านตัวพ่อค้าชาว)

ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรค (ด้านตัวพ่อค้าชาว) ระหว่างกลุ่มพ่อค้าและกลุ่มข้าราชการ มีความคิดเห็นในลักษณะต่าง ๆ ดังนี้

- 1) ผลประโยชน์พ่อค้าบางกลุ่มสูญเสียไปเมื่อมีการจัดตั้ง กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 1.93 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.37 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ
- 2) มีผลเสียต่อบุคคลที่มีอำนาจกำหนดราคารับซื้อข้าวจากเกษตรกร กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.33 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.37 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ
- 3) ผู้ที่จะทำการค้าในตลาดนี้ขาดความมั่นใจในการทำการค้า เนื่องจากกลวัชาคทุน กลุ่มพ่อค้า มีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.00 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 1.37 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ
- 4) ผู้ทำการค้าในตลาดไม่มีความมั่นใจในความซื่อสัตย์ของธุรกิจรูปแบบนี้ กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.27 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 1.86 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ
- 5) พ่อค้าชาวสวนใหญ่ยังไม่เห็นประโยชน์ในการจัดตั้ง กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.20 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.50 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

สรุป ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรค (ด้านตัวพ่อค้าชาว) ทั้ง 5 ข้อ พบว่าความคิดเห็นเป็นของทั้งสองกลุ่มไม่แตกต่างกัน และความคิดเห็นรวมในเรื่องปัญหาและอุปสรรค(ด้านตัวพ่อค้าชาว) ก็ไม่แตกต่างกัน โดยที่ระดับคะแนนเฉลี่ยรวมของกลุ่มพ่อค้าเท่ากับ 2.15 และของกลุ่มข้าราชการเท่ากับ 2.05

ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรค (ด้านปัจจัย)

1) ชาติผู้เชี่ยวชาญในการดำเนินการ กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.40 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.37 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

2) ชาติข้อมูลที่แม่นยำและรวดเร็วในการกำหนดราคา กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.40 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 1.75 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

3) ชาติเทคโนโลยีและเครื่องใช้สำหรับประกอบการจัดตั้ง กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 1.80 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 1.12 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

สรุป ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรค (ด้านปัจจัย) ทั้ง 3 ข้อ พบว่าความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่แตกต่างกัน และความคิดเห็นรวมในเรื่องปัญหาและอุปสรรค (ด้านปัจจัย) ก็ไม่แตกต่างกัน โดยที่ระดับคะแนนเฉลี่ยรวมของกลุ่มพ่อค้าเท่ากับ 2.20 และของกลุ่มข้าราชการเท่ากับ 1.75

ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรค (ด้านราคาและปริมาณ)

1) ผลกระทบต่อปริมาณการส่งออก กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 1.60 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 1.25 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

2) ทำให้ราคาข้าวไทยตกต่ำในตลาดโลก กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 1.40 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 1.14 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่ม ไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

3) ผลกระทบต่อราคาสินค้าเกษตรชนิดอื่น กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 1.73 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 1.00 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มมีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

4) ยังทำไคยาก เนื่องจากมีกลุ่มบุคคลบางกลุ่มมีอำนาจในการกำหนดปริมาณส่งออก กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 1.87 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 1.12

โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

สรุป ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรค (ด้านราคาและปริมาณ) ทั้ง 4 ข้อ พบว่าความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มแตกต่างกันในเรื่อง ผลกระทบต่อราคาสินค้าเกษตรชนิดอื่น ส่วนความคิดเห็นรวมในเรื่องปัญหาและอุปสรรค(ด้านราคาและปริมาณ) พบว่า ความคิดเห็นของ กลุ่มพ่อค้าและกลุ่มข้าราชการมีความคิดเห็นแตกต่างกันมาก โดยที่ระดับคะแนนเฉลี่ยรวมของกลุ่ม พ่อค้าเท่ากับ 1.65 และของกลุ่มข้าราชการเท่ากับ 1.16

ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรค (ด้านภาครัฐบาล)

1) นโยบายของรัฐเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ ทำให้ขาดการวางแผนระยะยาว กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.33 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 1.62 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

2) รัฐบาลงบประมาณสนับสนุนการจัดตั้งตลาดนี้ กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 1.78 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 1.00 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

3) รัฐยังไม่เห็นความสำคัญของการจัดตั้งตลาดนี้ กลุ่มพ่อค้ามีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.57 กลุ่มข้าราชการมีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.12 โดยที่ความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญ

สรุป ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรค(ด้านภาครัฐบาล) ทั้ง 3 ข้อ พบว่าความคิดเห็นของทั้งสองกลุ่มไม่แตกต่างกัน แต่ความคิดเห็นรวมในเรื่องปัญหาและอุปสรรค (ด้านภาครัฐบาล) กลับแตกต่างกัน โดยที่ระดับคะแนนเฉลี่ยรวมของกลุ่มพ่อค้าเท่ากับ 2.23 และของกลุ่มข้าราชการเท่ากับ 1.61

บทที่ 6

สรุปและขอเสนอแนะ

สรุป

จากการวิเคราะห์ความคิดเห็นของพ่อค้าชาวและข้าราชการในหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้า พบว่าความคิดเห็นของพ่อค้าชาวนั้นสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่ม คือกลุ่มที่ต้องการให้มีการจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าขึ้นมา เพื่อหวังที่จะลดความเสี่ยงในการทำการค้า เพื่อประสิทธิภาพการตลาด และเกิดการแข่งขันอย่างสมบูรณ์ ส่วนอีกกลุ่มหนึ่งไม่ต้องการให้มีการจัดตั้ง โดยมีความคิดเห็นที่ว่าถึงแม้จัดตั้งขึ้นมาอีกไม่สามารถดำเนินการได้ตามจุดประสงค์ที่ตั้งไว้ ประเทศไทยเองก็ยังไม่พร้อมที่จะจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าในขณะนี้ และการจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าจะนำไปสู่รูปแบบการพนันจนอาจมีผลกระทบต่อการค้าในตลาดปัจจุบันได้

สำหรับข้าราชการนั้น ก็แบ่งออกเป็น 2 กลุ่มเช่นกัน กลุ่มที่เห็นด้วยกับการจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้า เนื่องจากสามารถลดความเสี่ยงให้กับเกษตรกรในการขายข้าว และเกษตรกรได้รับความเป็นธรรมในการขายผลผลิตมากขึ้น ส่วนอีกกลุ่มหนึ่งนั้นพบว่าประเทศไทยยังไม่พร้อมที่จะจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้า เนื่องจากข้าวมีมากมายหลายชนิดเกินไป ทำให้เกิดปัญหาในการซื้อขายและส่งออก รวมทั้งประเทศไทยยังไม่พร้อมที่จะจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าในขณะนี้

จากการวิเคราะห์โดยไขคำ ไค สแควร์ สามารถบอกได้ว่า กลุ่มพ่อค้าชาวและกลุ่มข้าราชการมีความคิดเห็นแตกต่างกันในเรื่อง ลักษณะของข้าว ราคาและปริมาณการจัดตั้งและการตลาด รวมทั้งเรื่องนโยบายของรัฐ ส่วนความคิดเห็นด้านปัญหาและอุปสรรคนั้น ทั้งสองกลุ่มมีความคิดเห็นแตกต่างกันในค่านาราคาและปริมาณ และค่านาภาครัฐบาล สำหรับความคิดเห็นในเรื่องปัญหาและอุปสรรคด้านตัวพ่อค้าชาว และค่านาปัจจัย พบว่าทั้งสองกลุ่มมีความคิดเห็นแตกต่างกัน

โดยสรุปแล้ว ความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างทั้งสองกลุ่มส่วนใหญ่สามารถยอมรับการจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าในประเทศไทย แต่ทั้งนี้จะต้องขึ้นอยู่กับรูปแบบการจัดตั้งรวมทั้งวัตถุประสงค์ของการจัดตั้งว่าจะออกมาในรูปใด

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาในเรื่องตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าในความคิดเห็นของพ่อค้าชาว และข้าราชการในหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง มีข้อเสนอแนะและคำอธิบายรูปแบบที่ทำการศึกษาไว้ ดังนี้

1) ในการเก็บข้อมูลจากกลุ่มพ่อค้านั้น ใช้การสัมภาษณ์พ่อค้าชาวที่เป็นสมาชิกของสมาคมผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ เป็นตัวแทนพ่อค้าชาวทั้งหมด ทั้งนี้เนื่องจากเมื่อมีการจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าขึ้นมา พ่อค้าส่งออกข้าวจะได้รับประโยชน์มากในการลดความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาข้าว ส่วนของ พ่อค้าคนกลาง และพ่อค้าชาวระดับท้องถิ่นนั้น การจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าขึ้นมาก็เป็นเพียงสถานีที่เปิดโอกาสให้เขาเข้ามาเก็งกำไรอีกแห่งหนึ่งเท่านั้น อีกทั้งยังมีปัญหาจากการเก็บข้อมูลมากเนื่องจากกลุ่มข้อมูลอยู่กระจัดกระจายกันมาก สำหรับความคิดเห็นของผู้ประกอบการ โรงสีข้าวก็เช่นกัน การเข้าไปเก็บข้อมูลทุกภูมิภาคเป็นการนอกเหนือความสามารถของผู้จัดทำ แต่หาเป็นไปได้ถ้ามีการทำงานวิจัยในแนวทางนี้ต่อไป และมีเวลารวมทั้งงบประมาณเพียงพอแล้ว ควรจะเก็บข้อมูลในทุก ๆ กลุ่ม เพื่อที่จะได้ทราบความคิดเห็นของกลุ่มพ่อค้าชาวได้ถูกต้องยิ่งขึ้น

2) ปัจจุบันสมาคมผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศมีสมาชิกทั้งสิ้น 115 ราย แต่ถ้าวรวมบริษัทที่อยู่ในเครือเดียวกันเข้าด้วยกันแล้ว จะเหลือ 70 ราย ในการวิเคราะห์ ได้ทำการสุ่มตัวอย่างจำนวน 21 ราย คิดเป็น 30.00% ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด แต่สามารถติดต่อขอสัมภาษณ์ได้เพียง 15 ราย คิดเป็น 21.43% ทั้งนี้เนื่องจากเป็นกลุ่มข้อมูลที่ตัวผู้ให้สัมภาษณ์แทบจะไม่มีเวลาว่าง เนื่องจากต้องใช้เวลาส่วนใหญ่ทำธุรกิจ ดังนั้น ถ้ามีการติดต่อนัดหมายเวลาล่วงหน้า รวมทั้งมีการออกเอกสารขอความร่วมมือจากหน่วยงานที่พ่อค้าชาวให้ความสำคัญ อาจมีผลให้สัมภาษณ์และเก็บข้อมูลได้ครบตามที่สุ่มตัวอย่างไว้

3) ตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้า นั้น จะประสบความสำเร็จหรือไม่ขึ้นอยู่กับผู้ที่เข้ามาใช้ตลาดนั้นจะมองการค้าในตลาดล่วงหน้าในลักษณะใด สำหรับความคิดเห็นของผู้จัดทำแล้ว ผู้ที่เข้ามาใช้ตลาดควรจะใช้ตลาดเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาข้าว มากกว่าที่จะมุ่งใช้ตลาดเพื่อเก็งกำไรจากการขึ้นลงของราคาข้าวแต่เพียงอย่างเดียว ทั้งนี้ จะทำให้ตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าที่เกิดขึ้นมา มีประโยชน์ตรงตามวัตถุประสงค์ที่ต้องการ

4) ในความเป็นจริง เกษตรกรไทยทำการเพาะปลูกผลิตผลต่าง ๆ จากราคาของผลผลิตชนิดนั้น ๆ ในปีที่แล้ว ถ้าในปีที่แล้วราคาของผลผลิตชนิดใดอยู่ในเกณฑ์สูง ในปีถัดมาเกษตรกรจะหันไปผลิตแต่ผลผลิตชนิดนั้นเป็นจำนวนมาก โดยหวังไว้ว่าราคาที่ขายได้จะสูงเหมือนในปีที่แล้ว ซึ่งในทางตรงกันข้าม ราคาของผลผลิตชนิดนั้นจะลดลงอย่างมาก เนื่องจากปริมาณเสนอขายในตลาดมีมาก ผู้ซื้อสามารถกำหนดราคาได้ตามความพอใจ ครั้นถึงปีถัดไปเกษตรกรจะผลิตน้อยลง เนื่องจากกลัวราคาลดลงอีก เช่น ในปีที่แล้ว มีผลให้ราคาคอปลัดกลับสูงขึ้นมาอีก เป็นเช่นนี้เรื่อยไปตามลักษณะของทฤษฎีไบแมงมุม (COBB-WEBER THR.)

ถ้าต้องการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นโดยใช้ตลาดซื้อขายล่วงหน้า จะต้องเปลี่ยนทัศนคติของเกษตรกรเสียใหม่ โดยใช้เกษตรกรตัดสินใจผลิตตามราคาที่กำหนดไว้ล่วงหน้า ถ้าราคาที่จะได้รับล่วงหน้าราคาก็สมควรเพาะปลูก แต่ถาราคาตกต่ำก็สมควรหันไปปลูกพืชชนิดอื่น หรือหันไปหารายได้ทางอื่นที่คุ้มค่ากว่า เป็นต้น

เอกสารอ้างอิง

- กองเศรษฐกิจการตลาด กรมการค้าภายใน.2528. ผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาหรือจัดตั้งตลาดกลางข้าวเปลือก. กระทรวงพาณิชย์
- ชัยศิริ แทนศรีเจริญ.2528. การเก็บกำไรในตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า. กรุงเทพฯ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์.2520. คู่มือวิธีปฏิบัติงานสินเชื่อเพื่อการเกษตร. เจริญวิทย์ การพิมพ์
- บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล บิวติเนส รีเสิร์ท (ประเทศไทย) จำกัด และกรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์.2530. คู่มือพ่อค้าส่งออก. กระทรวงพาณิชย์
- วรรณภา เลี้ยววาริน.2524. การวิเคราะห์ระบบตลาดของข้าวและบริษัทส่งออกข้าว. วิทยานิพนธ์ระดับปริญญาโท มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- ศิณีย์ สังข์ศรี.2527. การตลาดสินค้าเกษตร. คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้า เจ้าคุณทหารลาดกระบัง
- เอี่ยมพร รวยรื่น.2525. การวิเคราะห์โครงสร้างตลาดข้าวไทยและนโยบายการค้าของประเทศในกลุ่มอาเซียน. วิทยานิพนธ์ระดับปริญญาโท มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ในปัจจุบันยังไม่มีการจัดตั้งตลาดซื้อขายล่วงหน้าขึ้นในประเทศไทย แต่มีกลุ่มบริษัทกลุ่มหนึ่ง จัดตั้งในชื่อของ บริษัทคอมมอดิตี ซึ่งเป็นเพียงบริษัทนายหน้าเปิดโอกาสให้คนไทยได้เข้าถึงกำไรจากการขึ้นลงของราคาสินค้าในตลาดล่วงหน้าในต่างประเทศเท่านั้น บริษัทนายหน้าพวกนี้ยังไม่ได้ออกให้เกิดประโยชน์กับเกษตรกรไทย หรือพ่อค้าคนไทย

จากการดำเนินงานมาของบริษัทคอมมอดิตีเหล่านี้ มีผลให้ประชาชนทั่วไปเริ่มคุ้นเคยกับคำว่าตลาดซื้อขายล่วงหน้าและเรียนรู้ถึงการดำเนินงานเฉพาะในส่วนของการเข้าถึงกำไรของตลาดนี้ แต่ขึ้นชื่อว่าเข้าถึงกำไรแล้ว ต้องมีนักเข้าถึงกำไรส่วนหนึ่งซึ่งอาจเป็นส่วนใหญ่ที่รวบรวมกับการขาดทุน ทำให้ประชาชนทั่วไปมีภาพพจน์ที่ไม่ค่อยดีต่อธุรกิจนี้ ซึ่งอาจจะเป็นผลเสียเมื่อมีการจัดตั้งตลาดขึ้นเองในประเทศไทย เจ้าหน้าที่ขอรัฐบาลตลอดจนบุคคลที่เกี่ยวข้องกับวงการธุรกิจนี้ควรให้ความสนใจและหาทางแก้ไขปัญหานั้น ปัญหาที่เกิดขึ้นในวงการบริษัทคอมมอดิตี

1. บริษัทเหล่านี้เป็นสมาชิกของผู้ที่ใจจดหะเบียบเป็นสมาชิกของตลาดซื้อขายล่วงหน้าในต่างประเทศจริงหรือไม่ ทั้งนี้ เพราะถ้าบริษัทเป็นสมาชิกของผู้ที่เป็นสมาชิกของตลาดอีกต่อหนึ่ง บริษัทก็มีหน้าที่ที่จะต้องปฏิบัติตามกฎของตลาดทุกประการ ตัวสัญญาทุกใบที่ลูกค้าคนไทยทำการซื้อหรือขายจะต้องส่งผ่านตัวแทนเข้าตลาดหมด แต่หาที่ปฏิบัติกันมาบริษัทคอมมอดิตีเหล่านี้มักเลือกส่งเฉพาะตัวสัญญาบางใบเข้าตลาด และเลือกเก็บอีกส่วนหนึ่ง ซึ่งคาดคะเนว่าลูกค้าเขาผิดทาง แนนอนที่สุด การไม่ส่งตัวสัญญาทุกใบเข้าตลาด ทำให้ตัวสัญญาใบนั้น ๆ ไม่มีอิทธิพลต่อการเสนอซื้อหรือเสนอขายในสถานประมูลราคา การกระทำเช่นนี้เท่ากับว่าลูกค้าในเมืองไทยเป็นเพียงบุคคลส่วนน้อยของตลาด แม้ว่าตัวสัญญาทุกใบจากประเทศไทยถูกส่งเข้าตลาด ก็จะไม่มียิทธิพลต่อการกำหนดราคาได้ แต่การเก็บตัวสัญญาบางส่วนไว้ที่บริษัท ก็เท่ากับว่าบริษัททำหน้าที่เป็นเจ้ามือเอง ในกรณีที่บริษัทมีเงินทุนเพียงพอและลูกค้าแหงถูก บริษัทมีเงินจ่ายลูกค้า ก็คงไม่ก่อให้เกิดความเสียหายแก่ลูกค้าใด แต่ในกรณีที่สถานะการเงินของบริษัทย่ำแย่ ลูกค้าจะไม่มีหลักประกันว่าตนจะได้เงินกำไรจากบริษัท การที่บริษัทเก็บตัวสัญญาบางส่วนไว้กับบริษัท เท่ากับว่าบริษัททำหน้าที่ของสถานหักบัญชีเองด้วย บริษัทคอมมอดิตีหลาย ๆ บริษัทต้องปิดกิจการไปก็เพราะไม่มีเงินจ่ายแก่ลูกค้าเมื่อลูกค้าเกิดการขึ้นลงของราคาถูก

2. ในกรณีที่มีการส่งตัวสัญญาบางส่วนเข้าตลาด บริษัทที่มีชีวิตในการส่งเงินออก หรือนำเงินเข้าประเทศไทย โดยไม่ผ่านขบวนการของธนาคารแห่งประเทศไทย

3. ข้อมูลและข่าวสารที่ลูกค้าได้รับ เนื่องจากตัวตลาดไม่ได้อยู่ในประเทศไทย ข้าราชการทางคานอุปสงค์และอุปทานสินค้าที่ทำการซื้อขายกันที่โบรคเกอร์และลูกค้าได้รับนั้น เป็นข่าวรอยเตอร์ที่ส่งมาทางเครื่องโทรเลข บริษัททุกบริษัทจะจ้างเจ้าหน้าที่ 1 - 2 คน เป็นผู้ฉีกข่าว แล้วตีคบบอร์ดไว้ที่บริษัท ชาวบางส่วนจะถูกแปล เป็นภาษาไทย และส่งต่อไปยังลูกค้า ไม่มีใครทราบข่าว ข่าวที่ส่งมานั้นมีความถูกต้องและครบถ้วนเพียงไร ยิ่งไปกว่านั้น สินค้าที่ซื้อขายกันในตลาดล่วงหน้าในประเทศญี่ปุ่น เช่น พวกถั่วแดง ถั่วขาว เป็นสินค้าที่ผลิตภายในประเทศ อุปสงค์และอุปทานของสินค้านั้น ๆ ส่วนใหญ่มีจำกัดเฉพาะภายในประเทศเท่านั้น และมักไม่มีข่าวปรากฏออกมาทางรอมเบอร์ ผู้เก่งกาจในต่างประเทศจึงมักเสียเปรียบเพราะขาดข้อมูลข่าวสารที่จะช่วยในการคาดคะเนแนวโน้มของราคา

4. เป้าหมายของบริษัทตามหลักสากล เป้าหมายของบริษัทนายหน้าคือการหารายได้จากค่าบริการ (COMMISSION) ใหม่มากที่สุด แต่ตามความเป็นจริงแล้ว บริษัทจะได้ค่าตอบแทนเพียง 1,000 บาท ต่อ 1 ยูนิต การซื้อขาย ซึ่งในเคื่อน ๆ หนึ่งบริษัทอาจจะมีการซื้อขายแทนลูกค้าไม่ถึง 1,000 ยูนิต แต่บริษัทมีค่าใช้จ่ายมากมาย ฉะนั้น รายรับจากค่าบริการอย่างเคียวจะไม่เพียงพอต่อการดำเนินงานและความมั่งคั่งของบริษัท บริษัทจึงต้องใช้วิธีหารายได้จากทางอื่นด้วย เช่น การให้เงินมัดจำที่ลูกค้าจ่ายไปในการเก่งกาจโร เท่าที่ปฏิบัติกันมาแต่ละบริษัท จะมีการส่งเจ้าหน้าที่ของตนไปประจำที่สำนักงานที่ฮ่องกง ซึ่งที่นั่นมีแหล่งข่าวและหน่วยวิจัยที่มีประสิทธิภาพมากกว่าชาวที่ไ้รับในประเทศไทย เจ้าหน้าที่ผู้นั้นจะทำหน้าที่เป็นตัวแทนของบริษัทจากประเทศไทยในการเลือกส่งตัวสัญญาเข้าตลาดและเจ้าหน้าที่เป็นผู้เก่งกาจโรให้บริษัทด้วย กล่าวคือ เมื่อพิจารณาจากข่าวที่คิดว่าเชื่อถือได้มากกว่า ตัวสัญญาไ้ไหนที่คิดว่าลูกค้าเก่งได้ถูก ก็ส่งเข้าตลาดไป ตัวสัญญาไ้ไหนที่คิดว่าลูกค้าเก่งผิด ก็ทำการเปลี่ยนเป็นอีกตำแหน่งหนึ่งแล้วส่งเข้าตลาดไป การเก่งกาจโรให้บริษัท เช่นนี้ บริษัทมีความเสี่ยงอยู่มาก เพราะถ้าหากเจ้าหน้าที่ผู้นั้นเก่งผิด บริษัทก็ต้องเสียเงินมัดจำนั้นไป และยังมึหน้าที่ที่ต้องจ่ายเงินค่าโรให้ลูกค้าด้วย

ลักษณะของบริษัทนายหน้าที่กระทำอยู่ในประเทศไทยนั้นเป็นลักษณะที่ว่าต่างคนต่างทำ ต่างคนต่างแย่งลูกค้ากัน ต่างบริษัทต่างหาทางที่จะจูงใจโบรคเกอร์ของตนให้ทำงานกับตน ซึ่งล้วนแต่ต้องเสียค่าใช้จ่ายสูง การจะให้บริษัทอ่านวความสะดวกตามข่าวสาร ตลอดจนงานนักวิจัย

ที่มีความสามารถจริง ๆ มาวิเคราะห์แนวโน้มของราคา แบบที่ทำในต่างประเทศจึงไม่ใช่
สิ่งที่สอดคล้องกับเป้าหมายของบริษัท และไม่ใช่ว่าสิ่งที่จะทำได้ง่ายด้วย

5. ความรู้ความสามารถของผู้ที่ทำหน้าที่เป็นโบรกเกอร์ หรือตามที่หนังสือพิมพ์
มักโฆษณาว่า "ที่ปรึกษาทางการลงทุน" บุคคลเหล่านี้มักจะเป็นผู้ที่เพิ่งสำเร็จการศึกษาระดับ
ระดับหนึ่ง เช่น จบ ม.6 ทาณิชย์หรือมหาวิทยาลัยและกำลังหางานทำอยู่ เนื่องจากอาชีพ
เป็นที่ปรึกษาทางการลงทุนของบริษัทคอมมอดิตี นั้น เป็นอาชีพที่สมัครเข้าไปทำได้ง่ายมาก
โดยมีเงื่อนไข เพียงผู้หนึ่งจะต้องหาลูกค้าให้ได้และผลตอบแทนที่จะได้ก็สูงพอควรถ้าเทียบกับ
อาชีพอื่น ๆ ผู้ที่สมัครเข้ามาเป็นโบรกเกอร์ มักจะได้รับการอบรมจากเจ้าหน้าที่ของบริษัท
เพียง 3 - 7 วัน แล้วก็จะเริ่มให้ออกไปหาลูกค้า การศึกษาถึงเรื่องที่ต้องสมัครเช่นนี้ภายใน
ระยะเวลาสั้น ๆ แต่โบรกเกอร์ต้องไปชักชวนหาลูกค้าให้นำเงินเป็นหมื่นเป็นแสนมาลงทุน
จึงไม่น่าแปลกใจ และหากลูกค้าต้องขาดทุนในระยะเวลาสั้น ๆ

ยิ่งกว่านั้นลูกค้าของโบรกเกอร์ใหม่ ๆ นั้นมักจะเป็นญาติพี่น้อง เพื่อนฝูง
หรือผู้ที่เคยมีหนี้บุญคุณต่อกัน บัญชีที่ได้มาจึงมักเป็นในลักษณะต้องการให้โบรกเกอร์ผู้หนึ่ง
ได้มีงานทำ ทางคานโบรกเกอร์นั้น เวลาไปหาลูกค้าก็มักใจมุกคึกของความเป็น "เซอแมน"
ให้มากที่สุด คือ พูดแต่ว่าธุรกิจนี้จะทำกำไรให้ไ้มากมายในระยะเวลาสั้น ๆ โดยไม่ได้เน้น
ถึงความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น ตลอดจนลักษณะวิธีการซื้อขาย เมื่อปรากฏว่าลูกค้าขาดทุนไปใน
ภายหลัง ลูกค้ามักจะเข้าใจผิดว่าตนถูกโบรกเกอร์หรือถูกบริษัทโกง และนำมาซึ่งปัญหาต่าง ๆ
นานา นี่เป็นประเด็นหนึ่งที่ทั้งบริษัท โบรกเกอร์ ตลอดจนลูกค้าควรจะต้องให้ความสนใจมาก
บริษัทนั้นควรให้การอบรมโบรกเกอร์ของตนถึงเทคนิควิธีการซื้อขาย ตลอดจนโอกาสที่จะได้
จะเสีย ไม่ใช่อบรมแต่วิธีการหาลูกค้าจอย่งเดียว โบรกเกอร์นั้นมีหน้าที่ต้องขนทวยหาวิชา
ความรู้ และข้อมูลที่ถูกต้องไปป้อนแก่ลูกค้า ส่วนผู้ที่สนใจจะเข้ามาเป็นลูกค้านั้น ก็ควรต้อง
ศึกษาถึงคุณลักษณะ ตลอดจนวิธีการซื้อขายของธุรกิจนี้ให้เข้าใจอย่างถ่องแท้เสียก่อน ไม่ใช่
หลงเชื่อผู้มาชักจูงง่าย ๆ

หากเจ้าหน้าที่ของรัฐ ตลอดจนผู้ที่เกี่ยวข้องช่วยกันสอดคล้องให้การ
ดำเนินธุรกิจของบริษัทคอมมอดิตีในปัจจุบันดำเนินงานอยู่ในระเบียบ และก่อให้เกิด
ความเป็นธรรมแก่ทุก ๆ ฝ่าย "ภาพยนตร์ตัวอย่าง" ที่บริษัทพวกนี้กำลังฉายอยู่จะช่วยให้การ
จัดตั้งตัวตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้าขึ้นเองในประเทศไทยสำเร็จไปได้อีกก้าวหนึ่ง

แบบสอบถาม

เรื่อง

การวิเคราะห์การจัดตั้งตลาดซื้อขายล่วงหน้าในทัศนคติของพ่อค้าชาวและข้าราชการในหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

ตอนที่ 1 (ประวัติส่วนตัว)

ชื่อ-นามสกุล..... เพศ.....

อายุ.....ปี ระดับการศึกษา.....

อาชีพ..... ตำแหน่ง.....

สถานที่ทำงาน..... โทร.....

ที่อยู่..... โทร.....

ตอนที่ 2

1. ท่านเคยได้ยินคำว่า " ตลาดล่วงหน้า (FUTURE MARKET) " ครั้งแรกจาก

- () เพื่อน () วิทยุ () โทรทัศน์
- () หนังสือพิมพ์ () ผนังคัมภีร์ () เจ้าหน้าที่ของทางราชการ
- () อื่นๆ(ระบุ).....

2. ท่านมีความรู้ความเข้าใจในเรื่องการซื้อขายข้าวในตลาดล่วงหน้าหรือไม่

- () ไม่เคยมีความรู้เลย
- () เคยได้ยิน หรือรับรูมาบ้าง(ระบุ).....
- () รู้และเข้าใจ(ระบุ).....

3. ท่านเคยทดลองทำการค้าขายสินค้าในตลาดซื้อขายล่วงหน้าหรือไม่

- () ไม่เคยแม้แต่จะคิดทดลองทำ
- () เคยคิดจะทำเหมือนกัน แต่ยังไม่ได้ทำ เพราะ.....

4. () เคยทำการค้าในตลาดล่วงหน้าแล้ว

- ประเภทของสินค้า.....
- ลักษณะการทำการค้า.....

4. ถ้าประเทศไทยมีการจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าขึ้นมา ท่านคิดว่าจะ เป็นอุปสรรคต่อหน่วยงาน หรือกิจการของท่านหรือไม่ อย่างไร

เอกสารนี้เป็นเอกสารลับ เป็นเอกสารราชการ ห้ามเผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาต

ไม่ทำการใดที่ส่งผลให้เกิดความเสียหาย และต้องแจ้งถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- () ไม่เป็นอุปสรรค เนื่องจาก.....

ตอนที่ 3 เป็นข้อมูลเกี่ยวกับความคิดเห็นของพ่อค้าข้าว และข้าราชการในหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ต่อการจัดตั้งตลาดซื้อขายสินค้าล่วงหน้า (ข้าว) โดยจะแบ่งระดับความคิดเห็นออกเป็น 3 ระดับ คือ

- ระดับที่ 1 หมายความว่า ไม่เห็นด้วย
- ระดับที่ 2 หมายความว่า เห็นด้วยน้อย
- ระดับที่ 3 หมายความว่า เห็นด้วยมาก

ก. ความคิดเห็นเกี่ยวกับลักษณะของข้าว

รายการ (3) (2) (1)

1. ข้าว น่าจะเป็นสินค้าเกษตรที่เหมาะสมในการซื้อขายกันในตลาดซื้อขาย-
ล่วงหน้า			
2. จากข้อ 1. ท่านคิดว่าจากเหตุผลที่			
2.1 สินค้าข้าวมีความคงทน เหมาะที่จะเก็บไว้ได้นานโดยไม่เสื่อมคุณภาพ
2.2 สินค้าข้าวสามารถแยกเกรด กำหนดมาตรฐานได้
2.3 สินค้าข้าวประกอบด้วยผู้ผลิตและผู้บริโภคจำนวนมากเพียงพอที่จะหา-
ให้ไม่เกิดการผูกขาดในการซื้อขายโดยบุคคลกลุ่มใด			
2.4 สินค้าข้าวมีการซื้อขายกันในตลาดที่มีการแข่งขันกันสูง
2.5 สินค้าข้าวมีฤดูของการผลิตยาว
2.6 เหตุผลอื่นๆ (โปรดระบุ)

ข. ความคิดเห็นเกี่ยวกับราคาและปริมาณ

รายการ (3) (2) (1)

1. การจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าจะมีผลทำให้เกษตรกรลดความเสี่ยงใน-
เรื่องของราคาข้าวที่เขาจะได้รับ			
2. การจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าจะมีผลทำให้เกษตรกรทราบถึงกำหนดเวลาที่เหมาะสม-
ในการขายข้าวแต่ละครั้ง			
3. การจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าจะทำให้เกษตรกรทราบถึงราคาคาณผลิต-
ที่ตนจะได้รับล่วงหน้า			
4. การจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้ามีผลให้เกษตรกรได้รับความเป็นธรรมใน-
การขายผลผลิต			
5. การจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าจะมีผลทำให้ราคาข้าวในฤดูเก็บเกี่ยว-
และนอกฤดูเก็บเกี่ยว แตกต่างกันน้อยลง			
6. การจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าจะช่วยลดความเสี่ยงในด้านปริมาณ-
สินค้าให้กับผู้แปรปรวนสินค้า และพ่อค้าในระดับต่างๆ			
7. การจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าทำให้พ่อค้าสามารถกำหนดปริมาณส่ง-
ออก และปริมาณที่จะทำการค้าในตลาดปัจจุบัน และตลาดซื้อขายล่วงหน้าได้			

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่ส่งไปสำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ความสำเร็จในด้านอื่น อื่นๆ อาจมีผลต่อการพิจารณา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ค. ความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดตั้งและการตลาด

รายการ	(3)	(2)	(1)
1. การจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้า จะทำให้พ่อค้าชาวที่ต้องการข้าวเป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้า มีวัตถุดิบไว้อุ่นโรงงานได้เพียงพอแก่ความต้องการ
2. การจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าทำให้สินค้ามีความคล่องตัวสูงขึ้น มีผลให้พ่อค้าสามารถประกอบการค้าได้สำเร็จตามที่วางเป้าหมายไว้มากขึ้น
3. การจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าจะช่วยลดขั้นตอนการส่งผ่านสินค้าจากผู้ผลิตมายังผู้บริโภค
4. การจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้า จะช่วยส่งผลให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้น จากเหตุผลในข้อ 3
5. การจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการตลาด ทำให้เกิดสภาพคล่อง และทำให้ตลาดมีลักษณะของการแข่งขันอย่างสมบูรณ์
6. การจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าจะช่วยลดปัญหาต้นทุนการเก็บรักษาของข้าวในโกดังเก็บข้าว
7. การจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าจะช่วยลดปัญหาที่เกิดขึ้นในการขนส่ง
8. การจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าจะช่วยลดค่าใช้จ่ายในกิจกรรมขนส่ง
9. การจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าจะประสบความสำเร็จขึ้นอยู่กับ การให้ความร่วมมือของพ่อค้าชาวรายใหญ่ๆ

ง. ความคิดเห็นเกี่ยวกับนโยบายของรัฐ

รายการ	(3)	(2)	(1)
1. การจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าจะช่วยให้รัฐบาลวางแนวทางในการกำหนดโควตาส่งออกได้
2. การจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าช่วยให้รัฐบาลวางนโยบายการค้าข้าวได้รัดกุมขึ้น
3. หน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งทางภาครัฐบาลและเอกชน ควรมีบทบาทร่วมกันในการจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้า
4. การจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้า จะไ้คนลี้ก็จะต้องไม่มีการควบคุมอย่างเข้มงวดจากรัฐบาล ทั้งด้านราคา การผลิต และการตลาด
5. การจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้า ควรเป็นนโยบายที่สำคัญอันหนึ่งของรัฐบาลในขณะนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตอนที่ 4 ความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคในการจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้า ให้เรียงความสำคัญตามน้ำหนัก ถ้าสำคัญมากให้เลือกเลข 3 และถ้าสำคัญน้อยให้เลือกเลข 1

ก. ปัญหาในการจัดตั้ง

รายการ	(3)	(2)	(1)
1. แนวความคิดในการจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าในประเทศไทย- ยังยุ่งยากซับซ้อนต่อการทำความเข้าใจของท่าน
2. แนวความคิดในการจัดตั้งยังยุ่งยากซับซ้อนต่อการชี้แจงแก่ผู้เกี่ยวข้อง
3. การจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าก่อให้เกิดการเก็งกำไร และอาจ-

นำไปสู่การเป็นรูปแบบของการพนันได้

ข. ปัญหาเกี่ยวกับต้นทุนค่าเอง

1. การจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าขึ้นมา จะมีผลให้ผลประโยชน์ของ-
ผู้ทำการค้าบางกลุ่มสูญเสียไป			
2. การจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้ามีผลกระทบต่อกลุ่มบุคคลที่-
มีอำนาจในการกำหนดราคาซื้อขายข้าวจากเกษตรกร			
3. ผู้ที่จะทำการค้าในตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้า มักจะไม่มี ความมั่นใจใน-
การทำการค้า เนื่องจากกลัวขาดทุน			
4. ผู้ทำการค้าในตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้า ไม่มีความมั่นใจในความซื่อ-
สัตย์ของธุรกิจรูปแบบนี้			
5. ผู้ประกอบการค้าข้าวส่วนใหญ่ ยังมองไม่เห็นประโยชน์ในการจัดตั้ง-
ตลาดซื้อขายข้าวในประเทศไทย			

ค. ปัญหาเกี่ยวกับปัจจัย

1. ขาดผู้เชี่ยวชาญหรือผู้ชำนาญการ ในเรื่องของการจัดตั้งตลาดซื้อขาย-
ข้าวล่วงหน้า			
2. ประเทศไทยยังขาดข้อมูลที่แม่นยำและรวดเร็ว ที่จะในการตัดสินใจกำหนด-
ราคาข้าวล่วงหน้าในเคื่อนต่างๆ			
3. ผู้ส่งออกข้าวทุกคน จำเป็นที่จะต้องมีโอกาสในการ เก็บสต็อกข้าว
4. ประเทศไทยยังขาดแคลนเทคโนโลยีและ เครื่องมือเครื่องใช้ในการ-

ประกอบการจัดตั้ง

(ตอนที่ 4) ง. ปัญหาเกี่ยวกับราคาและปริมาณ

1. การจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้า มีผลกระทบต่อปริมาณการส่งออก-
ออกต่างประเทศ			
2. การจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้า มีผลกระทบต่อราคาข้าวในแง่-
ของการตกต่ำของราคาข้าวจากประเทศไทยในตลาดโลก			
3. การจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้าจะมีผลกระทบต่อราคา-

สินค้าเกษตร ชนิดอื่นๆ

	(3)	(2)	(1)
4. การที่กลุ่มบุคคลบางกลุ่มมีอำนาจในการกำหนดปริมาณการส่งออก- ข้าว ทำให้การจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้ายังทำได้ยาก
จ. ปัญหาเกี่ยวกับทางภาครัฐบาล			
1. นโยบายทางการเกษตรของรัฐ เปลี่ยนแปลงตามวาระอยู่เสมอ- ทำให้ขาดการวางแผนระยะยาว
2. รัฐบาลขาดงบประมาณในการสนับสนุนการจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้า
3. รัฐบาลยังไม่เห็นความสำคัญของการจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวล่วงหน้า- ในประเทศไทย



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้