

# 大冰市

## 行业现状



关注

夏季即将到来,作为夏季消暑的必需品——冰激凌,又将成为大家的宠儿。然而,今年和今年以后,它就不再是一个简单的冰激凌了,当我们在冰柜前犹豫选哪一支或者哪个口味的时候,这一个小小的选择,却牵动着一个正在崛起的行业。有人怀疑,这个出身只有几毛或者几块钱的产品,它能撑得起一个行业?

经过调查,记者发现,这个既古老而又现代的行业,硝烟从未熄灭,在经历过工业革命、价格竞争、市场垄断后,正在迎来新的挑战 and 机遇。

记者 李丽君

# 中国首富宗庆后就是靠卖雪糕起家的

## 2015年我国冰激凌市场容量有望在3600亿元以上

### 河南本土企业“天冰”去年在郑州的销量有2.3亿元左右

# 5毛钱一个的雪糕卖出大生意

## 不过,未来5毛钱的雪糕市场会越来越萎缩

### A 销售商:利很薄,只为增加人气

在文化宫路陇海路口一家小卖部内,店内烟酒饮料啥都有,唯独没有卖雪糕的冰柜。“卖雪糕还不到季节,再等一个月才上。”老板苏先生说,每年夏天都有各个品牌冰激凌配送点的人给他们送货,有的连冰柜都送只收个押金。

苏老板说,卖雪糕利很薄,5毛一个的利润是1毛,1块的利润2毛,1块5的利润3毛,“冰柜24小时不能断电,一天得5块钱的电,厂家的冰柜押金得一两千,这得压着钱,还有房租,我们还没有送雪糕的挣钱”。

在华山路上的一家小型超市内,冰柜里放着各种品牌的雪糕冰激凌,工作人员告诉记者,天冷,销量一般,老板本想将冰柜撤了,但是为了吸引点人气没办法就放着了。

### B 配送站:整个市场处于一个价格混乱的状态

在伊利冰激凌西沱河配送站,记者见到了两年前才接手这个冷库的老板杨先生。据了解,伊利郑州分公司在郑州按区域划分,设置了30多个配送站,每年总公司从内蒙将冰激凌运到郑州,直接分配给这些配送站,然后这些配送站再将冰激凌送到各自的终端销售点,每年公司给每个配送站定的有任务额。

“2011年我们完成了七八十万,去年完成了近百万,今年的任务还是100万,不过今年不好弄。”杨先生说,他们的区域今年又重新划分了,每年他们都是年里头就开始打款拉货,今年进的货到现在出不动。雪糕一般是5、6、7月销售不错,冬天生意不好,但也有点销量,可是今年到现在天还这么冷,压货太多。“现在人们生活水平高了,都吃好的了,低档次的东西不好弄了,而且市场竞争太厉害,厂家太多,品牌太多。”

说起盈利,杨先生更是叫苦。“我们的利润还不如销售商,有的商户一年才结一次账,厂家完成任务了返利,每年的利润只够一家人吃饭。”杨先生说,今年房价啥的都涨,连雇人都不敢雇了,“为啥终端没有利润,我们送一件5毛的还不够开工,工人工资都要一两千,得送多少货能够本啊。”

与杨先生不同,在省政府对面的政一街上做配送站的韩先生不单做某一品牌,而是各个品牌都有。不过目前他遇到了同样的问题,招工难。

韩先生说,他从1996年就进入了这个行业,在1990年到2000年的时候管吃管住一个月300元钱,不仅好招人,一找一群,还都是年轻孩子。2000年以后开始工人工资涨了,从300元涨到五六百元,又涨到800元,又从800元涨到1000元,1000元涨到1500元,“2004年的时候一招都是五六个人,去年就招到1个人,工资1500元,包吃住。今年从过完年到现在,1个月2000包吃住,另外提成三个点都找不着人,差多大价你看看”。

据韩先生介绍,他的冷库10来平方米,能容1000多箱冰激凌,2004年的时候他做过伊利专卖,不过当时市场上的配送商少,整个郑州市也就二三十个,覆盖面也大,都是外面跑,投的点多,自己开发的客户也多,生意很不错。这几年,越来越多的品牌进入,配送点也多了,整个市场处于一个价格混乱的状态。

韩先生说,现如今市场上的配送点已超出了饱和,伊利的配送站有30多个,蒙牛的差不多接近40个,天冰的更多,和路雪、三全、思念也都有,光这些加起来都有100多家,好多不了解行情,盲目地进入,导致这几年大家一直在打价格战。



超市里销售的盒装冰激凌。 记者 马健图

### 数字

据有关统计数字显示,中国目前人均消费冰激凌每年1升,这个数据一直处于上升的状态,而中国冰激凌产量在10年间增长了**12倍**,年销量达到**380万吨**,并且每年的增长率在**10%以上**,目前年销售额已达到**978亿元**。有专家估计,到2015年我国冰激凌市场容量有望在**3600亿元**以上。

### C 厂家:本土品牌今年市场有收缩

作为河南的本土品牌,“天冰”2001年正式大规模进入郑州市场。据悉,去年一年,该公司下属的7个分公司的销售额总和为8个多亿,今年1月份也取得了开门红,比去年同期翻了8倍。

据该公司市场部刘经理介绍,2004年以前,天冰过得非常滋润,伊利、蒙牛还没进入郑州市场,那时天冰的产品以两块、3块的占多数,1块、5毛的少。2004年到2008年,伊利、蒙牛进来以后,市场受到影响,天冰改成主攻价格在1块5的产品市场。2008年到2013

年是天冰的转型期,收缩市场,苦练内功,开始继续做小神童,研发新产品,以1块5到3块的占比大。“我们按照预想的在发展,去年增长了50%销量,仅郑州2.3亿元左右,恢复到2008年以前的销量。据了解,去年伊利的销售额为20多亿元。”

“我们还有差距,今年我们将再推出两个新品,作为大众的品牌,占住1块到3块这个市场第一,把这一块做好,不做希尔顿,但做如家,今年估计会翻倍。”刘经理说。

### D 雪糕市场硝烟早起,并一直继续

2000年左右,是郑州雪糕市场的一个动荡之年,整个行业可以说进行了一次洗牌。5月食品厂倒闭;花花牛转变战略,不再生产冰激凌全部投入到生产奶上;伊利、蒙牛两个厂逐渐发展起来;和路雪、雀巢、八喜等国际、国内的大品牌进入郑州。各种有名的没名的小牌子子公司也相继出现。

而就在2001年,本土品牌天冰起来了,它的出现搅动了整个行业的格局。

“那时候天冰可霸气了。”韩先生说,经过尝试,天冰正式进入郑州市场,并以相当强势的姿态,还引起了行业的一系列变革。

据了解,2000年以前,市场上并没有专卖的概念,一个配送站可以进不同品牌的货,而天冰正式进入后,第一个要求就是,必须专卖。“一个库只能卖它的

产品,别的品牌不能卖。”韩先生说,他考虑了很久,觉得行不通,于是就做专卖,不过市场竞争一触即发,市场上从此开始出现了各个品牌的专卖店,各个厂家、配送站开始互相抢占市场。

在竞争中,配送站发现,许多小商店可以发展为销售点,但是犹豫地方小和冰柜的成本问题,他们都没有进行销售。

“天冰公司最先实行了配送冰柜的模式。”韩先生说,于是市场上又开始争着为销售商配送冰柜,开始是每个冰柜2000元押金,等到销售季节过去,退冰柜退押金。随后又发展成为,如果这个销售商销售本产品几年,押金1500元按年返还不说,冰柜就送给了销售商了。发展到现在,居然有的品牌为了竞争,直接连押金都不收就送冰柜了。

### E 5毛钱的雪糕将再也见不到了

随着竞争的激烈,低端冰激凌市场将会迎来怎样发展?

一位在低端冰激凌市场做了十几年配送,不愿透露姓名的知情人士认为,5毛钱的产品将不复存在,市场越来越萎缩。“小奶糕、布丁,这些5毛钱的雪糕,在市场上已经找不到了,蒙牛、伊利都没有5毛产品了,只有天冰和其乐多可能还在生产5毛钱一支的老冰棍。”该人士说,导致5毛钱的产品消失的原因,原料成本奶粉、白糖都在涨价。“另外,由于

配送的运营成本在增长,利润总额和十几年前变化不大,原来10万元卖3000支,现在2000支都10万元了,市场是在萎缩,而且会越来越萎缩。”

“独立经销权被打破,市场会越来越混乱。”韩先生说,坚持了12年区域保护配送模式,从2013年开始放开了,“也就是销售商即使在城西,城东的配送站也可以给他配送。而且现在市场上竞争太厉害,已经不适合只做单一品牌的专卖存在了。”

>>>请继续阅读A19版

**白斑好了收费**  
 免费电话:4000-387-120  
 地址:郑州花园路与国基路西100米郑州康宁医院

**肛肠外科专家**  
 省现代中医院采用微创无痛技术专业治疗痔疮  
 肛瘘脓肿息肉肛裂肛肠权威专家亲诊,男女分诊  
 电话:0371-69382506  
 地址:航海西路与桐柏路交叉口向北100米路西

3 27-4 27  
 1 < > ... 400 "/>

**郑州中大肝病专科医院**  
 专治 **肝病 丙肝**  
**肝硬化 腹水**  
 电话:0371-5568 5568 地址:郑州市城东路东大街交叉口

**专治皮肤病**  
 我院老中医皮肤病专家组有把握一疗程治愈各种顽癣、神经性皮炎、湿疹、寻麻疹、扁平疣、疥疮、青春痘、手足癣、毛囊炎、带状疱疹、掌趾脓包病、皮肤淀粉样变、结节性痒疹、结节性红斑、皮肤瘙痒等各种顽固性皮肤病。  
 郑重承诺:一疗程不愈者下次免费治疗。  
 地址:郑州市桐柏北路与西站路交叉口东北角即到  
 咨询电话:0371-86661088