

บทที่ 2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเรื่องตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้านั้นมีการศึกษาในเรื่องความเป็นไปได้ในการจัดตั้งตลาด และหาสินค้าที่มีความเหมาะสมในการซื้อขายในตลาด รวมทั้งการหาผลกระทบที่มีต่อราคาสินค้าเกษตร บดินทร์(2545) ได้ทำการศึกษาดังกล่าวในเชิงความเป็นไปได้ในการจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวเปลือกล่วงหน้า โดยธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร โดยใช้การวิเคราะห์โอกาส-อุปสรรค จุดอ่อน-จุดแข็ง (SWOT Analysis) ซึ่งมีความเป็นไปได้ที่จะทำการจัดตั้งตลาดซื้อขายข้าวเปลือกล่วงหน้า เนื่องจากข้าวเปลือกมีลักษณะที่เข้าเกณฑ์ที่สามารถทำการซื้อขายในตลาดล่วงหน้าได้ คือ มีปริมาณในการซื้อขายในตลาดสูง สามารถที่จะจัดชั้นคุณภาพข้าวเป็นชั้นต่างได้ และสามารถเก็บรักษาไว้ได้เป็นเวลานานเพื่อรอวันส่งมอบได้ ทำให้ข้าวเปลือกเป็นสินค้าที่มีความเป็นไปได้สูงในการทำการซื้อขายล่วงหน้า ในส่วนของข้าวขาว มีลักษณะที่เหมาะสมต่อการนำมาซื้อขายในตลาดล่วงหน้าเช่นกัน แต่ยังมีปัจจัยที่เป็นอุปสรรค คือ การศึกษาของเกษตรกรค้า มีการใช้เงินลงทุนสูง ขาดกฎหมายรองรับและความคุ้นเคยกับตลาดซื้อขายแบบส่งมอบทันทีของเกษตรกร การศึกษาโดย Daipium (1998) ทำการศึกษา ข้าว100% ข้าว25% และข้าวหัก โดยใช้วิธีการวิเคราะห์ศักยภาพของข้าวที่ทำการศึกษามีศักยภาพที่จะเข้าทำการซื้อขายในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าของประเทศไทยหรือไม่ ซึ่งสินค้าที่มีแนวโน้มเข้าทำการซื้อขายในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าจะต้องมีลักษณะดังต่อไปนี้คือ สินค้าต้องมีลักษณะเหมือนกัน (homogeneity) และสามารถจัดชั้นมาตรฐานได้ สินค้ามีความแปรปรวนของราคา มีปริมาณการผลิตและความต้องการสินค้านั้นมาก มีตลาดที่มีการแข่งขัน ไม่มีผู้ค้าหรือผู้ซื้อรายมีอิทธิพลเหนือตลาด และการซื้อขายจะต้องเป็นไปอย่างอิสระไม่มีการแทรกแซงจากรัฐบาล ซึ่งผลการศึกษานี้ชี้ให้เห็นว่า ข้าวทั้งสามชนิดมีปริมาณการค้าภายในประเทศและการส่งออกสูงที่สุด และความแปรปรวนของราคาข้าวทั้งสามชนิดมีค่าใกล้เคียงกับค่าความแปรปรวนของราคาข้าวรายเดือน ในสหรัฐอเมริกาอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยค่าสัมประสิทธิ์ความแปรปรวนของราคาข้าวในสหรัฐอเมริกามีค่าระหว่าง 18% - 19% ในขณะที่ราคาข้าว 100% ข้าว 25 % และข้าวหักในตลาดกรุงเทพฯ มีค่าความแปรปรวนระหว่าง 16% - 22 % ปัจจัยต่างเหล่านี้ชี้ให้เห็นว่าข้าวทั้ง 3 ประเภทมีความเหมาะสมที่จะทำการซื้อขายในตลาดล่วงหน้า

นอกจากนี้ยังทำการศึกษา ขางพาราซึ่งเป็นสินค้าเกษตรที่ไทยสามารถผลิตได้เป็นปริมาณสูง ผลการศึกษาพบว่าไทยส่งออกขางพาราประมาณ 95 % ของผลผลิตที่ผลิตได้ในแต่ละปี โดยเป็นขางแผ่นรมควันประมาณ 68%ของผลผลิตทั้งหมด ซึ่งทำการจัดชั้นมาตรฐานตามข้อตกลงคุณภาพ

และการห่อหุ้มยางระหว่างประเทศ ราคายางแผ่นรายเดือนของไทยมีความแปรปรวน 32 % มีค่ามากกว่าความแปรปรวนในตลาดมาเลเซีย สิงคโปร์และโคเกีย แสดงว่ายางแผ่นรมควันน่าจะมีศักยภาพในตลาดซื้อขายล่วงหน้าแห่งประเทศไทย ในส่วนข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ก็มีความเหมาะสมที่จะทำการซื้อขายในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทยเช่นกันเนื่องจาก ความแปรปรวนของราคาข้าวโพดในประเทศมีความสูงที่จะทำให้ นักลงทุนมาทำการซื้อขาย รวมทั้งกึ่งอุตสาหกรรมศึกษาของ Daipium (2542) พบว่ามีค่าความแปรปรวนของราคาสินค้าสูงกว่าราคาสินค้าชนิดอื่นๆ โดยมีความแปรปรวนของราคาระหว่าง 15%-20% กึ่งอุตสาหกรรมจึงเป็นสินค้าอีกชนิดที่มีความสนใจนำลงทุน

ในต่างประเทศตลาดซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้ามีการซื้อขายแพร่หลายไปทั่วโลก โดยมีการซื้อขายใน สหรัฐอเมริกา อังกฤษ แคนาดา ญี่ปุ่น ออสเตรเลีย ฝรั่งเศส ฮอลแลนด์ เป็นต้น ตลาดที่มีปริมาณการซื้อขายมากอยู่ที่เมือง Chicago คือ the Chicago Board of trade และ the Chicago Mercantile Exchange ตามประวัติศาสตร์การพัฒนาตลาดซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า สินค้าที่ทำการซื้อขายในตลาดซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า จะเป็นสินค้าที่สามารถเก็บรักษาได้ ต่อมาในช่วงปี 1960 ได้มีการนำสินค้าที่ไม่สามารถเก็บรักษาได้ (non storable commodities) เช่น สุกรมีชีวิต และ ปลูกสัตว์มีชีวิตเข้าทำการซื้อขาย ซึ่งถือเป็นจุดเปลี่ยนสำคัญในการพัฒนารูปแบบสัญญาซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า (Daipium, 2542) การพัฒนาการซื้อขายสัญญาล่วงหน้า ในประเทศสหรัฐอเมริกาเริ่มทำการซื้อขายสัญญาล่วงหน้าของฝ้ายที่ New York ในปี 1872 ต่อมาในปี 1880 กาแฟและน้ำตาลก็ได้เริ่มทำการซื้อขายที่ New York ในปี 1900 ถึง 1920 ได้มีการเริ่มทำการซื้อขาย ไข่ไก่ และเนย ในเมือง Chicago จนกระทั่งปี 1919 the Chicago Mercantile Exchange ก็ได้เริ่มการซื้อขายอย่างเป็นทางการ โดยเริ่มต้นด้วยการซื้อขาย เนย และไข่ไก่ แต่ต่อมาไม่นานก็ทำการยกเลิกการซื้อขายสินค้าทั้งสองประเภท แสดงให้เห็นว่าสินค้าเกษตรที่ทำการซื้อขายอย่างมากในระยะเวลาหนึ่ง อาจไม่สามารถทำการซื้อขายได้ยาวนาน ในช่วงปี 1936 the Chicago Board of Trade เริ่มทำการซื้อขายถั่วเหลือง ต่อมาเมื่อเศรษฐกิจของประเทศสหรัฐอเมริกาคต่ำ ความต้องการในการซื้อขายสัญญาล่วงหน้าของสินค้าเกษตรลดลง เนื่องจาก ราคาสินค้าเกษตรที่ตกต่ำและคงที่ รวมทั้งในช่วงปี 1950 ถึง 1960 รัฐบาลสหรัฐอเมริกามีนโยบายสนับสนุนภาคเกษตรโดยมีนโยบาย ประกันราคาให้กับเกษตรกรทำให้ลดความเสี่ยงด้านราคา ความต้องการในการใช้สัญญาซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้าจึงลดลง แต่อย่างไรก็ตามในปัจจุบัน สถานการณ์ได้เปลี่ยนไป การเปลี่ยนแปลงของสภาพเศรษฐกิจ ความแปรปรวนของสภาวะอากาศ และ นโยบายของรัฐบาลที่เปลี่ยนไป ทำให้เกิดความแปรปรวนของราคาสินค้าเกษตร เกิดความเสี่ยงด้านราคาทำให้มีความ

ต้องการในการใช้ การซื้อขายสัญญาสินค้าเกษตรล่วงหน้าในการลดความเสี่ยงด้านราคามากขึ้นในปัจจุบัน (Leuthold, 1989)

ในการนำสัญญาซื้อขายใหม่เข้าสู่ตลาดซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า นั้นมีความยุ่งยากและมีความเสี่ยงว่าสัญญาที่นำมาทำการซื้อขายนั้นจะประสบความสำเร็จในการซื้อขายหรือไม่ (Penning, 2002) ดังนั้นจึงมีความพยายามในการศึกษา ปัจจัยที่ทำให้การนำสัญญาซื้อขายสินค้าใดๆ เข้าสู่ซื้อขายในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าประสบความสำเร็จ โดย Leuthold (1989) สรุปว่าสินค้าที่เข้าสู่ซื้อขายในตลาดซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้ามีคุณสมบัติดังนี้ 1) มีความเหมือนกันของสินค้า 2) สามารถกำหนดชั้นและมาตรฐานของสินค้าได้ 3) มีความไม่แน่นอนของราคา 4) มีขนาดการซื้อขายในตลาดที่มีปริมาณสูงและมีความเคลื่อนไหว 5) มีแหล่งข้อมูลเผยแพร่ต่อสาธารณะ

มีการศึกษาเกี่ยวกับการนำสัญญาซื้อขายใหม่เข้าทำการซื้อขาย ในตลาดซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า Gray (1987) ให้ความสำคัญกับการออกแบบสัญญา โดยสัญญาจะมีการเคลื่อนไหวตอบสนองการซื้อขายในตลาด และสามารถหลีกเลี่ยงการแทรกแซงราคาจากข้อกำหนดที่กำหนดขึ้นในสัญญาซื้อขายล่วงหน้านั้น Silber (1981) สรุปว่าสัญญาซื้อขายล่วงหน้าที่มีข้อกำหนดในสัญญาที่ตอบสนองความต้องการของผู้ประกันความเสี่ยง จะมีแนวโน้มที่ประสบความสำเร็จสูง Tashjian และ McConnell (1989) ซึ่งให้เห็นว่าประสิทธิภาพในการประกันความเสี่ยงของสินค้า เป็นปัจจัยที่ชี้ให้เห็นถึงความสำเร็จของสัญญาซื้อขายล่วงหน้าต่างๆ

Penning และ Leuthold (2001) ได้ทำการศึกษา การนำสัญญาซื้อขายชนิดใหม่เข้ามาทำการซื้อขายในตลาด ว่าสัญญาล่วงหน้าใหม่จะส่งผลต่อการเพิ่มหรือลดของปริมาณการซื้อขายสัญญาเดิมอย่างไร โดยศึกษาจาก CBOT และ Amsterdam Exchange ผลการศึกษาชี้ให้เห็นว่า การนำสัญญาซื้อขายใหม่เข้าทำการซื้อขายในตลาดซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า มีความเป็นไปได้ที่จะกระทบต่อปริมาณการซื้อขายสัญญาสินค้าล่วงหน้าเดิม โดยจะทำให้ปริมาณการซื้อขายสัญญาล่วงหน้าเดิมลดลง

Penning (2002) ได้เสนอวิธีการวิเคราะห์สินค้าใหม่ที่จะนำเข้าทำการซื้อขายตลาดซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า โดยใช้การวิเคราะห์แบบ the marketing and finance approach ซึ่งการวิเคราะห์ประกอบด้วย

- 1) Financial management approach ประกอบด้วย การวิเคราะห์ the commodity characteristic approach เป็นการศึกษาปัจจัยที่จำเป็นของสินค้าต่อการซื้อขายในตลาดซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า โดยพิจารณาปัจจัยดังนี้คือ สินค้าควรเป็นสินค้าคงทน และเก็บรักษาได้ มีลักษณะเหมือนกันของสินค้า สินค้ามีความแปรปรวนของราคาและมีอุปสงค์และอุปทานขนาดใหญ่ และสินค้าสามารถแยกย่อยออกเป็นหน่วยตามที่

ระบุในสัญญาซื้อขายได้ รวมทั้งทำการวิเคราะห์ contract design approach โดยทำการพิจารณาปัจจัยที่จำเป็นต่อการระบุรายละเอียดในสัญญา คือ สินค้าต้องทำการจัดชั้นมาตรฐานได้เพื่อระบุในสัญญาได้อย่างชัดเจน รวมทั้งการออกแบบสัญญาเพื่อป้องกันการแทรกแซงราคา

- 2) Marketing Approach ทำการศึกษาปัจจัย 2 ประการคือ instrument needs เป็นปัจจัยที่ผู้ให้บริการตลาดซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้าต้องการซึ่งก็คือ ความสามารถในการประกันความเสี่ยงในสินค้าประเภทนั้นๆ และ convenience needs เป็นความสะดวกในการเข้าใช้บริการสัญญาซื้อขายสินค้าเกษตรชนิดนั้น

โดยการวิเคราะห์วิธีนี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อเข้าใจปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของสินค้าที่จะนำเข้ามาทำการซื้อขายในตลาดซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า ก่อนที่จะนำสินค้าเหล่านั้นเข้ามาทำการซื้อขายจริง การวิเคราะห์ financial management approach จะใช้ข้อมูลที่เรียกว่า technical information ในการศึกษา คือ ราคา อัตราผลตอบแทน ปริมาณการซื้อขายและข้อมูลในอดีต ส่วนการวิเคราะห์ marketing management approach จะใช้ข้อมูลที่เรียกว่า client specific information ซึ่งประกอบด้วยระยะเวลาใช้สิทธิ ข้อจำกัดของการเข้าใช้บริการในตลาด ทางเลือกของนักลงทุน และความเสี่ยงในการตัดสินใจซื้อขาย เป็นต้น ข้อมูลเหล่านี้จะชี้ให้เห็น โอกาสในการทำกำไรของผู้ทำการซื้อขายในตลาดล่วงหน้า

Black (1986) อ้างโดย Penning (2001) ได้เสนอว่าควรทำการศึกษาสองรูปแบบ ก่อนที่จะนำสัญญาซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้าชนิดใดๆ เข้าทำการซื้อขายในตลาดล่วงหน้า คือ การวิเคราะห์แบบ Commodity characteristics approach มีจุดประสงค์เพื่อคัดเลือกสินค้าที่เหมาะสมสำหรับการซื้อขายในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า จากคุณสมบัติของสินค้าที่เข้าหลักเกณฑ์เหมาะสมสำหรับการซื้อขายในตลาดล่วงหน้า เช่น สินค้ามีลักษณะเหมือนกัน (homogeneity) มีปริมาณการซื้อขายในตลาดปัจจุบันสูง และการที่มีความแปรปรวนราคาสูง เป็นต้น และ Contract design approach เพื่อศึกษารายละเอียดต่างๆที่ระบุในสัญญาและปัจจัยที่ทำให้สัญญาซื้อขายล่วงหน้าสามารถทำการซื้อขายในตลาดล่วงหน้าได้อย่างยั่งยืน

อย่างไรก็ตาม Penning (2001) ได้เสนอเพิ่มเติมว่าควรทำการศึกษา เรื่องกระบวนการตัดสินใจของผู้ประกอบการในการเลือกใช้การซื้อขายสัญญาล่วงหน้าในการประกันความเสี่ยงด้านราคา เพื่อทราบว่าในท้ายที่สุดแล้วหากเกิดความเสี่ยงด้านราคาขึ้น ผู้ประกอบการจะเลือกวิธีการประกันความเสี่ยงด้วยการส่งซื้อขายสัญญาสินค้าเกษตรล่วงหน้าหรือไม่ และยังสามารถให้ทำการศึกษา expected utility model เพื่อทราบความพอใจที่คาดหวังจากการใช้สัญญาซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้าในการลดความเสี่ยงของผู้ประกอบการ ซึ่งหากทำการศึกษาดตามแนวทางของ Penning ควรทำ

การศึกษาสินค้าทั้ง 4 ประเด็นก่อนที่จะนำสินค้าเข้าทำการซื้อขาย คือ the expected utility model, the commodity characteristics approach, the contract design approach และ decision making ของผู้ประกอบการ

Parcell (2002) ได้ทำการศึกษานำสัญญาซื้อขาย non-GMO soybean ที่เข้าทำการซื้อขายในตลาด the Tokyo Grain Exchange โดยตลาด the Tokyo Grain Exchange ได้นำสัญญาซื้อขายสินค้า non-GMO soybean เข้าซื้อขายในช่วงปี 2000 ซึ่งเป็นสัญญาที่มีลักษณะเฉพาะแตกต่างจากสินค้าเดิมคือถั่วเหลือง (conventional soybean) ที่ทำการซื้อขายอยู่ การศึกษามุ่งประเด็นไปยังปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการซื้อขายสัญญาล่วงหน้าใหม่ คือ 1) ปัจจัยที่มีความจำเป็นทางเศรษฐกิจ (economic needs) 2) การระบุข้อจำกัดในสัญญาที่เหมาะสม (well written contract) 3) การให้คำจำกัดความที่ดีและการมีปริมาณการซื้อขายในตลาดปัจจุบันที่มากเพียงพอ (well defined and liquid underlying cash market) 4) การมีสภาพการแข่งขันในตลาด (competitive market) 5) การเคลื่อนไหวของการประกันความเสี่ยงระหว่างสินค้า (cross-hedge liquidity) 6) ความแปรปรวนของราคาและความสนใจนักเก็งกำไร (price volatility and ability to attract speculators) 7) ความเสี่ยงที่เหลือ (residual basis risk) ซึ่งจากการศึกษาพบว่า การขาดคุณสมบัติ การให้คำจำกัดความที่ดีและการมีปริมาณการซื้อขายในตลาดปัจจุบันที่มากเพียงพอ (well defined and liquid underlying cash market) เป็นสิ่งที่ขัดขวางการพัฒนาการซื้อขายสัญญา Non-GMO soybean ในตลาด the Tokyo Grain Exchange

Sander and Manfredo (2002) สรุปว่าสิ่งที่จำเป็นสำหรับสินค้าที่ประสบความสำเร็จในการซื้อขายในตลาดล่วงหน้า คือ ประการแรกสินค้าควรมีคุณสมบัติตามหลักเกณฑ์สินค้าที่เหมาะสมกับการซื้อขายในตลาดล่วงหน้า ตามที่เคยกล่าวมาแล้ว และยังคงอาศัยการออกแบบสัญญาที่ดีเพื่อให้สามารถดึงดูดนักลงทุนและนักเก็งกำไรเข้ามาทำการซื้อขายสัญญาล่วงหน้านั้น

ตัวอย่างสินค้าที่ประสบความสำเร็จในการนำสัญญาล่วงหน้าเข้ามาซื้อขายในตลาดสหรัฐอเมริกา ก็คือ การนำสัญญาข้าวโพดล่วงหน้าเข้ามาทำการซื้อขาย จากการศึกษาพบว่า ข้าวโพดมีลักษณะที่เข้าตามหลักเกณฑ์สินค้าที่เหมาะสมกับการซื้อขายในตลาดล่วงหน้าอย่างสมบูรณ์ คือ 1) ข้าวโพดเป็นสินค้าที่มีลักษณะเหมือนกัน 2) ราคาในตลาดปัจจุบันของข้าวโพดในสหรัฐอเมริกา มีความแปรปรวนสูง โดยมีค่า standard deviation มากกว่า 20% ส่งผลให้ผู้ที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมนี้ต้องการเครื่องมือในการประกันความเสี่ยงด้านราคา 3) ตลาดข้าวโพดในสหรัฐมีการแข่งขันสูง เนื่องจากมี ผู้ผลิต พ่อค้าคนกลาง และผู้บริโภค นับพันรายในอุตสาหกรรม 4) สามารถเข้าถึงแหล่งข้อมูลได้ง่ายเนื่องจาก มี U.S. Department of Agriculture เปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับ ข้อมูลการส่งออกรายสัปดาห์ สถานะการเพาะปลูก การประมาณอุปสงค์-อุปทาน และการประมาณการผลิต ทำ

ให้สามารถเข้าถึงแหล่งข้อมูลอ้างอิงได้สะดวก รวมทั้ง CBOT ได้ทำการออกแบบสัญญาได้ดีเพื่อต่ออุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องในการเข้ามาซื้อขายข้าวโพดในตลาดล่วงหน้า ส่งผลให้ตั้งแต่เริ่มทำการซื้อขายในตลาด CBOT มีปริมาณการซื้อขายสัญญาล่วงหน้าข้าวโพดสูง ยกตัวอย่างในปี 1999 มีปริมาณการซื้อขายเฉลี่ยต่อเดือนอยู่ที่ 1,310 ล้านสัญญา ถือว่าเป็นสัญญาล่วงหน้าที่ประสบความสำเร็จในการซื้อขายอย่างสูง

สินค้าบางประเภทแม้ว่าจะไม่มีคุณสมบัติครบถ้วนอย่างสมบูรณ์ตามหลักเกณฑ์สินค้าที่เหมาะสมกับการซื้อขายในตลาดล่วงหน้าก็สามารถประสบความสำเร็จในการซื้อขายได้ เช่น การทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าของ โคมีชีวิต (live cattle) เข้าทำการซื้อขายในสหรัฐอเมริกา โดยลักษณะตลาดของโคมีชีวิตจะจำกัดอยู่เฉพาะในกลุ่มผู้ประกอบการ ชำแหละเนื้อและเกษตรกรผู้เลี้ยง ทำให้ราคาในตลาดปัจจุบันขึ้นอยู่กับเอกชน รวมทั้งยังไม่มีแหล่งข้อมูลที่เปิดเผยและเข้าถึงได้ง่ายเมื่อเปรียบเทียบกับตลาดข้าวโพด รวมทั้งโคมีชีวิตเป็นสินค้าที่ยากต่อการจัดชั้นมาตรฐาน ให้เป็นมาตรฐานเดียวกัน เนื่องจากแม้ว่าวัวจะเป็นวัวพันธุ์เดียวกันน้ำหนักเท่ากัน แต่เนื้อที่ได้หลังจากทำการชำแหละแล้วอาจมีคุณภาพที่แตกต่างกันได้ และการวิเคราะห์ความแปรปรวนของราคาพบว่าค่า standard deviation อยู่ที่ประมาณ 15% แสดงให้เห็นว่าราคาโคมีชีวิตยังมีความแปรปรวนน้อยเมื่อเทียบกับสินค้าเกษตรอื่นๆ แต่เมื่อทำการซื้อขายสัญญาล่วงหน้านี้นี้ในตลาด กลับมีปริมาณการซื้อขายที่ถี่คึก โดยมียปริมาณการซื้อขายเฉลี่ยอยู่ที่ 300,000 สัญญาต่อเดือนในปี 1999 (Sanders and Manfredo, 2002)

ในอีกด้านหนึ่งสินค้าบางชนิดแม้ว่าจะมีคุณสมบัติพื้นฐานเหมาะสมสำหรับการซื้อขายในตลาดล่วงหน้าที่ดีกว่าโคมีชีวิต แต่ไม่ประสบความสำเร็จในการซื้อขาย จากการศึกษาของ Sanders and Manfredo (2002) ทำการศึกษาความล้มเหลวในการนำสัญญาซื้อขายล่วงหน้ากุ้งขาว (white shrimp) ในตลาด Minneapolis Grain Exchange (MGE) เริ่มต้นการซื้อขายปี 1993 โดยเริ่มต้นเดือนแรกมีปริมาณการซื้อขายอยู่ที่ 567 สัญญา แต่พอในปี 2000 ปริมาณการซื้อขายเหลือเพียง 51 สัญญาเท่านั้น จนทำให้ Minneapolis Grain Exchange (MGE) ต้องยกเลิกการซื้อขายสัญญาล่วงหน้ากุ้งขาว การศึกษาระบุว่า 1) ลักษณะตลาดของ กุ้งขาวเป็นอุตสาหกรรมที่มีขนาดใหญ่โดยมีปริมาณการผลิตในตลาดโลกอยู่ที่ 5.78 พันล้านตัน และมีการแข่งขันสูงเนื่องจากมีผู้ผลิตกระจายอยู่ทั่วโลก เช่น ไทย อินโดนีเซีย จีน เอกวาดอร์ เม็กซิโก ฮอนดูรัส และโคลัมเบีย 2) ราคากุ้งขาวมีความแปรปรวนค่อนข้างสูงคือมีค่า standard deviation มากกว่า 15% 3) สามารถทำการจัดชั้นมาตรฐานได้ดีพอสมควร 4) การเข้าถึงข้อมูลข่าวสารของกุ้งขาวนั้นมีข้อจำกัด ถึงแม้ว่าจะมีหน่วยงานคือ U.S. Census Bureau ทำการเก็บข้อมูลการนำเข้ารายเดือนและปริมาณสินค้าคงคลังของกุ้งแช่แข็ง รวมทั้ง the

National Marine Fisheries มีข้อมูลสถิติการประมงกุ้ง แต่ข้อมูลที่มีอยู่ไม่ทันสมัยทำให้ข่าวสารข้อมูลที่เปิดเผยไม่มีผลต่อราคาการซื้อขายกุ้งในตลาดล่วงหน้า

จะเห็นว่า แม้ว่าลักษณะของตลาดกุ้งขาวจะมีคุณสมบัติบางประการที่เข้าหลักเกณฑ์สินค้าที่เหมาะสมสำหรับการซื้อขายในตลาดล่วงหน้า แต่เหตุผลที่ทำให้การซื้อขายสัญญาล่วงหน้ากุ้งขาวใน MGE ไม่ประสบความสำเร็จ Sanders and Manfredo (2002) สรุปไว้ว่าผู้ที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมกุ้งขาว ไม่เข้ามาใช้การซื้อขายล่วงหน้าในการประกันความเสี่ยงราคาอาจมีเหตุผลดังนี้ 1) ตลาดปัจจุบันของกุ้งขาวในสหรัฐมีสภาพคล่องต่ำและยากต่อการเข้าถึง 2) กุ้งขาวมีลักษณะสินค้าแตกต่างกันทำให้ไม่เข้าหลักเกณฑ์ที่ว่า สินค้าต้องมีลักษณะเหมือนกัน (homogeneity) เนื่องจากแต่ละบริษัทที่นำกุ้งขาวของสหรัฐมีความแตกต่างในเรื่องการจัดชั้นมาตรฐานของสินค้า 3) อุตสาหกรรมไม่ยอมรับมาตรฐานที่บุคคลภายนอกอุตสาหกรรมกำหนด 4) ไม่มีหน่วยงานกลางใดๆ ในสหรัฐกำหนดมาตรฐานกลางของกุ้งขาวเพื่อใช้เป็นแหล่งอ้างอิงมาตรฐานทำให้ขาดความชัดเจนในเรื่องมาตรฐานของกุ้งขาวที่ทำการซื้อขาย ส่งผลให้การออกแบบสัญญาที่ MGE ออกแบบไม่ถึงจุดให้ผู้ที่เกี่ยวข้องเข้ามาทำการซื้อขาย 5) ผู้ที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมกุ้งขาวในสหรัฐไม่มีความรู้ในการใช้รูปแบบการซื้อขายล่วงหน้าในการประกันความเสี่ยงด้านราคาทำให้ไม่เข้ามาทำซื้อขายในตลาดล่วงหน้า และใช้เครื่องมือเดิมที่คุ้นเคยในการประกันความเสี่ยงด้านราคาต่อไป เนื่องจากเห็นว่าต้นทุนในการเข้ามาใช้ตลาดล่วงหน้าที่สูงกว่า เช่น ต้องมีการให้ความรู้แก่ผู้ค้าและผู้บริหารในการซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า ความเสี่ยงที่จะขาดทุนจากการซื้อขาย และการที่จะต้องหาแหล่งข้อมูลเพื่อการตัดสินใจซื้อขาย ทำให้อุตสาหกรรมที่ไม่มีประสบการณ์ในการใช้ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า หันไปใช้เครื่องมืออื่นๆ ที่คุ้นเคยในการประกันความเสี่ยงด้านราคา

ดังนั้นนอกจากสินค้าควรจะมีลักษณะสินค้าที่เหมาะสมกับการซื้อขายล่วงหน้า ควรจะมีมาตรการอื่นๆ ที่รองรับด้วย โดย Sanders and Manfredo (2002) เสนอว่า

1. ควรให้อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง มีส่วนในกระบวนการออกแบบสัญญาล่วงหน้า เพื่อให้สัญญาล่วงหน้าเหมาะสมกับความต้องการของอุตสาหกรรม
2. บริษัทที่เป็นผู้นำในอุตสาหกรรมนั้น ต้องสนับสนุนแนวคิดในการใช้ตลาดล่วงหน้าในสินค้านั้นๆ เนื่องจากเมื่อผู้นำของอุตสาหกรรมใช้บริการในตลาดล่วงหน้า แล้วสามารถบริหารความเสี่ยงได้ ก็จะมีแนวโน้มที่หน่วยธุรกิจอื่นๆ ในอุตสาหกรรมเข้ามาใช้บริการ
3. ผู้บริหารขององค์กรธุรกิจอุตสาหกรรมต้องมีความเข้าใจและเห็นประโยชน์ในการใช้การซื้อขายในตลาดล่วงหน้า เพราะหากปราศจากคำสั่งของผู้บริหารการซื้อขายล่วงหน้าของธุรกิจนั้นก็จะไม่เกิดขึ้น

4. ต้องมีความเข้าใจในระบบตลาดปัจจุบันของสินค้าอย่างถ่องแท้ เพื่อทำการออกแบบรายละเอียดที่ระบุในสัญญาล่วงหน้าได้อย่างสอดคล้องกับมาตรฐานที่อุตสาหกรรมใช้ทำการซื้อขายในตลาดปัจจุบัน

5. การให้การศึกษาแก่ผู้ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ความเข้าใจ กลไกของตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าว่าสามารถให้ประโยชน์กับธุรกิจได้อย่างไร

ซึ่งจะเห็นว่านอกจากการที่สินค้าจะต้องมีลักษณะตามหลักเกณฑ์สินค้าที่เหมาะสมกับการซื้อขายในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแล้ว จะต้องมีการอื่น ๆ ตามมาหลังจากที่สัญญาล่วงหน้าสินค้าเข้าทำการซื้อขายในตลาดเพื่อทำให้การซื้อขายสัญญาล่วงหน้าสินค้านั้นดำรงอยู่ได้ในตลาด

สินค้าอีกชนิดหนึ่งที่ไม่ประสบความสำเร็จในการซื้อขายในตลาดล่วงหน้าแม้ว่าในช่วงแรกที่เข้าซื้อขายจะมีปริมาณการซื้อขายมากก็คือ การซื้อขายสัญญาล่วงหน้าของ Diammonium Phosphate (DAP) ในตลาด Chicago Board of Trade (CBOT) ในช่วงปี 1991-1997 Bollman et al. (2003) ได้ทำการศึกษาสาเหตุที่ทำให้ การซื้อขาย DAP ล้มเหลว โดยทำการศึกษาในประเด็นเหล่านี้คือ 1) ลักษณะความเหมาะสมของ DAP สำหรับการซื้อขายในตลาดล่วงหน้า 2) สำนวนความคิดเห็นผู้ที่เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรม DAP เกี่ยวกับการซื้อขายล่วงหน้า DAP 3) การวิเคราะห์พฤติกรรมราคาของ DAP ก่อนและหลังทำการซื้อขายในตลาด CBOT เพื่อวิเคราะห์ประสิทธิภาพในการประกันความเสี่ยงของการซื้อขายล่วงหน้า DAP

ผลการศึกษาพบว่าสัญญาซื้อขาย DAP มีสภาพล่องต้ำ และอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องไม่เข้าทำการซื้อขายสัญญาล่วงหน้า โดยมีสาเหตุมาจาก 1) อุตสาหกรรมขาดความเข้าใจในระบบการซื้อขายล่วงหน้า 2) ผู้ที่อยู่ในอุตสาหกรรมมีความพอใจที่จะเลือกใช้เครื่องมือในการประกันความเสี่ยงที่มีอยู่เดิม คือ การตกลงทำสัญญากันเองระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายซึ่งสามารถตกลงราคาและคุณภาพตามความต้องการของทั้งสองฝ่ายได้จึงไม่สนใจทำการซื้อขายในตลาดล่วงหน้า 3) การขาดความเชื่อมโยงระหว่าง ราคาในตลาดในประเทศกับราคาในตลาดส่งออก และราคาในตลาดปัจจุบันกับตลาดล่วงหน้า ประเด็นนี้ชี้ให้เห็นว่าประสิทธิภาพในการประกันความเสี่ยงของสัญญาล่วงหน้า DAP ต่ำทำให้ไม่ดึงดูดผู้ที่เกี่ยวข้องเข้ามาทำการซื้อขาย เมื่อมีการซื้อขายสัญญาล่วงหน้า DAP จะทำให้ประสิทธิภาพของตลาดปัจจุบัน แต่จากการศึกษาพบว่าหลังจากนำ DAP เข้าทำการซื้อขาย ประสิทธิภาพของตลาดก็ไม่ได้เพิ่มขึ้นแต่อย่างใด 4) การที่ CBOT มุ่งทำการตลาดกับกลุ่มผู้ผลิตมากกว่ากลุ่มผู้จัดจำหน่าย DAP ซึ่งกลุ่มหลังเป็นกลุ่มที่มีแนวโน้มที่จะได้ประโยชน์ในการเข้ามาซื้อขายในตลาดล่วงหน้ามากกว่า 5) การที่มีสัญญาครบกำหนดส่งมอบมากเกินไปเมื่อเทียบกับปริมาณการซื้อขายซึ่งมีผลในปริมาณการซื้อขายที่ลดลงในระยะยาว เนื่องจากนักเก็งกำไรไม่ต้องการถือสัญญาไว้จนครบกำหนดส่งมอบทำให้นักเก็งกำไรไม่สนใจเข้ามาทำการซื้อขายล่วงหน้า DAP ทำ

ให้ปริมาณการซื้อขายลดลงเรื่อยๆ ในส่วนของผู้ผลิตที่ถือสัญญาส่งมอบไว้จนครบกำหนดก็ประสบปัญหาในการเก็บรักษาและส่งมอบเนื่องจากต้นทุนการเก็บรักษาและค่าขนส่งทำให้ผู้ผลิตก็ไม่สนใจในการซื้อขยาล่วงหน้า DAP 6) การขาดจุดส่งมอบสินค้าที่ Midwestern เนื่องจากเป็นพื้นที่ ที่มีการใช้ DAP มากที่สุดในประเทศ ทำให้ไม่สะดวกต่อการส่งมอบสินค้าเมื่อครบกำหนดส่งมอบ

สัญญาล่วงหน้าที่ทำการซื้อขายในตลาดล่วงหน้ามีสัญญาที่ล้มเหลวในการซื้อขายครั้งแล้วครั้งเล่า จากการศึกษาของ Calton (1984) พบว่าในช่วงปี 1921 ถึง 1983 มีสินค้าที่ทำการซื้อขายในตลาดล่วงหน้า 180 ประเภท แต่สินค้าส่วนใหญ่จะถูกยกเลิกการซื้อขายภายใน ระยะเวลา 10 ปี นับจากวันที่เริ่มทำการซื้อขายวันแรก ค่าเฉลี่ยของอายุสัญญาสินค้าล่วงหน้าจะอยู่ที่ 12 ปี แต่หากทำการคำนวณค่าเฉลี่ยโดยไม่รวมสินค้าที่เริ่มทำการซื้อขายในปี 1921 ซึ่งเป็นสินค้าที่ประสบความสำเร็จในการซื้อขาย เช่น ข้าวสาลี ข้าวโอ๊ต และ ฝ้าย ค่าอายุเฉลี่ยของสัญญาสินค้าล่วงหน้าจะอยู่ที่ 9 ปี เท่านั้น และหากคิดค่าเฉลี่ยเฉพาะสัญญาสินค้าล่วงหน้าที่ล้มเหลวในการซื้อขายจะมีอายุเฉลี่ยของการซื้อขายที่ 10 ปี โดยสามารถแจกแจงละเอียดได้คือ 20-30% ของสัญญาสินค้าล่วงหน้าที่ล้มเหลวมีอายุการซื้อขาย 2 ปี และ 50-60% ของสัญญาที่ล้มเหลวมีอายุประมาณ 10 ปี ซึ่งชี้ให้เห็นว่ามีอัตราความล้มเหลวของสินค้าที่นำเข้ามาทำการซื้อขายสูง

Calton (1984) ยังได้ศึกษาว่าขนาดของตลาดล่วงหน้ามีผลต่อแนวโน้มของความสำเร็จของการซื้อขายของสัญญาสินค้าล่วงหน้าหรือไม่ โดยทำการศึกษาดตลาดใหญ่ 3 อันดับในสหรัฐอเมริกา ในช่วงปี 1921-1983 คือ The Chicago Board of Trade (CBOT) ซึ่งเป็นตลาดล่วงหน้าที่มีมูลค่าการซื้อขายมากที่สุด ทำการซื้อขายสินค้าประเภท ธัญพืช โลหะ วัสดุดิบอุตสาหกรรม The Chicago Mercantile Exchange (CME) ทำการซื้อขายสินค้าประเภท ปศุสัตว์มีชีวิต วัสดุดิบอุตสาหกรรม โลหะ สัญญาล่วงหน้าทางการเงิน และ The Commodity Exchange Inc (COMEX) ทำการซื้อขายเฉพาะเจาะจงสินค้าประเภท โลหะเพียงอย่างเดียวในปัจจุบัน

นำมาเปรียบเทียบกับตลาดล่วงหน้าขนาดเล็กเช่น The Kansas City Board of Trade (KCBT), The Coffee Sugar Cocoa Exchange (CSCE), The New York Mercantile Exchange (NYME) เป็นต้น การศึกษาโดยใช้หลักเกณฑ์ของ Silber (1981) อ้างโดย Carlton (1984) ที่ว่าสัญญาที่ประสบความสำเร็จในการซื้อขายต้องมีปริมาณการซื้อขาย 10,000 สัญญาภายใน 3 ปี นับตั้งแต่เริ่มเข้าทำการซื้อขาย ผลที่ได้พบว่าสัญญาที่ทำการซื้อขายใน CBOT ประสบความสำเร็จในการซื้อขายมากกว่าตลาดอื่นๆ และตลาดล่วงหน้าที่มีขนาดใหญ่มีแนวโน้มที่จะมีสัญญาใหม่ๆ ที่ประสบความสำเร็จในการซื้อขายมากกว่าตลาดล่วงหน้าขนาดเล็ก

ตลาดล่วงหน้าควรจะมีการเฉพาะเจาะจงทำการซื้อขายสินค้าที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะอย่าง จึงจะมีแนวโน้มประสบความสำเร็จยกตัวอย่างเช่น หากต้องการเสนอสัญญาล่วงหน้าสินค้า

ประเภทสัญญาพืชเข้าทำการซื้อขาย ควรจะนำเข้าไปทำการซื้อขายในตลาด CBOT ที่มีความเชี่ยวชาญในการซื้อขายพืชประเภทนี้อยู่แล้ว จะทำให้สัญญาที่มีแนวโน้มที่ประสบความสำเร็จมากขึ้น (Carlton, 1984)

พริกไทยเป็นสินค้าอีกประเภทที่มีแนวคิดที่จะผลักดันให้มีการซื้อขายสัญญาล่วงหน้าในระดับโลก การซื้อขายสัญญาล่วงหน้าพริกไทย ไม่ได้ถือว่าเป็นแนวคิดใหม่ ที่เมืองบอมเบย์ในประเทศอินเดีย the Pepper and Ginger Merchants Association ได้ทำการซื้อขายพริกไทยล่วงหน้า ตั้งแต่ช่วงปี 1930 จนกระทั่งยกเลิกในปี 1944 รวมทั้งในช่วงปี 1937 the New York Produce Exchange ได้ทำการซื้อขายสัญญาล่วงหน้าพริกไทยค้าแต่ก็ทำการซื้อขายเพียงระยะสั้น หลังจากประเทศอินเดียได้รับเอกราช the Cochin Hill Produce Merchants Association ได้ก่อตั้งเพื่อทำการซื้อขายล่วงหน้าพริกไทย ซึ่งต่อมาได้เปลี่ยนชื่อเป็น the Kochi Pepper Futures Exchange จนกระทั่งปัจจุบัน ซึ่งการซื้อขายล่วงหน้าพริกไทยได้ถูกใช้ประโยชน์ในการประกันความเสี่ยงด้านราคาโดยเกษตรกร พ่อค้า และผู้ส่งออก ของอินเดียอย่างสม่ำเสมอ รัฐบาลอินเดียจึงมีแนวคิดที่จะพัฒนาการซื้อขายสัญญาล่วงหน้าพริกไทยให้มีบทบาทในระดับนานาชาติมากขึ้น (UNCTAD, 1995)

UNCTAD (1995) ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ของการซื้อขายสัญญาล่วงหน้าพริกไทยในระดับนานาชาติ ผลการศึกษาพบว่า 1) พริกไทยเป็นอุตสาหกรรมที่มีปริมาณการผลิตสูงและมีสภาพคล่องของการซื้อขายสูง โดยมีปริมาณการผลิตตลาดโลกจำนวน 220,000 เมตริกตัน และจำนวนพริกไทยที่ทำการซื้อขายตลาดโลกจำนวน 150,000 เมตริกตัน ในปี 1990 2) พริกไทยไม่มีปัญหาเรื่องการเก็บรักษาสินค้า แต่ในส่วนของการจัดชั้นมาตรฐานของสินค้าเป็นประเด็นที่ต้องพิจารณา เนื่องจากมาตรฐานที่ระบุในสัญญาล่วงหน้าควรมีมาตรฐานที่สูงพอสมควรเพื่อป้องกันการใช้ตลาดล่วงหน้าเป็นที่ระบายสินค้าที่คุณภาพไม่ได้มาตรฐาน ดังนั้นมาตรฐานของพริกไทยเสนอให้ใช้มาตรฐานของ the American Spice Trading Association (ASTA) ซึ่งเป็นมาตรฐานเดียวกับที่ใช้อยู่ในตลาด Kochi ซึ่งมาตรฐาน ASTA เป็นมาตรฐานที่ใช้ในอุตสาหกรรมพริกไทยแพร่หลายในประเทศต่างๆ เช่น มาเลเซีย อินโดนีเซีย เป็นต้น แม้ว่าในปัจจุบันพริกไทยส่วนใหญ่ที่ผลิตได้จะมีมาตรฐานต่ำกว่าที่ ASTA กำหนด แต่หากมีการซื้อขายสัญญาล่วงหน้าพริกไทยในระดับนานาชาติเกิดขึ้น ผู้ผลิตจำเป็นต้องทำการปรับปรุงคุณภาพสินค้าให้ได้มาตรฐานเพื่อสามารถทำการซื้อขายได้ อย่างไม่มีปัญหาหากมีความจำเป็นต้องส่งมอบสินค้าเกิดขึ้น 3) อุตสาหกรรมพริกไทยเป็นอุตสาหกรรมที่มีผู้เกี่ยวข้องจำนวนมากทั้ง ผู้ผลิต ผู้ส่งออก และผู้นำเข้า มีการแข่งขันกันสูง ไม่มีบริษัทใดมีอำนาจเหนือตลาด 4) พริกไทยเป็นสินค้าที่มีความแปรปรวนสูง พบว่าราคาพริกไทยจะมีความเคลื่อนไหวมากกว่า 5% เมื่อเทียบกับราคาของเดือนที่ผ่านมาทำให้ผู้ที่เกี่ยวข้อง เผชิญกับความเสี่ยงด้าน เกษตรกร ไม่สามารถคาดการณ์ราคาขายผลผลิตทำให้การวางแผนในการผลิตไม่มีประ

สิทธิภาพเสี่ยงต่อการขาดทุน ในส่วนของพ่อค้ามักมีการกักเก็บสินค้าไว้ในโกดังมากเพื่อรอขายในช่วงที่ราคาสูงทำให้เสียค่าเก็บรักษาสินค้ามาก ซึ่งเดิมพ่อค้าใช้การทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าจากเกษตรกรเป็นเครื่องมือในการประกันความเสี่ยงแต่เกษตรกรจะเสียเปรียบพ่อค้าหากราคาพริกไทยเพิ่มสูงขึ้น ดังนั้นจึงมีความต้องการเครื่องมือในการประกันความเสี่ยงด้านราคาชนิดอื่นๆ เพื่อเป็นทางเลือกให้แก่ผู้ที่เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรม และการที่ราคาพริกไทยแปรปรวนสูงก็จะเป็นการดึงดูดนักเก็งกำไรเข้ามาทำการซื้อขายในตลาด 5) ผู้ค้ารายใหญ่ในอุตสาหกรรมสนับสนุนการซื้อขายล่วงหน้าพริกไทยเนื่องจากผู้ค้าเหล่านี้มีประสบการณ์ในการซื้อขายล่วงหน้าสินค้าเกษตรประเภทอื่นๆ อยู่แล้วจึงมีความสนใจในตลาดล่วงหน้าพริกไทยเช่นกัน สรุปแล้วมีความเป็นไปได้ที่จะทำการซื้อขายพริกไทยล่วงหน้าในระดับนานาชาติแต่ควรมีการจัดรูปแบบการซื้อขาย วิธีการส่งมอบสินค้าเมื่อครบกำหนดส่งมอบให้เหมาะสม จึงจะสามารถประสบความสำเร็จและเป็นประโยชน์ต่ออุตสาหกรรมพริกไทยในระดับโลก โดย UNCTAD (1995) เสนอสองแนวทางคือ

1. พัฒนาตลาด Kochi Exchange ให้ใหญ่ขึ้นและมีบทบาทเป็นศูนย์กลางของการซื้อขายพริกไทยในตลาดโลก โดยใช้ระบบนายหน้าซื้อขายจากทั่วโลกทำการส่งคำสั่งซื้อขายมายังตลาด

2. ใช้ระบบการซื้อขายสองตลาด หรือมากกว่าเชื่อมโยงกันในการทำการซื้อขายพริกไทย เช่น ทำการเชื่อมโยงข้อมูลการซื้อขายสัญญาล่วงหน้าพริกไทยในตลาดมาเลเซีย กับตลาด Kochi Exchange เป็นต้น

แต่ทั้งสองรูปแบบต้องอาศัยการออกแบบสัญญาที่ดี การปรับปรุงกฎระเบียบเพื่อให้เอื้อต่อการซื้อขายในระดับนานาชาติ มาสนับสนุนเพื่อให้การซื้อขายสัญญาล่วงหน้าพริกไทยในระดับนานาชาติ

จากการทบทวนวรรณกรรมพบว่า สินค้าที่มีคุณสมบัติที่จะประสบความสำเร็จในการซื้อขายในตลาดล่วงหน้าจำเป็นต้องมีลักษณะดังต่อไปนี้ คือ

1. สินค้าต้องเป็นสินค้าที่มีลักษณะเหมือนกัน หรือสามารถจัดชั้นมาตรฐานได้ชัดเจน
2. มีความแปรปรวนของราคาสินค้ามากเพียงพอที่จะดึงดูดให้นักเก็งกำไร และผู้ประกันความเสี่ยงเข้ามาทำการซื้อขายในตลาด

3. ตลาดสินค้าเป็นต้องตลาดที่มีการแข่งขันสูง ไม่มีผู้ใดมีอิทธิพลเหนือตลาด และมีแหล่งข้อมูลที่เปิดเผยสามารถเข้าถึงได้ง่าย

4. ในอุตสาหกรรมจะต้องมีความรู้ และมีผู้สนใจที่จะใช้การซื้อขายล่วงหน้าเพื่อเก็งกำไรหรือประกันความเสี่ยง

5. ไม่มีการแทรกแซงจากรัฐบาล

ดังนั้นการศึกษาในครั้งนี้จะทำการศึกษาความเหมาะสมของสินค้าที่เข้าทำการซื้อขายในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า โดยมีรายละเอียด คือ 1) ทำการศึกษาลักษณะตลาดของสินค้าว่ามีปริมาณการผลิต การตลาด และการซื้อขายมากเพียงพอที่จะเข้าทำการซื้อขายในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าหรือไม่ 2) ศึกษาถึงความแปรปรวนของราคาว่า มีความแปรปรวนเพียงพอที่จะดึงดูดนักเก็งกำไร และผู้ที่ต้องการประกันความเสี่ยง เข้ามาทำการซื้อขายในตลาด 3) มีการจัดชั้นมาตรฐานที่แน่นอน 4) การศึกษาด้านการแข่งขันในตลาดว่าไม่มีกลุ่มธุรกิจที่สามารถมีอิทธิพลต่อการกำหนดราคาและปริมาณการซื้อขายของสินค้าประเภทนั้นได้ 5) การศึกษานโยบายของรัฐบาลว่ามีผลกระทบต่อราคาตลาดหรือไม่ ซึ่งประเด็นทั้งหมดนี้หากสินค้าใด มีลักษณะตามหลักเกณฑ์ดังกล่าวก็จะมีแนวโน้มประสบความสำเร็จในการซื้อขายในตลาดล่วงหน้า