

广西平南：留住这杯奶茶香

不产奶，也非茶叶主产区，一个只有110万常住人口的县城，却先后有大口九、爽洋洋、茶之都、梁小糖等200个奶茶品牌在此创立，从“一元一杯奶茶”的经营模式，到奶茶行业营收在全国名列前茅……这里，就是广西贵港市平南县。

平南的奶茶产业是怎么发展起来的？又面临哪些发展问题？未来的破局之路又该如何走？近日，经济日报记者来到平南县，探访当地奶茶产业的发展足迹。

走出去的波折

在平南，做奶茶与喝奶茶一样是平常事。1998年，在广东做榨油生意的平南人陈有杰，跟着朋友学习奶茶制作技术，开了第一家店“台客聚吧”。对比市面上七八元的奶茶，陈有杰的奶茶只卖一元一杯。不足10平方米的店铺生意火爆，开业第一天就卖出7000多杯，利润超过2000元，在当时，抵得上农户一年的收入。

回到家乡，陈有杰讲起创业经历，更把经营经验和制作技术教给乡邻。在成功案例的带动下，不少村民都做起了奶茶生意。

“当时奶茶市场存在的大量商机，是平南奶茶迅速发展的契机和优势。”平南县奶茶协会会长文植福表示，平南奶茶的经营模式成本、门槛都不高，两三万元资金、十几平方米的铺面，大半个月就能开家奶茶店，品牌扩张速度极快。

就这样，当地人开始走出平南，把奶茶店开到了广东、云南、贵州等地，爽洋洋、热力雪、大口九等本地奶茶品牌进入长三角、珠三角的商圈。2000年，全国各地的平南奶茶门店有1.5万家，从业人员超6万人。到2008年，门店数量就上涨至5万多家。

平南人看重“卖一杯奶茶赚一杯利润”的踏实感。但随着产业发展，传统经营模式的短板也随之暴露：家族式管理，缺乏品牌意识；原料供应链尚未建成，标准化运营能力不足；品牌量多而分散，整体影响力不够，定位集中于低端市场，在高端茶饮市场缺乏竞争力。

2015年前后，国内其他区域的茶饮品牌先后崛起，有的价格亲民、标准化生产，有的主打特色烤奶、低糖低卡，有的依托季节限定、跨行业联名主打高端茶饮，这对平南奶茶市场形成强烈冲击。

几年内，30多个平南奶茶品牌消失，行业也被迫开启自救模式：产品刮起“怀旧风”，特色茶饮结合炸鸡汉堡，爽洋洋用情怀留住顾客；茶里屯主打健康茶饮，以鲜萃工艺保留茶饮口感，配合原木色装修突出品牌记忆点；茶之都采用明档现煮，用香醇鲜奶、新鲜水果、优质茶叶替代预制奶茶，还向外开拓东盟市场。

亟待转型的“平南系”奶茶，也意识到单打独斗的发展模式难以维系。2018年，几家头部奶茶企业牵头成立平南县奶茶协会，定期组织企业负责人交换优质原料、厂商信息，共享新品市场反馈。更通过协会牵头获得九大类商标授权，为品牌多元化发展提供有力支撑。

摆脱标签的尝试

柠檬、冰块经过捶打，酸涩汁水混合绿茶，提神爽口；青提剥皮捣碎，果香、花香一同封装，清香宜人；锅里黑糖珍珠充分熬煮，偶尔喝到几颗珍珠，软弹筋道。在平南县的“奶茶街”，空气中飘的尽是奶茶香味，走几步就是一家平南本土奶茶店。

“以往只开在市中心、大商圈的高端茶饮，现在在县城、乡镇里也能见到。”茶里屯负责人冯炜说，近几年一线品牌逐渐进入下沉



位于广西平南县中心广场的一家奶茶店。
粟乃味摄（中经视觉）

市场，不仅价格优惠、活动频繁，时不时还附赠联名周边，加上各种外卖、团购平台补贴，导致本土奶茶在价格、创意上都不占优势，还被贴上“低端”标签。

如何摆脱低价低端的刻板印象？2021年，平南县奶茶协会注册商标“茶鲜达”，希望打造一个有影响力的平南奶茶头部品牌，带动行业发展，更期待摘掉“低端”标签。遗憾的是，茶鲜达的尝试并没有成功。不过，平南为破局所作的努力没有止步。

奶茶品质要靠产品质量与科学管理来保障。“如今奶茶产业发展要靠挖掘特色、靠理念革新。”在梁小糖创始人梁安军看来，平南奶茶靠“老乡带老乡”发家，和大企业硬拼资金不现实，但头部奶茶品牌灵敏的研发“嗅觉”和经营理念值得学习。

梁小糖坚持每月推出新品，还有不少顾客主动找到门店，想要更多壮族铜鼓的奶茶包装和周边。“背靠广西的水果、民族文化资源，应季水果、特色牛乳、壮族工艺品都能成为灵感来源。”2018年，梁小糖与广西横州市非遗茉莉花茶传承人谢大高合作推出茶饮新品，一经上线就带动门店销量增长近60%。

奶茶品牌茶里屯则结合广西平南县当地特产——优质石硖龙眼，推出新品“龙眼雪顶水牛乳”。冯炜介绍，清甜龙眼搭配醇香牛乳，饮品再“戴上”特色壮族银饰，行走间银铃清脆。该产品在世界奶茶节上连获好评，成为品牌的独特符号。

如今，平南奶茶在激烈的市场竞争中找到了自己的定位，粟小茶、欠茶等新品牌不断涌现，梁小糖、茶之都、煲金珠等奶茶门店数量超过1000家。

回馈家乡的努力

平南人卖奶茶，主要还是采取“总部在外、生产在外、销售在外”的模式，对当地带动作用不大。

奶茶产业关联着乳制品、制糖业、制茶业、水果农产品、纸塑胶制品等多个相关行业

发展。据平南县奶茶协会估算，全国6万家门店一年对包装材料、奶类、糖类、茶叶、鲜果、设备等整体需求量折合金额达170亿元。但平南缺乏相应的深加工企业、原料、耗材供应链仍未建立，原料采购、人员招聘等发展成果较少惠及平南本土产业。

为了让更多发展成果惠及家乡，部分平南奶茶企业打造独属于平南的奶茶货源。粟小茶创始人粟乃味与平南大新镇成立广西平南县粟小农种养专业合作社，带动当地种植300多亩香水柠檬；茶里屯建立千亩有机茶园，实现茶叶自产自销；梁小糖向外寻找糖料、包装等工厂，在广西、广东集中搭建仓储平台和供应链。

“从产业链来看，一杯奶茶的利润有20%给了上游原料厂。”梁安军介绍，如果能借助平南本地的水果资源，原料、物流成本都会下降。

目前，平南县种有20万亩石硖龙眼、10.5万亩柑橘类水果，且拥有中国唯一的石硖龙眼母本园，还是青枣、蜜柚等多种优质水果产地。2024年，平南县全年水果总产量达29.7万吨。“水果种类多、产量稳定，几万家奶茶门店销路广，真正实现本土产业与奶茶产业融合发展，仍要靠引入加工工厂、打造下游产业链。”梁安军为多年合作的厂商与家乡牵线搭桥，几家厂商认可平南奶茶的发展前景，只等仓储、物流等基础设施完备后入驻平南。

“向上打造高端产品线，向下压实产业供应链条，稳住乡镇等下沉市场，平南奶茶未来仍有潜力。”平南县工业和信息化和商务局副局长曾繁艺介绍，2025年5月，平南县印发《2025年平南县农业产业化扶持项目实施方案》，支持本地农业企业、农产品加工企业培育壮大龙头企业、创建农业品牌。目前，平南奶茶产业已初步构建覆盖原料种植、生产加工、终端销售的全链条产业体系。下一步，平南县将积极推动柠檬、龙眼、陈皮柑等特色农产品规模化、标准化种植，引进糖料、果酱加工、塑料制品等生产企业

进入平南，搭建数据监测平台和行业统计机制，帮助行业掌握企业经营规模、市场布局、供应链体系等关键数据。

水果借“茶”登高，平南这一杯新调的“奶茶”味道如何，要经过消费者的味蕾，还有待市场的检验。



更多内容

扫码观看

影院屏摄违法吗

本报记者 覃皓璐

近段时间，伴随《阿凡达3》《疯狂动物城2》等影片的热映，不少观众在社交平台晒出自己在影院拍摄的画面或视频，再次引发关于屏摄行为的讨论。这究竟是无伤大雅的打卡留念，还是触碰“红线”的违规行为？

中国传媒大学文化产业管理学院法律系主任郑宁表示，要依法依规审视屏摄的使用情况，判断是否构成了对著作权的侵害。“一是合理使用只能在某些特殊情况下作出，如用于个人学习研究或欣赏、新闻报道等；二是合理使用不得与作品的正常使用相冲突；三是不得损害权利人的合法权益。”郑宁提示，如果拍摄并传播的是决定剧情走向的核心画面、关键反转或精彩视效，足以严重影响观众进入影院观看正片的体验，就明显超出合理范围，涉嫌违法。

中国法学会网络与信息法学研究会副秘书长赵精武认为，要将普通观众为了打卡的屏摄，与以非法营利为目的开展的、有组织的盗摄行为进行区分。前者是观众的自发分享，后者是恶意的违法生意。《中华人民共和国电影产业促进法》《中华人民共和国著作权法》对相关情况作出了规定，如何更好普及与落实法律法规，劝诫观众不良行为，同样不可忽视。”赵

精武说。

该如何应对屏摄行为？“做到疏堵结合，才能在保护打卡分享积极性的同时，有效引导观众文明观影，为行业健康发展提供有力保障。”首都电影院常务副总经理于超告诉记者，目前影院会采取定期巡检的方式，不断优化常态化管理方式，在充分理解观众非恶意打卡行为的同时，及时进行劝阻和制止。

郑宁认为，针对执法成本较高、观众版权意识不强等问题，建议引入新技术，进一步加强版权保护与普法宣传。比如，采用数字水印等技术，追溯盗录源，在影院内设置打卡留念引导与普法点位，推动形成“尊重创作、文明观影”的共识。

“作为创作者，要身体力行呼吁大家将对作品的喜爱，转化为版权保护的意识。”青年导演、编剧李太言期待创作者与观众加强互动，将用心制作的高清物料有效分享，更好地作为作品宣传注入活力。但看到用心创作的内容因屏摄而画面扭曲、剧情透露，也会感到遗憾。赵精武认为需强化协同治理，作为屏摄内容传播的主要途径，网络平台应在充分履行事前内容审核义务的前提下，与相关部门、主创方、影院等联手，合力打击相关网络黑灰产。

江西省吉安市

因地制宜让绿水青山产出丰厚红利

绿水青山就是金山银山的理念，在革命老区江西省吉安市，正从科学论断转化为火热实践与可观收益。如今，吉安市着眼把生态优势转化为发展胜势，生态产品GEP核算总值达3940亿元、位居全省前列，并于2025年12月被确定为第二批国家生态产品价值实现机制试点地区，吉安这条“生态美、产业兴、百姓富”的可持续发展之路越走越宽。这背后，是吉安立足资源禀赋、深化机制创新的系统性探索。

打造“三色融合、三产联动、三维激活”的特色转化体系

吉安生态资源禀赋优越，全市森林覆盖率67.7%，高于全国42.61个百分点，兼具深厚“红”“古”文化底藪。吉安市精准把脉，开出了“三色融合”“三产联动”“三维激活”的组合药方，让不同类型的生态资源都能找到价值实现的有效路径。

“三色融合”点燃文旅新引擎。红、古、绿三色交织，是吉安特有的底色。吉安市创新推动“红色铸魂、古韵增涵、绿色筑基”的深度融合模式，让文旅产业从单一观光向深度体验升级。

在青原区陂下古村，通过盘活59栋闲置古宅，将红色旧址、千年古樟与富水河生态景观整体打造，植入多元业态，使其跃升为“网红村”。在全域层面，吉安精心设计“红色传承+绿色康养”研学线路，建成多个省级森林康养基地和乡村森林公园，带动民宿、农家乐蓬勃发展。

井冈山的“红色培训+生态旅游”、遂川的“梯田景观+客家文化”等特色产品矩阵，成功将生态优势转化为旅游发展优势，年接待游客量持续突破千万大关。

“三产联动”做强林业产业链。吉安瞄准油茶、毛竹、林下经济三大主导产业，全力构建“种植+加工、销售、品牌”一体化发展的全产业链。在油茶产业上，通过实施三年行动计划和“公司+基地+农户”模式，推动产值突破134亿元，带动数十万农民增收。在毛竹产业上，建设“以竹代塑”产业链，加快安福鲁丽二期、井冈山全竹循环经济产业示范园建设，全市毛竹林种植基地达255万亩，年可采伐9000万根，推动传统资源向高端制造转型。林下经济更是遍地开花，打造油茶林下套种中药材示范基地23个，年产值194亿元，实现了生态保护与

林农增收的“双赢”。

“三维激活”挖掘生态新价值。针对不同的生态空间，吉安采取分类施策的精细化策略。推出“农业设施抵押贷”“取水权贷”等20余款特色产品。全市11个县(市、区)通过明确权属关系、评估未来收益、建立风险担保机制，将预期收益转化为可交易的生态权益凭证，并制发“茶票”“鱼票”“柚票”等12类生态票证，总面值3.97亿元，已获得银行授信超9000万元。全域推进VEP核算，并创新“VEP+项目贷”，实现生态产品价值转化金融赋能，为生态产品价值市场化实现提供了“吉安方案”。

构建“责任压实、金融活水、利益共享”的强力保障机制

吉安市以集体林权制度改革为核心，在责任、金融、利益三个关键环节大胆突破，为生态价值转化注入持久动力。

压实责任链条，破解“谁来干”。吉安将林改纳入全市“十大攻坚战”，建立“林长+林改”协同推进机制，四级林长责任体系层层压实。同时，创新林权纠纷调解和不动产登记服务，扫清

资源流转障碍。更关键的是，将森林覆盖率等硬指标纳入县区高质量发展考核，权重不低于10%，树立了“保护者受益、破坏者担责”的鲜明导向。

注入金融活水，破解“没钱干”。吉安建立“普惠+绿色”金融特色产品创新机制。探索“普惠金融+碳金融”结合，创新“统贷统还、抵押担保、平台监控、契约管理”的新型林权抵押融资模式，该模式被列入国家生态文明试验区改革举措及经验做法推广清单。通过“银行+林场+造林公司+碳汇评估机构”四方协作，探索林业碳汇贷款模式，完成了“碳汇收益股权质押融资”产品。人保财险、恒邦财险在吉安设立“绿色保险实验室”，创新乌鸡保险、蚕桑保险、葡萄保险、果树产品保险、井冈蜜柚价格保险、“保险+期货”等系列绿色保险产品。鼓励节能环保企业和绿色发展项目发行企业债及在银行间债券市场融资，成功发行首单绿色债券16亿元，新庐陵公司发行绿色债券10亿元。

联结利益纽带，破解“为谁干”。吉安通过推广“国有林场+合作社+农户”“强村公司+农户”等多种联营模式，构建紧密的利益共同体。

在产业发展中明确企业、合作社、农户的收益分配比例，通过保底收购、利润分红、提供就业岗位等方式，确保林农和村集体能够长期稳定分享生态产业发展红利。

总结“吉安经验”不断完善多元化价值实现路径

吉安的生动实践，为生态资源富集地区如何践行“两山”理念提供了深刻启示。核心路径是坚持特色发展，深耕自身资源，打造具有地域标识的产业体系。

当前，吉安的“两山”转化实践仍在深化。吉安还将进一步拓展碳汇交易、生态补偿等多元化价值实现路径，推动生态产业向品牌化、高端化升级，并系统总结推广“吉安经验”，为全国同类地区提供更多可操作、可复制的解决方案。在生态文明建设的新征程上，吉安将努力续写生态保护与经济发展相得益彰的新篇章，交出更加优异的“两山”转化新答卷。

（数据来源：吉安市“两山”转化突破攻坚战指挥部、吉安“两山”转化产业研究院）

·广告