

「冰杯」經濟年飆300% 新消費「寵兒」

消費者可自製專屬飲品 滿足個性化需求

新聞熱話

當前中國食用冰單一賽道市場規模約600億元，其中「冰杯」品類連續兩年增速超300%，「冰杯」成內地新消費「寵兒」。市場監測機構馬上贏統計顯示，2026年第二季度，線下零售渠道冰杯銷售額同比增長94.43%，規模接近2024年同期的17倍，是2025年同期的近2倍。

「自製冰杯飲品的過程不僅滿足了口感需求，更讓消費者在心理上獲得了對食品安全和健康的高度掌控感。」業內人士指出，隨着社交媒體話題熱度不斷上漲與線下即時配送市場愈加成熟，冰杯賽道以及整體冰飲市場仍具備可觀的增長潛力。冰杯能滿足消費者DIY專屬飲品的個性化需求。

大公報記者 倪夢環上海報道

►冰杯成為內地夏季消費不可缺少的角色，銷量連續兩年增速超300%。圖為上海一便利店內冰櫃一半被冰杯佔據。大公報記者倪夢環攝



王小姐用冰杯炮製出一杯獨特飲料。

受訪者供圖

冰杯是一種為飲品提供冰鎮效果的杯裝冰塊產品。市面有售的冰杯可分為兩種：一種是純淨水冰杯，另一種是帶口味的冰杯，如咖啡口味冰杯、水果口味冰杯等，價格稍高。

「先準備一個冰杯，倒入大半杯雪碧或者氣泡水，再倒入小半杯果汁，餐廳裏十幾元甚至二十幾元的氣泡飲就做好了，不僅味道好，而且好看可以出片，很多朋友還會專門問我飲料的配方，簡單衛生又便宜，對於我來說是一個很好的奶茶替代品。」消費者王小姐如此表示，今年夏天自製冰杯飲品取代咖啡和奶茶成為了自己的消暑必備，「一個是自己製作很有樂趣，可以自行搭配，還有就是感覺會比外賣要健康一些吧。」

冰杯搭配購買 帶動其他飲料銷量

類似王小姐這樣的冰杯愛好者並不在少數，朱先生在今年夏天首次嘗試自製冰杯飲品，「我把買的袋裝咖啡牛奶倒入冰杯就成了一杯冰拿鐵，口感上感覺和外邊連鎖店裏賣的沒有太大區別，但我自製冰拿鐵的總價格只要6元，不到外賣價格的一半，非常划算。」而在內地社交平台上，冰杯的話題熱度持續不減，在小紅書平台上，「冰杯」話題超過1.2億瀏覽，有分享自製冰杯冰飲的話題貼單篇點讚數已近4000，微博平台冰杯話題閱讀量超過80萬。

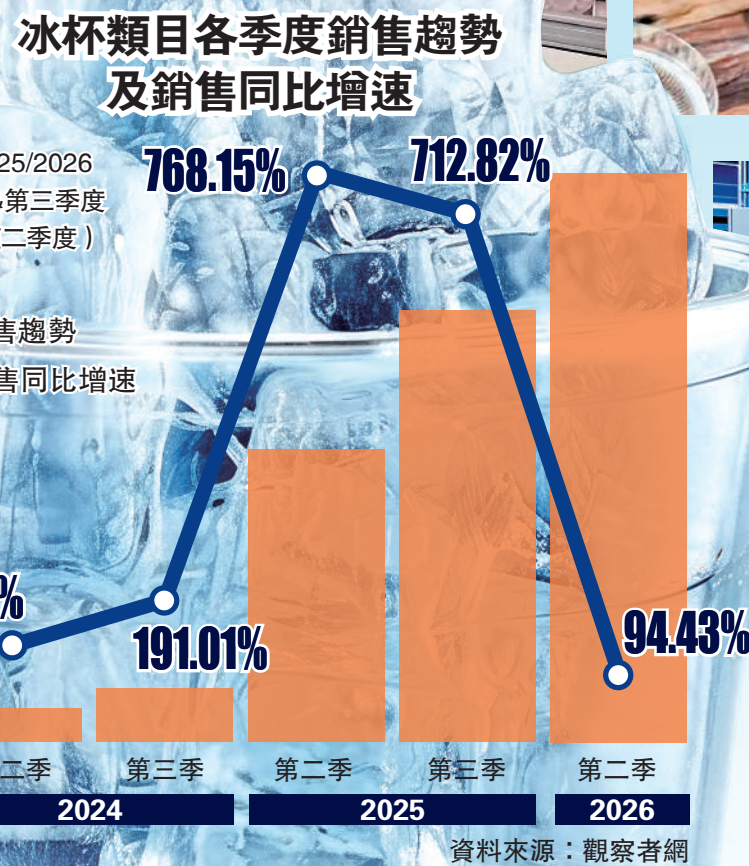
在線下門店裏，冰杯已經成為不少商超、便利店的冰櫃C位，記者隨機來到上海一家便利店內觀察發現，曾經被各類雪糕佔據的冰櫃有一半已被冰杯佔據，據店員透露，今年夏天冰杯銷量持續走高，「甚至有顧客一次買過十幾個和同事DIY下午茶，而且冰杯也帶動了店裏其他飲料的銷量，基本都是搭配購買的更多。」

在即時配送平台方面，冰杯不僅成為「必備」商品，品類更得到極大豐富。記者登錄多個平台搜索發現，目前市面冰杯早已徹底告別傳統單一純水冰杯形態，形成多元化產品體系。口味層面，涵蓋茶飲、水果、咖啡等主流風味，茉莉花茶、烏龍茶等茶香冰杯，楊梅、葡萄、百香果等鮮果風味冰杯，還有咖啡、巧克力冰杯輪番上市，精準契合大眾多元化口感需求。造型與規格上，冰杯更是創新不斷，經典方冰、圓柱冰、月球冰、貓爪冰等款式層出不窮，還有商家會幫助推出進行冰杯與飲品的購買組合，又或者備註冰塊用途，全方位貼合年輕消費者的個性化消費需求。

有望持續領跑夏日消費市場

盤古智庫高級研究員江瀚指出，冰杯市場的持續爆火，不僅是高溫經濟效應的體現，更折射出年輕消費群體輕量化、個性化、場景化的消費新趨勢。相較於傳統瓶裝飲品，品類豐富、性價比高、可玩性強的冰杯，能夠滿足消費者DIY專屬飲品的需求，未來隨着高溫消費需求持續釋放、產品創新不斷升級、即時零售網絡持續下沉，冰杯賽道以及整體冰飲市場仍具備可觀的增長潛力，有望持續領跑夏日消費市場。

美團閃購與奧緯諮詢聯合發布的報告則顯示，消費者對冰品冰飲的需求日益增長，呈現出「隨時隨地」、「零食化」、「必需品化」等不可逆的全新消費趨勢，預計2026年，冰品冰飲即時零售銷售規模將實現超過四倍增長，有望突破630億元。



一杯冰為何賣得比水還貴？

生產工藝

●工業化食用冰的生產是「慢工出細活」。用於生產食用冰的水首先需要經過多次過濾，淨化後流入工業製冰機，採用活水緩凍工藝製冰，即讓水在流動中被逐漸緩慢凍結，這給氣泡留出了「撤離通道」，最終形成的晶體緻密緊實。

製冰時間

●在專業化的製冰工廠，製備常見的方塊食用冰需耗時約6小時，而高端慢融冰的凍結周期甚至長達20小時以上。

材料包裝

●冰杯的杯子須採用能耐受-40℃到-80℃的食品級PETG材質，保證在冷凍和運輸中不脆裂、不釋出有害物質，材料成本比普通飲料包裝高出50%以上。

形態差異

●不同形態的冰在生產損耗和工藝成本上存在顯著差別。通常2噸水淨化後只剩1噸，製成成品冰時還要再打八折，如果做碎冰、冰球等產品，加工損耗更高，工時更長，成本自然水漲船高。

新華社



▲搭建一條完整冰杯生產線，成本超過百萬元。圖為湖南長沙一家製冰企業的食用冰生產線。新華社杯

搭建完整生產線 成本超百萬元

【大公報訊】記者倪夢環報道：根據新京報的報道，冰杯高價的背後，是來自生產端較高的投入成本。有冰杯生產從業者表示，高品質食用冰需要依靠專業的工藝與設備才能實現。部分本身擁有冰淇淋生產資質的企業，布局冰杯業務只需追加幾十萬投入採購製冰與灌裝設備；而從零起步建廠的企業，前期整體投資往往需要上百萬元。以一款160克規格的冰杯為例，出廠價為1.2元，終端指導價3.5元，生產廠家毛利空間並不大。

有製冰設備企業銷售負責人也提到，產品出廠後，還要承擔多級分銷、全程冷鏈運輸、品牌宣傳等一系列運營開銷，進一步抬升了總成本。同時冰杯行業季節性十分突出，每年5至9月為銷售旺季，秋冬市場迅速轉冷進入淡季，倘若銷量達不到相應規模，企業很難實現盈利。

專家：自製飲品更安全 增加DIY樂趣

「各家茶飲企業頻繁被爆出存在安全隱患和健康隱患，這使得消費者對現製飲品的信任度大打折扣，自製飲品便成為了一種更為安心的選擇。冰杯市場需求自然水漲船高。」盤古智庫高級研究員江瀚坦言，對於注重健康和品質的消費者來說，自己動手製作飲品可以完全掌控食材的選擇和搭配，避免了不明添加劑和可能的衛生問題。

其次，冰杯產品的走紅還因為它具備極高的社交屬性。江瀚指出，消費者越來越喜歡在社交平台上分享自己的生活點滴，冰杯具有很高的可玩性和創意空間。消費者可以根據個人喜好，搭配不同的食材和調料，創造出獨具特色的飲品。這種DIY的樂趣使得冰杯成為了一種社交貨幣。消費者在社交平台上分享自己的冰杯配方能吸引他人的關注和點讚，這種互動形式有助於進一步推動冰杯市場的發展。

大公報記者倪夢環

台陸委會對「一國兩制」台灣方案的回應，何以底氣不足？

特稿

海風

近期，兩岸民間圍繞「一國兩制」台灣方案的網上討論引發廣泛關注。9月9日，國台辦發言人在例行新聞發布會上表示，樂見越來越多台灣同胞正視統一，開始了解、討論「一國兩制」台灣方案的具體內容，並為「兩制」台灣方案建言獻策。次日，台灣陸委會副主委梁文傑回應彰化師範大學副教授李其澤提出的若干制度條件時妥稱，「我看中共一條都不會同意」。

面對已經深入到制度層面的民間討論，陸委會沒有拿出制度層面的回應，而是試圖以一個預設結論結束討論。這正是其內心惶恐且底氣不足之處。李其澤提出民主選舉、司法終審、不駐軍、保留必要自衛力量、經由台灣社會法定程序確認等主張，這些主張不是沒有爭議，更不意味著它們可以不經討論就成為未來制度安排。恰恰相反，其中每一項都牽涉重大而複雜的問題：統一後中央與地方的權責如何劃分？高度自治的權源和邊界在哪裏？司法制度如何既回應台灣社會對權利保障的關切，又維護國家法制統一？防務安排如何確保國家

安全與地區穩定？權利保障、國家義務、反分裂責任和反外部干預責任，又應當如何被寫入制度框架？

這些問題，沒有任何一項可以靠口號回答。梁文傑完全可以不同意李其澤的條件，也可以指出其方案在法理、政治和安全層面的矛盾，但「一條都不會同意」的說法，沒有解釋哪些條件觸及原則，哪些仍有討論空間，哪些可以通過不同制度設計予以回應。它沒有進入問題本身，而是先行宣布問題不值得討論。這顯然是想避重就輕、蒙混過關。

梁文傑拋出所謂「中共不可信」的謬論，這是民進黨當局長期「去中國化」和污名化大陸的結果。台灣社會對未來制度承諾能否兌現、權利保障是否穩定、生活方式會否改變，確實並且可以存在擔憂。這些擔憂不能被輕視，也不應被簡單斥為情緒或偏見。

然而，擔憂不應成為拒絕討論的理由；恰恰相反，雙方越缺乏互信，越應當把條件、邊界、程序和約束機制寫清楚。如果擔心承諾可能落空，那麼更應就關切程度較重或具有爭議的條款繼續進行追問。抽象地說「相信」或「不相信」，無法替代制度設計。真正負責任

的政治，不是要求任何一方放下疑慮，而是在承認疑慮存在的基礎上，為風險設置更清晰的防線。

李其澤教授所做的正是一種條件式推演：把台灣社會的擔憂擺出來，把需要回答的制度問題列出來，再觀察大陸方面如何回應。這種方式未必能立刻得出所有答案，但至少能讓表態接受檢驗，能讓問題進入討論。比起梁文傑這般先替對方提前拒絕的做法，把問題放到桌面上，顯然更有利于台灣民眾了解真實情況，也更有利于爭取相應權益。梁文傑把香港經驗視為台灣社會必須警惕的「風險」，這是對香港的刻意曲解。任何關於未來制度安排的討論，都不能繞開香港治理實踐帶來的觀察與啟示。但研究香港，不等於把香港與台灣簡單畫上等號；警惕風險，也不等於拒絕討論如何規避風險。

解決台灣問題與解決香港問題，在歷史背景、社會結構、制度傳統、外部環境以及未來安排的複雜程度上顯然不同。正因如此，台灣方案不可能簡單複製任何既有模式，而必須充分考慮大陸和台灣現實，充分聽取兩岸各界意見，更要對台灣社會關切作出具體、可檢驗

的回應。

如果台灣社會借歪曲香港問題，拒絕討論統一後關於台灣的制度設計，實際上等於把台灣社會最關切的問題擱置起來，結果只能是一邊不斷強調風險，一邊又不願參與塑造降低風險的條件。這既是消極心態，更是在幻想「維持現狀」可以永久存在。真正的審慎，是把風險說透，把底線講明，把不能接受什麼、希望爭取什麼、需要怎樣的保障，都轉化為可以討論、可以檢驗的制度語言。

還有一個問題尤其值得追問：台灣方面長期強調言論自由，為何對於兩岸民間圍繞統一後制度安排的討論，卻如此緊張？

祖國統一對於台灣同胞而言，不是選答题而是必答题。對於統一後的治理問題，應當允許島內民眾提出疑問、交換意見、展開辯論。對於「一國兩制」台灣方案的具體內容，有人可以支持，有人可以反對；有人可以提出條件，有人可以逐項批評；有人強調權利保障，有人強調義務責任。關鍵在於，討論應當建立在事實、理性與規則之上，而不是靠標籤化、污名化或預設結論來壓縮空間。

兩岸民間討論「一國兩制」台灣方案，意味着一個長期被抽象化、情緒化的重大議題，開始有人願意將其拆解為權利、義務、治理、安全、民生和制度邊界等具體問題。這種討論本身，就值得珍惜。真正應當警惕的，是民進黨當局企圖將台灣民眾包裹回「信息繭房」之中，刻意製造兩岸民眾之間的誤解與對立，阻礙兩岸民眾交流交往交心。

兩岸關係的未來、祖國統一的大勢不會因為迴避討論而停止。統一不是一句口號，「一國兩制」台灣方案也不能只是一句口號。只有把權利講清，把責任講清，把底線講清，把保障講清，才能讓抽象的政治命題逐步變成可具象、可討論的現實安排。這也正是兩岸民間討論的意義所在。

陸委會這次回應之所以顯得底氣不足，正因為它沒有正面回答這些問題，而是試圖讓討論在真正開始之前就結束。與此同時，兩岸民間網上關於「一國兩制」台灣方案的討論正在熱烈進行中。這更加充分說明，陸委會的回應是怎樣違背台灣人心民意，最後只能淪為歷史的笑話。

（《環球時報》9月11日，作者：海風）