



บทที่ ๕

ปัญหาในด้านการตลาดและวิธีแก้ไข กับบทบาทของรัฐบาลในอุตสาหกรรม การผลิตน้ำแข็งในประเทศไทย

ความเป็นมาของตลาดน้ำแข็ง

ในสมัยก่อนสงครามโลกครั้งที่ ๒ ประชากรไทยยังมีจำนวนน้อยคือประมาณ ๒๐ ล้านคน อุตสาหกรรมและเศรษฐกิจต่าง ๆ ยังไม่ตื่นตัวเต็มที่ อุตสาหกรรมการผลิตน้ำแข็งยังมีปริมาณการผลิตไม่มากกว่าปริมาณความต้องการของประชาชนในเมือง จึงปรากฏว่าไม่มีปัญหาด้านการตลาดในระยะนั้น

แต่ในสมัยหลังสงครามโลกครั้งที่ ๒ ประเทศไทยมีประชากรเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ จนขณะนี้มีมากกว่า ๔๐ ล้านคน ประชาชนจากชนบทต่างพากันหลั่งไหลเข้ามาแสวงอาชีพในต่างจังหวัด และเข้ามาอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร เป็นจำนวนมากขึ้นเรื่อย ๆ ทุกปี สังคมเกษตรกรรมของชีวิตคนไทยโคกคอย ๆ แปรเปลี่ยนเป็นสังคมอุตสาหกรรมมากขึ้นตามลำดับ เฉพาะในกรุงเทพมหานครในชั่วระยะ ๒๐ ปีเศษที่ล่วงมาแล้ว พลเมืองได้เพิ่มขึ้นมากเป็น ๒ เท่าตัว คือปัจจุบันมีมากกว่า ๘ ล้านคน ทำให้ความต้องการใช้น้ำแข็งในการบริโภคและใช้ในการเก็บรักษาอาหารสดเพิ่มขึ้นอย่างมากมาย ในวงการตลาดน้ำแข็งได้ตื่นตัวกันอย่างมาก เพราะเป็นสินค้าที่จำหน่ายได้จั้นกระทั่งปัจจุบันอาจจะกล่าวได้ว่าน้ำแข็งกลายเป็นสิ่งจำเป็นแก่ชีวิตของคนในเมือง แมว่าจะผลิตจำนวนมากก็ยังไม่เพียงพอที่จะขาย ทำให้พวกนักลงทุนต่างพากันแข่งขันในการสร้างโรงงานน้ำแข็งซึ่งทำการผลิตแบบของกันขึ้นอย่างมากมาย จนกระทั่งปริมาณการผลิตมีมากกว่าปริมาณความต้องการของประชาชน เมื่อเหตุการณ์ดังกล่าวเป็นเช่นนี้ ผู้ผลิตจึงตกเป็นเหยื่อกลางของพ่อค้าคนกลาง พ่อค้าคนกลางก็เกิดมีอิทธิพลมากขึ้นจนสามารถรวมตัวกันจัดตั้ง "สมาคมน้ำแข็งแห่งประเทศไทย" ขึ้น

สมาคมนี้มีอิทธิพลต่อผู้ผลิตน้ำแข็ง ดังนี้

- (๑) ซื้อซื้อสินค้าไปได้โดยไม่ต้องมีหลักฐานการรับสินค้า
- (๒) ไม่ต้องตกลงราคากันก่อน

(๓) ไม่ตองกำหนดเวลาชำระเงิน

(๔) พอดคนกลาง เป็นผู้กำหนดราคาให้ในวันผ่อนชำระ

เมื่อผู้ผลิตน้ำแข็งถูกพอดคนกลางบีบเอาเงินนี้ จึงได้พยายามรวมตัวกันจัดตั้ง "บริษัทส่งเสริมการค้าน้ำแข็ง" ขึ้น มีหน้าที่เป็นตัวแทนควบคุมการจำหน่ายน้ำแข็งของผู้ถือหุ้นทั้งหมด

ทั้ง "สมาคมน้ำแข็งแห่งประเทศไทย" และ "บริษัทส่งเสริมการค้าน้ำแข็ง" ได้ดำเนินการอยู่ได้เพียง ๓ - ๔ ปี ในปี พ.ศ. ๒๕๐๑ จอมพล สฤษดิ์ ธนะรัชต์ สั่งให้ยกเลิกการรวมตัวของบริษัทส่งเสริมการค้าน้ำแข็งและสมาคมน้ำแข็งแห่งประเทศไทย โดยได้เหตุผลว่า ต่างก็เป็นเหตุทำให้ราคาน้ำแข็งแพง แล้วได้ตั้งคณะกรรมการขึ้นเพื่อพิจารณาจัดระเบียบการผลิตและการค้าน้ำแข็ง

ในปี ๒๕๐๓ คณะกรรมการดังกล่าวมีมติให้รวมโรงงานน้ำแข็งตั้ง เป็นสหกรณ์ผู้ผลิตและผู้ค้าน้ำแข็งพระนครและธนบุรี จำกัด มีโรงงานสมัครเป็นสมาชิก ๓๓ โรง และไม่เป็นสมาชิก ๔ โรง พร้อมทั้งให้ตั้งคณะกรรมการควบคุมการผลิตและการค้าน้ำแข็งขึ้น โดยมีหน้าที่กำหนดนโยบายควบคุมการผลิตและการดำเนินงานของสหกรณ์ นโยบายที่ได้ดำเนินการในช่วงดังกล่าว ได้แก่การห้ามค้าน้ำแข็งจากจังหวัดอื่นเข้ามาขายในเขตพระนครและธนบุรี และการเข้มงวดหรือขจัดอัตรากำลังโรงงานใหม่

ในปี ๒๕๐๖ รัฐบาลได้ยกเลิกการห้ามค้าน้ำแข็งข้ามเขตและอนุญาตให้ขยายกำลังผลิตและตั้งโรงงานได้อย่างเสรี ต่อมาในปี ๒๕๐๗ สหกรณ์ต้องเลิกดำเนินการ เนื่องจากสมาชิกถอนตัวออกมากขึ้นและต้องประสบการแข่งขันกับน้ำแข็งนอกเขต และการดำเนินงานของผู้บริหารของสหกรณ์ไม่ได้รับความไว้วางใจจากสมาชิก

ในราวปี ๒๕๐๘ - ๒๕๐๙ ตลาดน้ำแข็งมีการแข่งขันกันมาก โรงงานผลิตน้ำแข็งต่างพากันขายตัดราคา เพื่อแย่งลูกค้า จนเกิดความไม่แน่นอนและแตกสามัคคีกันในระหว่างผู้ผลิตน้ำแข็งด้วยกันถึงขนาดไม่ไว้วางใจกันและกันอีกต่อไปแล้ว ผู้ผลิตจึงไม่สามารถจะรวมตัวกันจัดตั้งสหกรณ์ขึ้นมาอีกได้

รัฐบาลได้ออกพระราชบัญญัติสมาคมการค้า พ.ศ.๒๕๑๕ โดยบังคับให้สมาคมการค้าหรือผู้ที่ประสงค์จะรวมตัวกันประกอบธุรกิจให้มาจดทะเบียนจัดตั้งสมาคมใหม่ และให้ยกเลิกสมาคมที่จัดตั้งขึ้นก่อนพระราชบัญญัตินี้ทั้งหมด ในวงการค้าน้ำแข็ง จึงได้ เกิดมีสมาคมขึ้น ๓ สมาคม ตามลำดับดังนี้

(๑) สมาคมผู้ค้าส่งน้ำแข็ง เป็นการรวมตัวกันระหว่างผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีกหรือเจ้าของร้านค้าแพบางราย

(๒) สมาคมการค้าผู้ขนส่งน้ำแข็งกรุงเทพมหานคร เป็นการรวมตัวกันในระหว่างผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีกเป็นส่วนใหญ่ มีสมาชิกมากกว่าสมาคมแรก

(๓) สมาคมการค้าผู้ผลิตน้ำแข็งไทย เป็นการรวมตัวกันระหว่างผู้ผลิตน้ำแข็ง

สมาคมทั้ง ๓ สมาคมนี้ยังดำเนินงานอยู่ในปัจจุบันนี้

เมื่อผู้ผลิตไม่สามารถจะจัดตั้งสหกรณ์ขึ้นมาเองได้ จึงได้พากันไปร้องเรียนต่อกระทรวงพาณิชย์ เพื่อให้ช่วยหาทางแก้ปัญหาดังกล่าว

ในเดือน มีนาคม ๒๕๒๐ รัฐบาลได้สนับสนุนให้ดำเนินการในรูปสหกรณ์อีกครั้งหนึ่ง โดยขยายเขตออกไปอีก ๒ จังหวัด คือจังหวัดนครพนมและปทุมธานี โรงงานทั้งหมด ๕๕ โรงงาน สมัครเป็นสมาชิก ๘๒ โรงงาน แต่เหตุการณ์ก็ไม่สามารถดำเนินไปด้วยดี เนื่องจากในระหว่างผู้ผลิตด้วยกันได้เคยทรยศหักหลังกันมาแล้ว การดำเนินงานของสหกรณ์จึงไม่ได้รับความเชื่อถือทำให้สมาชิกขอลาออกหลายราย

เมื่อเดือน กันยายน ๒๕๒๐ คณะรัฐมนตรีมีมติแต่งตั้งคณะกรรมการนโยบายการ

คณะกรรมการใหม่ พลเรือตรี สรเดช อำนวยสาร เลข เป็นประธานกรรมการ มีอำนาจหน้าที่ดังต่อไปนี้

(๑) กำหนดนโยบายและจัดระเบียบการผลิตและการจำหน่ายน้ำแข็งในเขตกรุงเทพมหานครและจังหวัดอื่นที่มีปัญหาเกี่ยวกับการผลิตและจำหน่ายน้ำแข็งให้สอดคล้องกับนโยบายรัฐบาล

(๒) เสนอแนะกระทรวงพาณิชย์ให้ใช้อำนาจตามกฎหมายต่าง ๆ ที่มีอยู่เขาแก้ไขปัญหายุ่งยากเกี่ยวกับการผลิตและการจำหน่ายน้ำแข็ง

(๓) ประสานงานกับหน่วยราชการอื่นที่หน้าที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและการจำหน่าย

(๔) ให้จัดตั้งคณะอนุกรรมการ เพื่อให้ช่วยปฏิบัติงานได้ตามที่เห็นสมควร

ผลิตและการจำหน่ายน้ำแข็ง เพื่อกำหนดนโยบายและจัดระเบียบการผลิตและการจำหน่าย
น้ำแข็งในเขตกรุง เทพมหานครและจังหวัดอันทิมปัญหา

คณะกรรมการนี้ ได้พยายามที่จะฟื้นฟูสหกรณ์ขึ้น โดยกำหนดนโยบายดังนี้

(๑) ให้โรงงานน้ำแข็งทุกโรง ในเขตกรุง เทพมหานคร นนทบุรี ปทุมธานี
จำหน่ายน้ำแข็งให้แก่ "สหกรณ์ผลิตและคาน้ำแข็งพระนคร - ธนบุรี จำกัด"

(๒) ราคาจำหน่ายน้ำแข็งในวงต่าง ๆ ให้เป็นไปตามกฎหมาย

(๓) ห้ามนำน้ำแข็ง เขามาหรือนำออกไปจำหน่ายระหว่าง เขตท้องที่กรุง เทพ
มหานคร นนทบุรี ปทุมธานี กับเขตท้องที่อื่น

(๔) คณะกรรมการนโยบายได้แต่งตั้งคณะอนุกรรมการขึ้นเรียกว่า "คณะ
อนุกรรมการปฏิบัติการตามนโยบายการผลิตและการจำหน่ายน้ำแข็ง" โดยมีหน้าที่ปรับปรุง
ควบคุมการดำเนินงานของสหกรณ์

แต่เนื่องจากสหกรณ์ไม่ได้รับความไว้วางใจจากสมาชิก จนต้องเลิกกิจการ เมื่อ
๒๑ มกราคม ๒๕๒๑ และคณะกรรมการนโยบายฯ ไม่มีกฎหมายรองรับอำนาจที่จะบังคับ
ผู้ฝ่าฝืนได้ จะอาศัยพระราชบัญญัติป้องกันการค้ำกำไรเกินควร เพื่อให้อำนาจคณะกรรมการ
การนโยบายฯ แต่คณะกรรมการกลางป้องกันการค้ำกำไรเกินควรได้พิจารณาแล้ว เห็นว่า
กรณีเรื่องน้ำแข็งที่มีปัญหาเกิดขึ้นเป็นการร้องเรียนระหว่างผู้ผลิตและผู้ค้า อันเกี่ยวกับเรื่อง
ผลประโยชน์ขัดกัน ซึ่งผู้บริโภคมิได้รับความเดือดร้อน และคณะกรรมการกฤษฎีกากับคณะ
กรรมการป้องกันการค้ำกำไรเกินควรได้พิจารณาแล้ว เห็นพ้องกันว่า จะอาศัยอำนาจตาม
กฎหมายนี้บังคับไม่ได้ เพราะเป็นการขัดต่อเจตนารมณ์ของกฎหมาย ทั้งนี้เนื่องจากคณะ
กรรมการนโยบายประสงค์จะให้คณะกรรมการกลางป้องกันการค้ำกำไรเกินควรใช้กฎหมาย
นี้เพิ่มราคาขายให้แก่ผู้ผลิตซึ่งจะกลายเป็นกำไรส่งเสริมให้ค้ำกำไรเกินควรมีใบป้องกันการ
ค้ำกำไรเกินควร ควดยเหตุนี้คณะกรรมการนโยบายจึงไม่สามารถทำอะไรได้ เนื่องจาก
ไม่มีกฎหมายรองรับอำนาจดังกล่าว

อย่างไรก็ดี ในเรื่องปัญหาของน้ำแข็งนี้ คณะกรรมการบริหารสภาพพัฒนาการ เศรษฐ
กิจแห่งชาติพิจารณาแล้ว เห็นสมควรให้เสนอความเห็นเพื่อประกอบการพิจารณาของคณะรัฐ

มนตรีคงต่อไปนี้

(๑) เห็นควรประกาศนโยบายการจัดตั้งโรงงานน้ำแข็งเป็นเวลา ๓ ปี เมื่อพ้นระยะแล้ว การอนุญาตการจัดตั้งโรงงานน้ำแข็งจำเป็นต้องพิจารณาความต้องการที่เพิ่มขึ้นเท่าที่จำเป็นเท่านั้น

(๒) ให้กระทรวงสาธารณสุขชุกวณในเรื่องความสะอาดของน้ำแข็งให้ได้ตามมาตรฐานที่กำหนดอย่างเคร่งครัด

(๓) ในขณะที่การผลิตมีมากกว่าความต้องการ คณะรัฐมนตรีอาจจะมอบหมายให้คณะกรรมการนโยบายการผลิตและการจำหน่ายน้ำแข็ง ศึกษารูปแบบและปัญหาการจำหน่ายน้ำแข็งมาทำความตกลงกันเกี่ยวกับปริมาณการผลิตและการจำหน่าย เพื่อสร้างความเป็นธรรมให้แก่ทุกฝ่ายเองโดยตรง

(๔) ราคาควบคุมตามประกาศของคณะกรรมการป้องกันการค้ากำไรเกินควรส่วนจังหวัดได้เริ่มาแล้วเป็นเวลา ๒๓ ปี ไม่เหมาะสมกับสภาพข้อเท็จจริงในปัจจุบัน เห็นควรมอบให้คณะกรรมการป้องกันการค้ากำไรเกินควรทบทวนราคาประกาศควบคุมให้เหมาะสม

(๕) การห้ามนำแข็งเหลือจำหน่ายจากจังหวัดใกล้เคียง เข้ามาจำหน่ายในเขตกรุงเทพมหานคร นนทบุรี ปทุมธานี เห็นว่าโดยเหตุผลทางเศรษฐกิจในปัจจุบันไม่มีความจำเป็น

(๖) สำหรับแนวนโยบายระยะยาว เกี่ยวกับอุตสาหกรรมนี้ รัฐควรดูแลเฉพาะการอนุญาตการเพิ่มกำลังผลิตให้มีความเหมาะสมกับความต้องการ ปล่อยให้เอกชนเป็นผู้ดำเนินการในด้านการค้าโดยรัฐไม่ต้องเข้าไปเกี่ยวข้อง นอกจากนี้รัฐควรดูแลผลประโยชน์ของผู้บริโภคโดยควบคุมมิให้ราคาจำหน่ายสูงเกินไปตามอำนาจหน้าที่กฎหมายที่มีอยู่เท่านั้น ตามความเห็น คณะรัฐมนตรีได้ประชุมเมื่อ ๑๓ มิถุนายน ๒๕๒๑ ลงมติเห็นชอบและอนุมัติให้ดำเนินการตามความเห็นของคณะกรรมการบริหารสภาพพัฒนาการ เศรษฐกิจแห่งชาติ ทั้งนี้ไม่รวมถึงการผลิตน้ำแข็งก้อนเล็ก (น้ำแข็งถวย)

เมื่อคณะรัฐมนตรีลงมติดังกล่าวนี้ คณะกรรมการนโยบายการผลิตและการจำหน่ายน้ำแข็งไม่เห็นด้วยกับความเห็นของสภาพนาการฯ ในข้อที่ ๕ และ ๖ จึงได้ทำหนังสือขอทบทวนมติไปยังคณะรัฐมนตรีอีกครั้ง ซึ่งในขณะนั้นคณะรัฐมนตรียังไม่ได้แก้ไขในเรื่องนี้แต่อย่างใด

ตามความเห็นชอบของคณะรัฐมนตรี กระทรวงอุตสาหกรรมจึงได้ออกประกาศเรื่องนโยบายอุตสาหกรรมน้ำแข็ง เมื่อวันที่ ๖ ธันวาคม พ.ศ. ๒๕๒๑ (รายละเอียดในผนวก ก.)

สำหรับในด้านการรักษาความสะอาดของโรงงานน้ำแข็งนั้น ได้ประกาศของกระทรวงสาธารณสุข ฉบับที่ ๓๕ (พ.ศ. ๒๕๒๐) ลงวันที่ ๓๑ มกราคม พ.ศ. ๒๕๒๐ (รายละเอียดในผนวก ข.)

สำหรับในด้านการจำหน่ายน้ำแข็งนั้น แต่เดิมสหกรณ์ได้กำหนดราคาขายปลีกจากโรงงานของละ ๓๑ บาท โดยในขณะนั้นผู้ผลิตน้ำแข็งส่วนใหญ่นิยมผลิตน้ำแข็ง ๑ ของใช้ ปริมาตร ๒๓๕ ปอนด์ ราคาที่สหกรณ์กำหนดจึงเท่ากับปอนด์ละ ๑๑ สตางค์ แต่ต่อมาเนื่องจากการขนส่งน้ำแข็งไปจำหน่ายค่อนข้างหลายทอด ทำให้น้ำแข็งละลายไปมาก โรงงานบางแห่งจึงนิยมทำน้ำแข็ง ๑ ของ มีปริมาตร ๓๐๐ ปอนด์ และ ๓๓๕ ปอนด์ โดยขึ้นอยู่กับตลาดของแต่ละเขต ฉะนั้นเมื่อรัฐบาลจะกำหนดราคาน้ำแข็งจึงกำหนดเป็นของละไม้ไผ่ เนื่องจากสาเหตุดังกล่าว รัฐบาลจึงต้องกำหนดราคาจำหน่ายน้ำแข็งในแต่ละช่วง เป็นปอนด์ละ ตามประกาศของคณะกรรมการส่วนจังหวัดป้องกันการค้ากำไรเกินควรกรุงเทพมหานคร (ฉบับที่ ๕๖) พ.ศ. ๒๕๒๐ เรื่องควบคุมและกำหนดราคาสูงสุดของน้ำแข็งและเครื่องพิมพ์บางชนิด ลงวันที่ ๑๑ มกราคม ๒๕๒๐ (รายละเอียดในผนวก ค.)

ที่กล่าวมานี้เป็นเรื่องของน้ำแข็งของเท่านั้น ส่วนน้ำแข็งก้อนหรือถวบน้ำแข็งเกล็ดน้ำแข็งแห้ง ไม่มีประวัติความเป็นมาที่น่าสนใจ เพราะเพิ่งเริ่มเข้ามามีบทบาทในประเทศไทยเมื่อไม่นานมานี้ แต่เนื่องจากรัฐบาลได้ส่งเสริมการจัดตั้งโรงงานน้ำแข็งของ ทำให้ผู้ลงทุนหันไปสนใจน้ำแข็งชนิดอื่นมากขึ้น ในที่นี้ จึงเห็นเป็นการสมควรที่จะศึกษาปัญหาทางการตลาดแยกตามกรรมวิธีการผลิต ดังต่อไปนี้

๑. ปัญหาในด้านการตลาดของผู้ผลิตน้ำแข็งของ
๒. ปัญหาในด้านการตลาดของผู้ผลิตน้ำแข็งก่อนหรือด้วย
๓. ปัญหาในด้านการตลาดของผู้ผลิตน้ำแข็ง เกิด
๔. ปัญหาในด้านการตลาดของผู้ผลิตน้ำแข็งแห่ง

๑. ปัญหาในด้านการตลาดของผู้ผลิตน้ำแข็งของ

ผู้ผลิตน้ำแข็งของที่อยู่ในกรุงเทพมหานคร จะประสบปัญหาในด้านการตลาดอันเกิดจากหลาย ๆ สาเหตุมากกว่าผู้ผลิตน้ำแข็งของในจังหวัดอื่น ๆ เพราะในกรุงเทพมหานครมีโรงงานผลิตน้ำแข็งเกิดขึ้นอย่างมากมาย ทำให้ผู้ผลิตต้องแย่งกันขายและแข่งขันกันไม่แต่เฉพาะน้ำแข็งของชนิดเดียวกัน แต่ยังถูกน้ำแข็งก่อนหรือด้วยแย่งตลาดผู้บริโภคที่มีรายได้สูงไปอีกด้วย ส่วนผู้ผลิตน้ำแข็งของในจังหวัดอื่น ๆ นั้นไม่จำเป็นจะต้องแข่งขันกันมากนัก เพราะมีโรงงานผลิตน้ำแข็งจำนวนน้อย ปริมาณการผลิตไม่มากกว่าปริมาณความต้องการมากนัก โดยเฉพาะจังหวัดที่อยู่ตามริมฝั่งทะเลหรือแม่น้ำสายใหญ่ ๆ เช่น ประชาชนเมื่ออาชีพการประมงเป็นหลัก ความต้องการน้ำแข็งไปแช่อาหารสดมีเป็นจำนวนมากและมีอยู่ตลอดปี ไม่ขึ้นกับความร้อนหนาวของอากาศเหมือนน้ำแข็งที่ไซบริก ผู้ผลิตน้ำแข็งของจึงไม่ค่อยประสบปัญหาในด้านการตลาด ถึงแม้ว่า ขณะนี้จะมีน้ำแข็งเกิดขึ้นเป็นน้ำแข็งชนิดใหม่ออกสู่ตลาดเพื่อแข่งกับน้ำแข็งของอยู่บ้าง แต่ก็ยังมีเป็นจำนวนน้อยเพราะการตั้งโรงงานน้ำแข็งเกิดขึ้นต้องมีเงินลงทุนมาก ทั่วประเทศไทยมีอยู่ทั้งสิ้นประมาณ ๑๐ โรงงานเท่านั้น ฉะนั้น ปัญหาที่จะพิจารณาต่อไปนี้ จึงเป็นปัญหาที่เกิดขึ้นกับผู้ผลิตน้ำแข็งของในกรุงเทพมหานคร ซึ่งมีปัญหาที่สำคัญดังต่อไปนี้

๑.๑ ปัญหาพอลกากลาง

ของทางการจำหน่ายน้ำแข็งของที่ทำกันอยู่ปัจจุบันนี้จะแบ่งเป็นช่วง ๆ โดยผู้ผลิตขายน้ำแข็งให้แกพอลคาขายส่ง (ยี่บัว) ที่มาติดต่อขอซื้อจากโรงงานโดยตรง เมื่อพอลคาขายส่งรับน้ำแข็งออกไปแล้วก็จะขายให้แกพอลคาขายปลีก (ซาบัว) และพอลคาขายปลีกก็จะขายให้แกผู้บริโภคหรือร้านค้าทั่วไป ขั้นตอนของการค้าจะอยู่ในรูปของการผูกขาด

คือมีการแบ่งเขตการจำหน่ายน้ำแข็งในระหว่างหอกลาง และถูกจำกัดปริมาณน้ำแข็งจากผู้
 ผลิตน้ำแข็งโลกจะต้องรับซื้อจากผู้ผลิตน้ำแข็งโลกไป ถูกจำกัดปริมาณน้ำแข็งจากผู้ผลิต
 ผลิตน้ำแข็งโลกให้แก่กันเท่านั้น จากช่องทางจำหน่ายดังกล่าวข้างต้น จึงทำให้
 หอกลางมีอำนาจต่อรองเหนือกว่าผู้ผลิต ในบางครั้งหอกลางก็จะไปรับน้ำแข็งจาก
 โรงงานผลิตนอกเขตเข้ามาขายแทนที่จะรับจากโรงงานผู้ผลิตที่เก็บรับเป็นประจำ เพื่อหา
 ทางลดราคาขายของโรงงานให้ต่ำลง

จำนวนของหอกลางซึ่งได้แก่หอกลางซึ่งตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร นครนนทบุรี ปทุมธานี มีทั้งสิ้น ๕๐ ราย ในจำนวนนี้ทำหน้าที่เป็นทั้งผู้ขายส่งและผู้
 ขายปลีกอยู่ ๕๕ ราย จำนวนหอกลางซึ่งมีอยู่ประมาณ ๓๐๐ - ๔๐๐ ราย มีโรงงานผู้ผลิต
 ประมาณร้อยละ ๑๐ ทำหน้าที่เป็นผู้ขายส่งเอง จะเห็นว่าหอกลางได้เปรียบผู้ผลิต
 มากซึ่งไม่ตรงกับเป้าหมายของรัฐบาลที่จะให้ความเป็นธรรมกับทุกฝ่าย

รัฐบาลได้หาทางช่วยเหลือผู้ผลิตโดยประกาศเรื่องควบคุมและกำหนดราคาสูง
 สุดของน้ำแข็งและเครื่องกลึงชนิด (รายละเอียดในผนวก ก.) แลราคาซื้อขายกันจริงๆ
 นั้น ปรากฏว่าไม่ได้เป็นไปตามที่รัฐบาลกำหนด โดยมีส่วนแตกต่างดังนี้

	ราคาที่รัฐบาลกำหนดจำหน่ายแก่คนน้ำแข็ง	ราคาที่ซื้อขาย
	(บาท/ซอง)	(บาท/ซอง)
	น้ำหนัก ๓๓๕ ปอนด์	น้ำหนัก ๓๐๐ ปอนด์
ราคาขายออกจากโรงงาน	๔๑.๒๕	๓๓.- ๒๕ - ๒๕
ราคาขายปลีก	๔๘.๗๕	๓๕.- ๒๕.-
ราคาขายปลีก	๒๐.-	๔๘.- ๔๐ - ๕๖

จากตารางเปรียบเทียบ หากคิดเฉพาะน้ำหนัก ๓๓๕ ปอนด์ ซึ่งเป็นน้ำหนัก
 มาตรฐานที่กรมการค้าภายในกระทรวงพาณิชย์กำหนด จะเห็นได้ว่าปัจจุบันโรงงานน้ำแข็งขาย

ค่ากวาราคาที่รัฐกำหนดของละ ๑๑.๒๕ - ๒๕ = ๑๒.๒๕ บาท ถึง ๑๑.๒๕ - ๒๕ = ๑๗.๒๕ บาท ราคาขายส่งสูงกวาราคาที่รัฐกำหนดของละ ๒๔ - ๔๘.๗๕ = ๑๕.๒๕ บาท และราคาขายปลีกที่ขายให้แก่ประชาชนผู้บริโภคสูงกวาราคาที่กำหนดของละ ๒๐ ถึง ๓๖ บาท เมื่อพิจารณาถึงผลกำไรในแต่ละช่วงการค้าเปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิตน้ำแข็งของละ ๒๔.- บาท จะเป็นดังนี้

	ผลกำไรตามที่รัฐบาลกำหนด	ผลกำไรที่เกิดขึ้นจริง
	(น้ำหนัก ๓๓๕ ปอนด์)	จากการซื้อขาย
โรงงานผลิต	๑๑.๒๕ - ๒๕ = ๑๗.๒๕ บาท	๐ ถึง ๕ บาท
พอลาสง	๔๘.๗๕ - ๑๑.๒๕ = ๓๗.๕๐ บาท	๒๐ ถึง ๒๔ บาท
พอลาปลีก	๒๐.๐๐ - ๔๘.๗๕ = ๑๑.๒๕ "	๑๖.๓๖ บาท

จากการเปรียบเทียบผลกำไร ถ้าเป็นราคาที่รัฐบาลกำหนดช่วงการค้าที่มีกำไรสูงสุด จะไล่แก่โรงงานผลิต พอลาปลีกและพอลาสงตามลำดับ แลหากติดตามราคาซื้อขายกันอยู่ ช่วงการค้าที่มีกำไรสูงสุดจะไล่แก่ พอลาสง พอลาปลีก ส่วนผลิตโคนอยที่สุดซึ่งไม่เป็นการยุติธรรมที่จะให้พอลาสงไล่เปรียบผลิต

นอกจากพอลาสงจะเอาเปรียบผลิตตามปกติแล้ว ยังสามารถเอาเปรียบผลิตโคนอยอีกกรณี กล่าวคือ น้ำแข็งของที่ผลิตจากน้ำแม่น้ำหรือลำคลอง ในบางครั้งจะมีตะกอนขุ่นมัวมากโดยเฉพาะตรง แกนกลางของน้ำแข็ง น้ำแข็งเหล่านี้เมื่อถึงมือพอลาคคนกลางจะถูกตัดราคากลางเท่ากับราคาขายให้แก่กิจการประมง คือปอนด์ละ ๕ สตางค์ แต่พอลาคคนกลางเมื่อซื้อแล้ว จะนำไปเข้าเครื่องบด เมื่อบดน้ำแข็งออกมาแล้ว จะทำการคัดเลือกส่วนที่ขุ่นขมที่อยู่ตรง แกนกลางออก นำไปขายให้แก่ชาวประมง ส่วนที่ใสซึ่งอยู่รอบนอกของน้ำแข็ง ก็จะนำไปขายให้แก่ผู้บริโภคในราคาปกติ

การที่พอลาคคนกลางสามารถเอาเปรียบผลิตได้ในหลายกรณี เนื่องจากสาเหตุ ๒ ประการ ดังต่อไปนี้

ประการแรก ปริมาณการผลิตมีมากกว่าปริมาณความต้องการสืบเนื่องมาจากมีโรงงานน้ำแข็งในกรุงเทพมหานคร นครบุรี ปทุมธานี ถึง ๕๕ โรงงาน และ

แต่ละโรงงานก็จะพยายามขายน้ำแข็งส่วนที่เกิดความล่องการ ของประชาชนในราคาต่ำ เพื่อเป็นการค้ำราคาขายทำให้โรงงานสูญเสียอำนาจการต่อรองกับพ่อค้าคนกลาง

ประการที่สอง พ่อค้าคนกลางสามารถรวมตัวกันได้ แต่ผู้ผลิตรวมตัวกันไม่ได้ แม้ว่าผู้ผลิตใดเคยรวมตัวกันจัดตั้งสหกรณ์ผลิตและคาน้ำแข็งพระนคร และธนบุรี จากนั้นก็หลงลืมกันไปไม่สู้สุดท้ายสาเหตุจึงหายไป

ก. สหกรณ์ผู้ผลิตและคาน้ำแข็งไม่มีอำนาจควบคุมสมาชิกให้ปฏิบัติตามข้อบังคับของสหกรณ์ ในกรณีที่สมาชิกฝ่าฝืนข้อบังคับและสหกรณ์จับได้ สมาชิกก็ไม่พอใจและขอลาออก ตามปกติสหกรณ์จะต้องมีเจ้าหน้าที่ออกตรวจปริมาณการผลิตของโรงงานทุกวัน เพื่อนำไปคิดจัดสรรโควตาการจำหน่ายในแต่ละวัน โรงงานที่เป็นสมาชิกจะต้องขายน้ำแข็งให้กับสหกรณ์ผู้ผลิตและคาน้ำแข็ง เมื่อสหกรณ์รับซื้อแล้วก็จะจัดสรรโควตาการจำหน่ายให้แก่สมาชิกตามกำลังผลิตของแต่ละโรงงาน โรงงานใดที่ขายเกินโควตาก็จะถูกตัดเงินส่วนที่ขายเกินโควตาออกเพื่อนำไปช่วยเหลือโรงงานเล็ก ๆ ที่ประสบปัญหาและไม่สามารถผลิตได้ตามโควตา ซึ่งอาจจะเนื่องจากเครื่องจักรชำรุดหรือเหตุอื่นใด ทั้งนี้สหกรณ์จึงมีประโยชน์ในการที่จะช่วยผู้ผลิตด้วยกันให้สามารถอยู่ในอุตสาหกรรมน้ำแข็งต่อไป แต่หากความเป็นจริงมีโรงงานที่เป็นสมาชิกจำนวนมากที่ไม่ซื้อตรงกับสหกรณ์ โดยแจ้งยกเลิกการผลิตต่ำกว่าความเป็นจริง และลักลอบนำน้ำแข็งบางส่วนไปขายให้พ่อค้าคนกลาง นอกจากนี้เมื่อแยกที่แจ้งให้สหกรณ์มีจำนวนน้อย สหกรณ์จึงได้ให้เงินช่วยเหลือ ซึ่งเป็นการเอาเปรียบผู้ผลิตที่ประสบปัญหาจริง บางโรงงานได้จดทะเบียนเป็นผู้ผลิตน้ำแข็งและได้เข้าเป็นสมาชิกสหกรณ์ โดยไม่เคยทำการผลิตน้ำแข็งเลย แต่ได้รับเงินช่วยเหลือจากสหกรณ์ทุกปี ทำให้โรงงานน้ำแข็งที่ซื้อตรงต่อสหกรณ์ไม่สามารถทนอยู่เป็นสมาชิกต่อไปและต้องขอลาออกเนื่องจากมีสมาชิกเห็นแก่ตัวดังกล่าว ในขณะที่เกี่ยวกับปรากฏว่าผู้ที่ไม่เป็นสมาชิกสหกรณ์จะประสบความสำเร็จกว่าผู้ซึ่งเห็นที่เนื่องจากสามารถขายได้จำนวนมากอันโดยขายในราคาต่ำกว่าราคาของสหกรณ์

ข. สมาชิกไม่พอใจในการกำหนดราคาขายของสหกรณ์ ครั้งหลังสุด ก็กำหนดให้โรงงานในกรุงเทพมหานครขายชองละ ๓๑ บาท ให้โรงงานใน

จังหวัดปทุมธานีชายของละ ๒๕ บาท โดยสหกรณ์คึกคักขนส่งหักจากราคาขาย ถ้าสหกรณ์ต้อง
การจะให้เกิดความเสมอภาคในระหว่างสมาชิกด้วยกัน สหกรณ์ควรที่จะกำหนดราคาขายให้
เท่ากันหมดโดยให้ทางโรงงานน้ำแข็งเป็นผู้รับภาระคานขนส่งเอง

ก. การบริหารงานของสหกรณ์ยังไม่รัดกุม เนื่องจากสห
กรณ์ดำเนินงานเป็นระบบครอบครัว มีการเล่นพวกโดยรับเอาญาติพี่น้องเข้ามาทำงาน จึงทำ
ให้มีการปฏิบัติงานโดยไม่ยุติธรรม เช่นสหกรณ์จะตรวจเฉพาะโรงงานที่ไม่ใช่ญาติพี่น้อง มี
การชี้แจงเกี่ยวกับการเงินอย่างคลุมเครือ ไม่มีการควบคุมการรับจ่ายเงินที่ถี่และไม่ต่างบวิ
เคราะห์การเงินแจ้งแก่สมาชิกมีการส่งพนักงานของสหกรณ์ออกไปตรวจปริมาณการผลิตของ
โรงงานน้ำแข็งในแต่ละวัน แต่พนักงานไม่ได้ตรวจอย่างจริงจัง ทำให้เจ้าของโรงงานแจ้งยอด
ผลิตได้ไม่ตรงกับความจริงและนำน้ำแข็งออกไปขายให้แก่พ่อค้าคนกลาง

ง. พ่อค้าคนกลางพยายามหาทางยุแหย่ให้มีการแตกแยก
กันในสหกรณ์ฯ โดยการชักจูงให้ผู้ผลิตบางรายลาออกจากสมาชิกแล้วขายน้ำแข็งให้กับพ่อค้า
คนกลางในราคาต่ำกว่าที่สหกรณ์กำหนด โดยผู้ผลิตจะขายได้ปริมาณที่มากกว่า

จ. มีผู้นำน้ำแข็งข้ามเขตเข้ามาจำหน่ายในราคาต่ำกว่า
เงินน้ำแข็งจากจังหวัดอยุธยาและฉะเชิงเทรา เป็นต้น ซึ่งสหกรณ์ไม่มีอำนาจที่จะห้ามได้ ทำ
ให้เกิดความวุ่นวายในวงการตลาดน้ำแข็งจนสหกรณ์ผู้ผลิตและกาน้ำแข็งพระนคร และธนบุรี
จำกัลด ต้องเลิกดำเนินงานไปในที่สุด

เมื่อสหกรณ์รวม โรงงานผลิตน้ำแข็งเล็ก ๆ ต้องหยุดผลิต เพราะไม่สามารถ
จะขายตัวเองได้ ส่วนโรงงานผลิตน้ำแข็งขนาดใหญ่ก็ต้องหาทางช่วยตัวเองดังต่อไปนี้

ทางแก้ปัญหา

การแก้ปัญหาพ่อค้าคนกลางในกรณีที่เป็นโรงงานน้ำแข็งขนาดใหญ่หรือมีกำลังผลิตเกินกว่าวันละ ๑,๐๐๐ ของ อาจจะดำเนินการได้ดังต่อไปนี้

(๘) โรงงานผู้ผลิตจะต้องลงทุนซื้อรถบรรทุกน้ำแข็งเพื่อทำหน้าที่เป็นพ่อค้า
คนกลางเอง ไม่ต้องรอให้พ่อค้าส่งมารับน้ำแข็งจากโรงงานและตัดราคาเอาตามใจชอบดังที่
เป็นมา ถ้าโรงงานเป็นผู้นำน้ำแข็งไปส่งยังพ่อค้าปลีกโดยตรงจะขายได้ในราคาของละ ๓๕

- ๕๐ บาท และหอคายดีก็จะมีได้ในราคาที่ถูกกว่าหอคายกลางประมาณของละ
๕ - ๑๐ บาท และยังมีผลคือคุณภาพของน้ำแข็งไม่เสียไปมากเพราะไม่ต้องขานมือหอคาย
กลางหลายทอด

(๒) นอกจากโรงงานจะลงทุนเป็นหอคายขายส่งเองแล้ว โรงงานน้ำแข็ง
ใหญ่ ๆ บางแห่ง ยังลงทุนเป็นหอคายขายปลีกเองอีกด้วย โดยซื้อเครื่องจักรมาค้ำแข็งให้
ละเอียดแล้วทำใส่ถุงพลาสติก ส่งไปจำหน่ายยังลูกค้าโดยตรง วิธีนี้จะแก้ปัญหาการถูกตัดรา
จากหอคายกลาง ในเรื่องน้ำแข็งไม่สะอาดได้อีกด้วย โรงงานจะสามารถขายน้ำแข็งได้ใน
ในราคาของละ ๕๐ - ๕๕ บาท และหอคายปลีกก็ซื้อจากโรงงานโดยตรงจะซื้อจากหอคาย
กลางของละ ๕ - ๑๐ บาท

วิธีที่จะแก้ไขปัญหาคายกลางนี้ ถ้าโรงงานผลิตน้ำแข็งสามารถรวมกลุ่ม
กันได้ และรวมตัวกันลงทุนเป็นหอคายขายส่งและหอคายขายปลีกเสียเอง ก็จะสามารถเอาชนะ
อิทธิพลของหอคายกลางได้ แต่จะต้องใช้เงินลงทุนโดยประมาณดังนี้

รถบรรทุก ขนาด ๒ ล้อ เพื่อบรรทุกน้ำแข็ง ๑ คัน ๆ ละ	๑๕๐,๐๐๐.- บาท
คาคัทแปลงรถ	๖๐,๐๐๐.- บาท
เครื่องบดหรือขยอน้ำแข็ง ๑ เครื่อง ๆ ละ	๑,๕๐๐.- บาท
รวมเงินลงทุนเพิ่มเติม	๒๑๑,๕๐๐.- บาท

รถบรรทุกน้ำแข็งไรรถบรรทุกวงล้อ ๒ ล้อ เสริมแทนที่เขี้ยวด้านหลังด้วยสแตน
เลสที่ขางมะตอยกับน้ำแข็งจะลดยกลงสู่ตัวเครื่องยนตกลาง

สำหรับการหาระยะเวลาคืนทุน จะขึ้นอยู่กับความสามารถในการจัดจำหน่ายของ
ผู้ผลิต และภาวะการของตลาดน้ำแข็งในปัจจุบัน จึงไม่ขอกล่าวในที่นี้

ขณะนี้รัฐบาลยังไม่ได้กวักชันกับอุตสาหกรรมการผลิตน้ำแข็งทั้งในด้านการค้า ด้านความ
สะอาดปลั้ยังคงปล่อยให้ผู้ผลิตแก่ปัญหาการตลาดกันด้วยตนเอง

นอกจากวิธีแก้ปัญหาขอคาคคนกลางตามที่กล่าวมาแล้ว ผู้ผลิตน้ำแข็งยังได้รวมหุ้นกันจัด
ตั้งโรงงานแข่งขันครหลวงขึ้น โดยมีหมายที่จะได้ เป็นทั้งผู้ผลิตรายใหญ่และผู้ค้าส่งด้วย วิธีนี้ทำให้
ผู้ผลิตมีอำนาจต่อรองกับพ่อค้าคนกลางได้มากขึ้น รัฐบาลได้เห็นทางแก้ปัญหาของผู้ผลิตในขณะนี้
แล้ว จึงยังไม่เห็นความจำเป็นที่จะต้องเข้าไปเกี่ยวข้อง แต่ถ้ามเมื่อใดเกิดปัญหาเรื่อง เรียงกัน
ขึ้นอีกในระหว่างผู้ผลิตและผู้ค้าน้ำแข็งแล้ว รัฐบาลจึงจะใช้อำนาจตามพระราชบัญญัติกำหนดราคา
สินค้าและป้องกันการผูกขาด พ.ศ. ๒๕๒๒ (รายละเอียดในผนวก ง.) เข้าดำเนินการจัดการ
ให้เกิดความเป็นธรรมขึ้นแก่ทุกฝ่าย ในฐานะที่ผู้เขียนกำลังศึกษาปัญหาในด้านการตลาดของน้ำ
แข็ง จึงมีความเห็นและขอเสนอแนะที่รัฐบาลควรจะทำเนื่การดังต่อไปนี้

(๑) รัฐบาลควรที่จะกำหนดราคาน้ำแข็งในแต่ละช่วงใหม่ โดยเปลี่ยนมาตร
ฐานจากปอนด์มาเป็นกิโลกรัม เพื่อสะดวกในการตรวจสอบและควบคุม เดิมสหกรณ์เคยกำหนด
ราคาขายให้แกพ่อค้าคนกลางของละ ๓๓ บาท แต่คณะกรรมการส่วนจังหวัดป้องกันการค้ำกำไร
เกินควรกรุงเพมหานครได้กำหนดราคาขายให้พ่อค้าคนกลางโดยกำหนดเป็นปอนด์ ๆ ละ ๑๑
สตางค์ (๑ ของ เท่ากับ ๓๓๕ ปอนด์) จึงทำให้เกิดปัญหาสำหรับผู้ผลิตที่ไม่สามารถขายน้ำแข็ง
ได้ในราคาที่รัฐบาลกำหนด เพราะปกติผู้ผลิตส่วนใหญ่นิยมทำน้ำแข็ง ๑ ของ โดยใช้ปริมาตร
๓๓๕ ปอนด์ ถ้าขายตามที่รัฐกำหนดจะเป็นราคาของละ $๑๑ \times ๓๓๕ = ๔๐.๒๕$ บาท ซึ่งเป็นราคา
ที่สูงเกินไปเมื่อเทียบกับต้นทุนของละ ๒๔ บาท ฉะนั้น รัฐบาลจึงควรจะได้พิจารณาปรับปรุงการ
กำหนดราคาน้ำแข็งใหม่ตามเหตุผลดังกล่าว

(๒) รัฐบาลอาจจะเข้าดำเนินการ เป็นตัวสหกรณ์เองโดยจัดตั้งสำนักงานกลาง
ขึ้น เพื่อควบคุมการผลิตและการจำหน่ายน้ำแข็งโดยใช้คณะกรรมการนโยบายการผลิตและการ
จำหน่ายน้ำแข็งที่คณะรัฐมนตรีแต่งตั้ง เมื่อเดือนกันยายน ๒๕๒๐ เป็นเจ้าหน้าที่ประจำสำนักงาน
โดยมีฝ่ายดำเนินงานดังนี้

ฝ่ายธุรการ ทำหน้าที่รับหนังสือติดต่อจากพ่อค้าคนกลางและในคาน

เอกสารต่าง ๆ

ฝ่ายจัดจำหน่าย ทำหน้าที่จำหน่ายน้ำแข็งตามโควตาที่จัดสรรให้แก่

พ่อค้าคนกลางตามราคาที่กำหนด

ฝ่ายตรวจสอบ ทำหน้าที่ออกตรวจสอบโรงงานน้ำแข็งให้ผลิตตามโควตา

ที่ได้รับการจัดสรร หากมีการลักลอบขายให้แก่พ่อค้าคนกลางโดยไม่ผ่านสำนักงานกลาง เจ้าหน้าที่สำนักงานกลางจะมีอำนาจดำเนินการตามกฎหมายระวางโทษตามที่ระบุไว้ในพระราชบัญญัติ

ฝ่ายควบคุมการเงินและบัญชี มีหน้าที่ลงบันทึกหักภาษี ณ ที่จ่าย

จากผู้ผลิตน้ำแข็งและผู้คาน้ำแข็งส่งสรรพากรทุกเดือน

ฝ่ายจัดการขนส่ง มีหน้าที่จัดการขนส่งน้ำแข็งไปยังผู้ซื้อหรือให้

พ่อค้าคนกลางมาขนไปเอง โดยคิดอัตราส่วนลดให้

สำนักงานกลางจะมีรถเบียงให้โรงงานน้ำแข็งปฏิบัติดังนี้

- ให้โรงงานผลิตน้ำแข็งทุกโรง เฉพาะในกรุงเทพมหานคร ขายน้ำแข็งให้แก่สำนักงานกลาง โดยสำนักงานกลางจะคิดค่าธรรมเนียม ของละ ๑ บาท
- สำนักงานกลางจะเป็นผู้กำหนดโควตาปริมาณการผลิตของแต่ละโรงงานให้ตามความเหมาะสม

การดำเนินงานของสำนักงานกลางในลักษณะเช่นนี้ รัฐบาลจะสามารถช่วยผู้ผลิตให้ได้รับความเป็นธรรมได้โดยไม่เดือดร้อนถึงผู้บริโภค และเสถียรภาพความมั่นคงของเศรษฐกิจภายในประเทศก็จะสามารถเจริญรุดหน้าไปได้ เพื่อประชาชนจะได้มีงานทำก่อให้เกิดเงินหมุนเวียน อันเป็นประโยชน์แก่ประเทศชาติสืบต่อไป

๑.๒ ปัญหาคู่แข่ง

๑.๒.๑ คู่แข่งเป็นผู้ผลิตน้ำแข็งของ

จากผลการสำรวจของคณะกรรมการการศึกษาขอเท็จจริง

เกี่ยวกับการผลิตการจำหน่ายและต้นทุน เมื่อวันที่ ๑ - ๔ พฤศจิกายน ๒๕๒๐ มีรายงานเกี่ยวกับจำนวนโรงงานผลิตน้ำแข็งและกำลังผลิต เปรียบเทียบกับปริมาณความต้องการของประชาชน ดังนี้

จำนวนโรงงานน้ำแข็งในเขตกรุงเทพมหานคร นนทบุรี ปทุมธานี มีอยู่ทั้งสิ้น ๕๕ โรงงาน จำแนกตามท้องที่จะอยู่ในกรุงเทพฯ นนทบุรี ๓๓ โรงงาน นนทบุรี ๑๔ โรงงาน และปทุมธานี ๘ โรงงาน กำลังผลิตของเครื่องจักรผลิตน้ำแข็งมีประมาณวันละ ๕๒,๐๐๐ ทรง ปริมาณการผลิตที่ผลิตจริงประมาณวันละ ๓๖,๐๐๐ ทรง คิดเป็นร้อยละ ๘๕.๗ ของกำลังผลิตทั้งหมด ปริมาณความต้องการต่ำกว่าปริมาณการผลิตประมาณร้อยละ ๕๐

ทางแก้ปัญหา

ถึงแม้ว่ารัฐบาลจะระงับการจัดตั้งโรงงานผลิตน้ำแข็งของแล้ว แต่ปริมาณการผลิตก็ยังมีมากกว่าปริมาณความต้องการ ดังนั้น ผู้ผลิตจึงควรจะใช้วิธีการกำจัดคู่แข่งชั้นของตนลงบ้าง โดยดำเนินการดังนี้

๑. โรงงานผลิตน้ำแข็งของรายใหญ่ ๆ อาจจะใช้ราคาเป็นอาวุธที่จะกำจัดผู้ผลิตน้ำแข็งรายเล็ก ๆ ลงได้ด้วยการรวมตัวกันในระหว่างโรงใหญ่ ๆ ที่อยู่ใกล้เคียงกัน ทำการลดราคาน้ำแข็งในช่วงฤดูฝนหรือฤดูหนาวประมาณ ๕ - ๖ เดือนเท่านั้น โรงงานผลิตน้ำแข็งรายเล็ก ๆ ก็จะต้องปิดตัวเองหรืออาจจะเลิกดำเนินการไปเลยได้

๒. การกำจัดคู่แข่งชั้น อาจจะทำได้โดยอาศัยรัฐบาลเป็นเครื่องมือ ขณะนี้รัฐบาลได้มีประกาศกระทรวงสาธารณสุข ฉบับที่ ๓๕ พ.ศ. ๒๕๒๐ "เรื่องกำหนดน้ำแข็ง เป็นอาหารที่ควบคุม กำหนดคุณภาพหรือมาตรฐานหลักเกณฑ์วิธีการผลิตเพื่อจำหน่าย กำหนดคุณภาพหรือมาตรฐานของภาชนะบรรจุ การใช้ภาชนะบรรจุและการเก็บรักษา" (รายละเอียดในผนวก ค.)

จากประกาศกระทรวงสาธารณสุขฉบับนี้ ถ้ารัฐบาลจะใช้มาตรการควบคุมที่จริงจังแล้ว โรงงานผลิตน้ำแข็งเล็ก ๆ จะต้องปิดกิจการจนหมด จากช่องทางนี้ ผู้ผลิตน้ำแข็งรายใหญ่ ๆ จึงควรที่จะหาวิธีการสร้างสถานะการณ์ให้ประชาชนทั่วไปเห็นถึงการ

บริโภคน้ำแข็งที่สกปรก จะทำให้เกิดโรคท้องร่วงต่าง ๆ เมื่อประชาชนตระหนกตกใจและ
ตื่นตัวกับอันตรายจากการบริโภคน้ำแข็งแล้ว รัฐบาลจะยื่นมือเข้ามาควบคุมคุณภาพของน้ำแข็ง
โรงงานผลิตน้ำแข็งที่ไม่ได้มาตรฐานตามประกาศควบคุมก็จะถูกสั่งปิด คงเหลือแต่โรงงาน
ผลิตน้ำแข็งรายใหญ่ ๆ เท่านั้น

อย่างไรก็ตาม วิธีการกำจัดคู่แข่งชั้นที่กล่าวมานี้ เป็นเพียงการกำจัดคู่แข่ง
ชั้นตามทฤษฎีเท่านั้น ยังไม่สมควรที่จะกระทำในภาวะกาศณปัจจุบันที่ประเทศชาติต้อง
การความสามัคคีของคนในชาติ เพื่อป้องกันการแทรกแซงจากฝ่ายตรงข้าม

๑.๒.๒ คู่แข่งชั้น เป็นผู้ผลิตน้ำแข็งชนิดอื่น

ปัจจุบันมีเทคนิคในการผลิตใหม่ ๆ ก้าวหน้าไป
มาก จึงได้มีผู้คิดค้นสร้างตู้ทำน้ำแข็งก้อนหรือถ้วย ซึ่งมีประสิทธิภาพผลิตน้ำแข็งไครวเร็ว
และได้น้ำแข็งที่ใสสะอาดกว่าบริโภคน้ำแข็งของตู้ทำน้ำแข็งแบบหีบหรือบดใสม่สมกับเครื่อง
ดื่ม ในบางครั้งน้ำแข็งของตู้ทำน้ำแข็งเป็นก้อนเล็กนึ่งยังมีเลื่อยหรือขี้แกลบปนทำให้ดูน่า
รังเกียจอีกด้วย ฉะนั้น ในระดับผู้บริโภคที่พิถีพิถันในเรื่องการกินการอยู่จึงหันไปนิยมน้ำ
แข็งก้อนหรือถ้วยกันหมด คงจะเห็นได้จากกรณีน้ำแข็งของโรงแรม สโมสร ภัตตาคาร
และสถานที่จัดงานเลี้ยงสังสรรค์ต่าง ๆ ที่นิยมใช้น้ำแข็งก้อนหรือถ้วยกันมาก

ในคานราคา ถึงแม้ว่าน้ำแข็งของจะมีราคาขายจากโรงงานต่ำกว่าน้ำ
แข็งก้อนหรือถ้วย คือน้ำแข็งของมีราคาขายกิโลกรัมละ ๑.๑๗ บาท น้ำแข็งก้อนมีราคา
ขายกิโลกรัมละ ๑.๕๖ บาท แต่เมื่อจำหน่ายถึงมือผู้บริโภคแล้ว จะมีราคาใกล้เคียงกัน
มาก ทั้งนี้เนื่องจากน้ำแข็งของต้องผ่านพ่อค้าคนกลางหลายทอดกว่าจะถึงมือผู้บริโภคทำให้
ราคาน้ำแข็งเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ แต่น้ำแข็งก้อนหรือถ้วย ผู้บริโภคสามารถสั่งซื้อจากผู้ผลิต
โดยตรงไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลาง ราคาจึงใกล้เคียงกับน้ำแข็งของ จะเห็นได้จากการ
ที่ผู้บริโภคซื้อน้ำแข็งของที่หีบแล้วจากร้านกาแฟ ๑ บาท ผู้ชายจะตักน้ำแข็งโดยกะประมาณ
เต็มถุงพลาสติกได้มาไม่ถึง ๑ กิโลกรัม แต่สำหรับน้ำแข็งก้อนหรือถ้วย ผู้ผลิตจัดใส่ถุงพลา
สติก ขนาดเล็กถุงละ ๑ กิโลกรัม ราคาถุงละ ๑.๕๐ บาท ถุงขนาดกลาง ๑๒ กิโลกรัม

ราคาถุงละ ๑๓ บาท และถุงขนาดใหญ่ ๒๖ กิโลกรัม ราคาถุงละ ๒๕ บาท ถ้าจะนำมา
 เปรียบเทียบกันระหว่างน้ำแข็งของและน้ำแข็งก้อน จะเห็นความแตกต่างกันมาก น้ำแข็ง
 ก้อนจะได้ปริมาณที่มากกว่าเพราะขายในราคาแน่นอนตามน้ำหนักและยังถูกสะอาดกว่าเพราะ
 บรรจุถุงพลาสติกมาจากในโรงงานไม่มีฝุ่นละออง เขาและไม่คงผ่านมือคนขายเหมือนเช่น
 น้ำแข็งของที่ก่อนจะนำออกขายจะคง เอาน้ำแข็งล้างน้ำเสียก่อนแล้วหุบให้ละเอียด เมื่อ
 ขายผู้ขายจะตักขายเท่าไรก็ได้แล้วแต่ความพอใจ จากข้อเปรียบเทียบดังกล่าว จึงทำให้
 น้ำแข็งก้อนหรือถวยสามารถตลาดน้ำแข็งได้พอสมควร

ทางแก้ปัญหาของผู้ผลิตน้ำแข็งของ

ปัจจุบันนี้ไม่มีผู้ส่ง เครื่องจักรตักน้ำแข็งของออกเป็นก้อนเล็ก ๆ ขนาด ๑
 ลูกบาศก์ฟุต โดยนำน้ำแข็งของตักออกเป็น ๓ หอนและนำเขา เครื่องตัด เครื่องจะตัดออก
 มามีรูปร่างคล้ายกับน้ำแข็งก้อนหรือถวยมาก เพียงแต่จะเป็นสี่เหลี่ยมตรงไม่โค้งมนเหมือน
 น้ำแข็งก้อนหรือถวย และผิวของก้อนน้ำแข็งคานนอกจะไม่เรียบเท่าน้ำแข็งก้อนหรือถวย
 ผิดจะซรุขระเล็กน้อย เนื่องจากฟองของอากาศที่เป่าลงไปใต้น้ำแข็งของ เพื่อให้ตะกอนกระ
 กระจายตัวขณะทำการผลิต เครื่องจักรชนิดนี้จะช่วยแก้ปัญหาในด้านการตลาดของผู้ผลิตน้ำแข็ง
 ของ โดยเฉพาะน้ำแข็งของที่เหลือจากการจำหน่ายในแต่ละวันหรือบางครั้งจะเป็นน้ำแข็ง
 ของที่มีตะกอนซุนมากจนไม่มีผู้รับซื้อ และผู้ผลิตจะต้องทำลายทิ้งโดยไม่นำออกขาย น้ำแข็ง
 เหล่านี้จะนำมา เขาเครื่องตักน้ำแข็งดังกล่าวและนำบรรจุลงถุงพลาสติกไปขายเลียนแบบ
 น้ำแข็งก้อน โดยที่ผู้บริโภคจะสังเกตเห็นได้โดยยาก

เงินลงทุนเพิ่มเติมสำหรับการแก้ปัญหาคู่แข่งพื้นที่เป็นผู้ผลิตน้ำแข็งชนิดอื่น มีดังนี้

รถคัทสันมีคอป	ขนาด ๑,๖๐๐ ซีซี ๑ คันราคา	๑๑๐,๐๐๐ บาท
คาคอตุ	เก็บน้ำแข็งคานหลัง	๕๕,๐๐๐ บาท
คาค	เครื่องจักรตักน้ำแข็ง ๑ เครื่อง	๔๐,๐๐๐ บาท
คาค	คัตตึงเครื่องจักร	๓,๐๐๐ บาท
	รวมทั้งสิ้น	<u>๒๐๘,๐๐๐ บาท</u>

เนื่องจากน้ำแข็งของเมื่อตกเป็นก้อนเล็ก ๆ แล้วจะละลายง่าย ฉะนั้น
รถที่ชนน้ำแข็งที่ตกแล้วจึงจำเป็นจะต้องคอยเก็บน้ำแข็งคืนหลังโดยใช้อลูมิเนียมหรืออลู
มิเนียมอัลลอยด์บุโดยรอบ จะชนตากแตกตากลมไปเหมือนเช่นน้ำแข็งของที่ยังไม่ได้ตก
ไม่ได้

การพิจารณาผลตอบแทนของเงินลงทุน จะขึ้นอยู่กับความสามารถในการ
จัดจำหน่ายของผู้ผลิตเองและสภาวะการตลาดน้ำแข็งในปัจจุบัน กล่าวคือ เมื่อใดก็ตาม
ประชาชนตระหนักว่า น้ำแข็งของไม่สะอาดและราคาใกล้เคียงกับน้ำแข็งก้อนและได้หัน
มานิยมน้ำแข็งก้อนแล้ว ผู้ผลิตจึงจะใช้วิธีการกำจัดคู่แข่งตามที่กล่าวไว้ ทางแก้ปัญหาในวิธี
นี้ จะให้ผลตอบแทนที่ต่ำและไม่คุ้มกับจำนวนลงทุนถ้าทำเป็นจำนวนน้อย

๒. ปัญหาในการตลาดของผู้ผลิตน้ำแข็งก้อนหรือถวย

เนื่องจากน้ำแข็งก้อนหรือถวยเป็นน้ำแข็งใหม่ที่เพิ่ง เริ่มรู้จักกันในประเทศไทย
เมื่อไม่กี่ปีมานี้ และปัจจุบันผู้ผลิตน้ำแข็งชนิดนี้จำหน่ายเฉพาะในกรุงเทพมหานครและตาม
หัวเมืองใหญ่ ๆ ที่เป็นแหล่งที่มีพลเมืองรายได้สูง ดังนั้น น้ำแข็งก้อนหรือถวยจึงมีช่องทาง
จำหน่ายดังนี้

- ภัตตาคารร้านอาหาร
- คอฟฟี่ช็อป
- ซุปเปอร์มาเก็ตหรือห้างสรรพสินค้า
- สถานทูต
- โรงแรม
- งานเลี้ยง
- สโมสร สมาคมต่าง ๆ
- โรงพยาบาลและสถานที่
- ในที่คลับหรือสถานเริงรมย์ยามราตรี. ราชการบางแห่ง

จากช่องทางจำหน่ายน้ำแข็งที่กล่าวมานี้ แสดงให้เห็นว่าน้ำแข็งก้อนหรือ
ถวยมีตลาดการจำหน่ายไม่กว้างขวางนัก เหตุที่เป็นเช่นนั้นเพราะ

๒.๑ ประชาชนทั่วไปคิดว่าน้ำแข็งก้อนมีคุณภาพดีจะต้องมีราคาแพง

ประชาชนส่วนใหญ่ที่มีความเป็นอยู่ในชีวิตประจำวันอย่างปกติธรรมดา
หาไม่ได้ไปตามสถานที่ดังกล่าวข้างต้น จะไม่สนใจน้ำแข็งก้อนโดยคิดว่า เป็นของดีและมี

ราคาแพง แต่ในความเป็นจริงหาเป็นเช่นนั้นไม่ น้ำแข็งก้อนขายปลีกก็โลกริมละ ๑.๕๐ บาท เมื่อเทียบกับน้ำแข็งของที่หีบขายตามใจชอบโดยไม่ตองชั่งน้ำหนักแล้ว น้ำแข็งก้อน จะโคปรีมาณที่มากกว่าและยังสะอาดกว่าอีกด้วย แต่ขอเท็จจริงอันนี้ประชาชนส่วนใหญ่ ยังไม่ทราบจึงทำให้ตลาดของน้ำแข็งแคบอยู่มาก

๒.๒ ร้านขายกาแฟไม่นิยมใช้

เนื่องจากน้ำแข็งหรือถวยมี่คุณภาพละลายเร็วกว่าน้ำแข็งของที่หีบละเอียดแล้ว ทำให้ไม่เป็นที่พอใจของผู้ขายกาแฟ เพราะปกติผู้ขายกาแฟจะชั่งกาแฟเพียงครึ่งแก้วแต่จะใส่น้ำแข็งเต็มแก้วแล้วน้ำแข็งจะละลายเร็ว ทำให้ผู้ดื่มได้ดื่มกาแฟที่เย็นจัดได้โดยไม่ตองเสียเวลาคอย แต่ถาเป็นน้ำแข็งก้อน ผู้ขายกาแฟจะต้องชั่งกาแฟในปริมาณมากขึ้นเพราะเมื่อใส่น้ำแข็งก้อนหรือถวยมี่ก้อนโตกว่าจนเต็มแก้วแล้วยังมีปริมาตรเหลือมาก นอกจากนั้นน้ำแข็งก้อนยังละลายช้าทำให้ไม่ทันใจแก่ผู้ดื่ม ทำให้ไม่ได้รับความพอใจเท่าที่ควร จากสาเหตุในชีวิตประจำวันนี้ประชาชนเคยชินกับน้ำแข็งแล้ว การที่จะเปลี่ยนให้มาบริโภคน้ำแข็งก้อนโดยทันที อาจจะเป็นไปได้ยาก

๒.๓ คู่แข่งชั้นที่ผลิตน้ำแข็งของทำการเลียนแบบได้ง่าย

โดยนำน้ำแข็งของที่เหลือจำหน่ายมาตัดเป็นก้อนละลายน้ำแข็งก้อนหรือถวยมี่และจำหน่ายในราคาต่ำกว่า เป็นการแย่งลูกค้าโดยที่ผู้บริโภคจะไม่ทราบถึงความแตกต่างในคุณภาพ เนื่องจากมีลักษณะคล้ายกัน

๒.๔ ผู้ผลิตต้องรับภาระค่านขนส่งเอง

เนื่องจากน้ำแข็งก้อนยังเป็นสินค้าชนิดใหม่ในสายคาประชาชน ผู้ผลิตจึงต้องรับภาระในด้านการขนส่งเอง เป็นเหตุให้ตลาดของน้ำแข็งก้อนแคบ เพราะถาลูกค้าสั่งซื้อจำนวนน้อย ๆ ผู้ผลิตก็ไม่สามารถไปส่งให้ได้ เนื่องจากตองเสียค่าใช้จ่ายในการขนส่งไม่คุ้ม ดังนั้น น้ำแข็งก้อนถามีพ่อค้าคนกลางรับภาระค่านขนส่ง จะทำให้ตลาดน้ำแข็งก้อนขยายตัวรู้จักกันอย่างรวดเร็วหลาย

ขอเสนอแนะ

ปัจจุบันปัญหาในด้านการตลาดของน้ำแข็งก้อนยังไม่มียุติตรายใดดำเนินการอย่างจริงจัง ดังนั้น ผู้เขียนจึงขอเสนอแนะวิธีการแก้ปัญหาด้านการตลาดดังต่อไปนี้

๑. ผู้ผลิตน้ำแข็งก้อนอาจจะจัดรายการทางโทรทัศน์ เชิญนายแพทย์มาบรรยายถึงอันตรายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นเนื่องจากการบริโภคน้ำที่ไม่สะอาด โดยเฉพาะน้ำแข็งของ พร้อมทั้งชี้แจงให้เห็นว่าน้ำแข็งของผลิตโดยไม่ได้ระมัดระวังกวดขันให้น้ำที่สะอาดมาผลิต และการขนส่งน้ำแข็งของจากโรงงานขึ้นรถบรรทุกก็กระทำโดยเลื่อนน้ำแข็งไปตามไม้กระดานที่เปียกชื้นตลอดเวลา เมื่อชนิโสรถบรรทุกเรียบร้อยก็ใช้กระสอบคลุมกระสอบที่ชื้นคลุมเมื่อใช้ไปนาน ๆ ก็เกิดเชื้อราและเชื้อแบคทีเรียต่าง ๆ ทำให้กระสอบไม่สะอาด ก่อให้เกิดความสกปรกในทก ๆ ด้าน จากข้อชี้แจงดังกล่าวอาจจะทำให้ประชาชนเริ่มตื่นตัวระมัดระวังตนในการบริโภคน้ำแข็งและหันมานิยมบริโภคน้ำแข็งก้อนหรือถ้วยมากขึ้นก็ได้ วิธีนี้อาจจะเสียค่าใช้จ่ายสูง เพราะเป็นการออกรายการทางโทรทัศน์ ดังนั้น ผู้ผลิตจะต้องพิจารณาและตัดสินใจด้วยตนเองว่าผลที่ได้จะคุ้มหรือไม่

๒. ผู้ผลิตน้ำแข็งก้อนอาจจะโฆษณาแนะนำเชิงเทคนิคใหม่ให้เป็นที่รู้จักกันในสายตาประชาชน เพื่อให้ประชาชนได้ทราบถึงคุณลักษณะที่ดีของน้ำแข็งก้อน ได้แก่

ก. น้ำแข็งก้อนใสน้ำที่บริสุทธิ์ คือน้ำประปาที่กรองแล้วมาผลิต ไม่ใช่ น้ำแม่น้ำหรือน้ำบาดาล

ข. รูปร่างของน้ำแข็งก้อนจะมีลักษณะโค้งมนไม่มีรอยเหลี่ยม รอยตัด ก้อนน้ำแข็งจะดูใสสะอาดปราศจากฝาหรือตะกอนขุ่นมัว ละลายช้าเหมาะที่จะผสมเครื่องดื่ม

ค. น้ำแข็งก้อนราคาไม่แพง กิโลกรัมละ ๑.๕๐ บาทเท่านั้น ผู้ผลิตอาจจะแสดงภาพโฆษณาโดยนำน้ำแข็ง ๑ ถูง ๆ ละ ๑ กิโลกรัม มาบรรจุลงแก้วได้หลายแก้ว

การโฆษณา อธิบายถึงคุณลักษณะที่ดี น้ำแข็งก้อนควรจะทำทั้งทางโทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ และสื่อสารมวลชนอื่น ๆ เพื่อชักจูงความรู้สึกนึกคิดของประชาชน จากความ

คิดเก่า ๆ ให้หันมาเห็นถึงคุณค่าของการบริโภคน้ำแข็งที่สะอาดเป็นสิ่งจำเป็นในชีวิตประจำวัน

๓. เพื่อเป็นการขยายตลาดของน้ำแข็งก้อนหรือถ้วย ผู้ผลิตอาจจัดซื้อตู้เก็บน้ำแข็งขนาดเล็ก ๆ คล้าย ๆ ตู้เก็บไอศกรีม เพื่อใส่น้ำแข็งก้อนหรือถ้วยบรรจุของเรียบร้อยแล้วนำไปฝากขายตามร้านกาแฟและร้านอาหารทั่วไป เพื่อให้ประชาชนทั่วไปได้ลองบริโภค วิธีนี้อาจจะเป็นการเสี่ยงมาก เพราะผู้ผลิตจะหากลงทุนซื้อตู้เก็บน้ำแข็งขนาดเล็กหลายตู้ ซึ่งจะต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก ผู้เขียนมีความเห็นว่าวิธีนี้อาจจะได้ผลเมื่อประชาชนเริ่มหันมาสนใจและคิดว่า เป็นสิ่งที่ควรบริโภคประจำวัน

การให้กำไรแก่ร้านค้าปลีกอาจทำได้ดังนี้ ผู้ผลิตขายให้ในราคา ๒๖ กิโลกรัม ๒๕ บาท และให้ร้านค้าปลีกขายให้แก่ผู้บริโภคอีก ๑.๕๐ บาท วิธีนี้ร้านค้าปลีกจะได้กำไรเท่ากับ $๓๕ - ๒๕ = ๑๐$ บาท โดยไม่ต้องทำอะไรเลย และยังสะดวกกว่าขายน้ำแข็งของที่จะต้องนำมาหุบเองและยังสะดวกกว่าอีกด้วย เวลาขายน้ำแข็งของผู้ขายจะต้องเสียเงินซื้อถุงพลาสติกมาใส่เอง แต่น้ำแข็งก้อนบรรจุถุงพลาสติกมาเรียบร้อยแล้วเพียงแต่หีบขายเท่านั้น

จากข้อเสนอแนะทั้ง ๓ ข้อ จะเป็นแนวทางที่จะขยายตลาดน้ำแข็งก้อนให้แพร่หลายในหมู่ประชาชนที่มีรายได้ในระดับปานกลางจนถึงระดับต่ำ ให้รู้จักถึงคุณประโยชน์ของการบริโภคน้ำแข็งที่สะอาดถูกสุขลักษณะ ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นในชีวิตประจำวันของทุกคน

๓. ปัญหาในด้านการตลาดของน้ำแข็งเกล็ด

เนื่องจากช่องทางจำหน่ายน้ำแข็งเกล็ดมีเพียงวิธีเดียวคือการส่งน้ำแข็งทางสายพานเพชากล่องเก็บในเรือประมง โดยโรงงานผู้ผลิตจ้างคนงานคุมการจำหน่ายโดยวิธีเหมาตันละ ๓.๕๐ บาท วิธีดังกล่าวเป็นวิธีการจำหน่ายที่ไม่ยุ่งยากซับซ้อนแล้วไม่มีพ่อค้าคนกลางทำให้ไม่มีปัญหาในการจำหน่าย

จากการที่ได้ศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับน้ำแข็งเกล็ด ทำให้ทราบถึงความเจริญก้าวหน้าของชาวประมงในประเทศไทยในปัจจุบัน อาหารทะเลนับว่าเป็นสินค้าออกที่สำคัญของประเทศ

ไทยและทำเงินให้แก่ชาวประมง เป็นอย่างมาก โดยเฉพาะกุ้งแชบ๊วยและกุ้งก้ามกรามที่มีราคาแพง และเป็นที่ต้องการของตลาดในต่างประเทศ เรือจับปลาของไทยจึงออกจับปลากันตลอดปีและมีปลาชุกชุม เนื่องจากประเทศเพื่อนบ้านประสบความสำเร็จสูงในการประมงภายในประเทศ จึงไม่ค่อยมีผู้สนใจทำการประมง ชาวประมงไทยจึงถือเป็นโอกาสอันดีที่จะเลี้ยงเข้าไปจับปลาในน่านน้ำของประเทศเพื่อนบ้าน ทำให้ได้กำไรดี อาริพรประมงจึงประสบความสำเร็จก้าวหน้าขึ้นเป็นลำดับ เมื่อเป็นเช่นนี้อุตสาหกรรมน้ำแข็งก็มีแนวโน้มจะมีความต้องการมากขึ้น จนกระทั่งปรากฏว่าเรือประมงจอดเข้าคิวยาว เพื่อรอรับน้ำแข็งซึ่งมีจำนวนจำกัดในจังหวัดชายทะเล ทำให้ชาวประมงที่ประสบความสำเร็จหลายรายสนใจที่จะมีโรงงานน้ำแข็งเอง เพื่อจะได้ไม่ต้องไปเข้าคิวรอเป็นการเสียเวลาออกหาปลา จึงพากันรวมหุ้นจัดตั้งโรงงานน้ำแข็งเกิดขึ้น

จากการที่ได้ออกสัมภาษณ์เจ้าของโรงงานน้ำแข็ง เกิดที่สมุทรสาครและสมุทรสงครามได้ทราบความจริงว่า เจ้าของโรงงานน้ำแข็ง เกิดส่วนใหญ่จะเป็นชาวประมงที่มีเรือจับปลาขนาดใหญ่คนละ ๗ - ๘ ลำ แต่ละลำจะรับน้ำแข็ง ๒๐๐ ตัน ออกหาปลาประมาณเดือนครึ่งถึง ๒ เดือน ก็จะกลับมารับน้ำแข็งใหม่ เพราะฉะนั้นจะเห็นได้ว่าเจ้าของโรงงานเป็นชาวประมงถือหุ้นรวมกันสัก ๑๐ คน น้ำแข็ง เกิดที่ผลิตได้ก็จะไม่พอขาย ในระหว่างผู้ถือหุ้นกันเองอยู่แล้ว ฉะนั้น ปัญหาในด้านการตลาดของน้ำแข็ง เกิดในจังหวัดที่มีการประมงจึงไม่มีปัญหายุ่งยาก นอกจากจะผลิตไม่พอขาย

บทบาทของรัฐบาลในเรื่องน้ำแข็ง เกิดขึ้นเป็นไปในทางตรงกันข้ามกับน้ำแข็งของ คือ รัฐบาลโดยคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนได้ให้การส่งเสริมกิจการน้ำแข็ง เกิด ขณะนี้มีโรงงานที่ขอรับการส่งเสริมทั้งสิ้นทั่วประเทศไทย ๘ โรงงาน

๘. ปัญหาในด้านการตลาดของน้ำแข็งแห้ง

ปัจจุบันปัญหาในด้านการตลาดของน้ำแข็งแห้ง คือกิจการไม่สามารถจะขยายตลาดได้ เนื่องจากประสิทธิภาพการผลิตแคบลงอันเนื่องมาจากเป็นวัตถุดิบในการผลิต ทำให้ต้นทุนการผลิตสูง

สำหรับช่องทางจำหน่ายน้ำแข็งแห้ง มีดังนี้

- สายการบินในประเทศและต่างประเทศ
- บริษัทไอศกรีม
- ไนท์คลับและคอฟฟี่ชอป
- ภัตตาคาร เพื่อทำขนมเค้ก

เนื่องจากปัจจุบันได้มีเทคนิคใหม่ ๆ ในการขนส่งอาหารทะเลจึงไม่จำเป็นต้องส่งทางเครื่องบินและใช้น้ำแข็งแห้ง เขาช่วยกันแยกก่อน นอกจากนี้เรือขนส่งสินค้าขนาดใหญ่จะมีห้องเก็บความเย็นสำหรับรักษาอาหารทะเล โดยที่ไม่เสียคุณภาพของอาหารแม้จะเก็บไว้นานเท่าใดเพราะใช้ความเย็นจืด น้ำแข็งแห้งจึงค่อย ๆ หมดความจำเป็นที่จะใช้ลง สำหรับสาเหตุที่เรือขนส่งสินค้าไม่นิยมใช้น้ำแข็งแห้งเพราะ

๑. ราคาสูงมากทำให้ไม่คุ้มกับรายได้ที่จะได้รับ

๒. น้ำแข็งแห้งเป็นอันตรายต่อคนงานในการจับต้อง เพราะถ้าปล่อยให้ น้ำแข็งแห้งโดนผิวหนังบ่อย ๆ จะทำให้เกิดการคายค่านที่ผิวหนังบริเวณนั้น ก่อให้เกิดโรคได้

จากสาเหตุข้างนี้ จึงทำให้ไม่เป็นที่นิยมในวงการค้าของทะเลหรืออาหารสด แต่ น้ำแข็งแห้งก็ยังมีความจำเป็นได้ คือรัฐบาล โดยเฉพาะในฤดูแล้งที่ฝนไม่ตก รัฐบาลจะซื้อน้ำแข็งแห้งไปโปรยที่กอนเมฆ เพื่อทำฝนเทียม

ในอนาคต ถ้ามีผู้คิดค้นการทำน้ำแข็งแห้งโดยไม่ต้องใช้วิธีการเยนน้ำมัน จะทำให้ต้นทุนการผลิตต่ำลงและราคาลดลงจนมีผู้นิยมใช้กันอีกก็เป็นได้.