



针脚里的西藏情结

——程娟和她打造的“吉娜公主”

本报记者 桑邓旺姆 本报见习记者 郝玉婷

9月的拉萨,天蓝得透亮。东郊一小区楼内,45岁的程娟穿着短袖,指尖捏着小珍珠,一颗一颗穿过线头。

这是个精细活儿,即便是白天,也需要开个小台灯照明。等几根线上的小珍珠穿得差不多了,就能往毡氍毹子上粘贴。桌面上散落着几十个待完工的娃娃,都是准备发往青海的订单货品。“娃娃身上的服装需要纯手工制作,所以每批货的交付时间会有点长,客户也都理解。”程娟说。

她手中的娃娃,是在西藏渐渐有了名气的“吉娜公主”。作为创始人,她的创业之路并非一帆风顺,但一路坎坷,她都扛过来了。

重庆妹子 藏族娃娃

黑头发,黑眼睛,圆脸,脸颊带着两抹淡淡的绯红,是“吉娜公主”系列娃娃标志性的模样。

从12厘米的迷你便携款到60厘米的收藏非遗款,“吉娜公主”共有五个规格,上百种款式。娃娃身上的服饰,囊括了拉萨、那曲、阿里、昌都等七市地的代表性样式。

“娃娃”身上的服饰,都是依照藏族传统服饰等比例还原制作的。”程娟言语间满是自豪。

程娟,重庆人。选择来拉萨定居的唯一原因,是爱情。

2014年1月,程娟刚从重庆的一家知名家电企业辞职,来到拉萨散心,认识了现在的丈夫扎西。他们相识于茶馆,又一起去了拉萨很多景区。这期间,两人互生情愫,之后决定在一起。

回到重庆,程娟的心却一直在拉萨。“异地恋太难熬了,我就想,一辈子转瞬即逝,不能留下遗憾。”程娟毅然决然来到了拉萨,1年后,他们结婚了。

婚后,她没有闲着,而是开始做“外国娃娃”的西藏经销,因为这些“娃娃”自带知名度,生意可以说是顺风顺水。

有一次,她在仓库理货,扎西倚在门边看了许久,忽然说:“你销售‘外国娃娃’做了这么多年,为什么不有一款属于咱们西藏自己的‘娃娃’?”

这句话,把程娟问住了。那一夜,她思绪万千,翻来覆去没睡着。做“藏族娃娃”,意味着从零开始,未来变成了未知。

“我这个人好胜心强,就爱自己卷自己。”程娟笑着说。2020年,她抛下所有顾虑,把做代理攒的钱全“砸”了进去,一股脑儿研究起“娃娃”的模样和身上的服饰。

为做到尽善尽美,娃娃的形象反复打磨、多次修改,身形比例一改再改,合作工厂也前后更换了好几家。“打样师傅被我磨得不行,说你这女人怎么这么犟,我说我就这样,改不了。”程娟说。

车祸来袭 针脚不断

“吉娜公主”这个名字是怎么来的?

那一次,程娟看着两个女儿抱着第一批“娃娃”爱不释手的样子,做了一个决定:从她们的名字里各取一个字——贵桑德吉、噶玛娜姆,就这样,“娃娃”的名字定了下来:吉娜公主。

“吉娜公主”做出来了,服饰成了重要的一环。程娟先前对藏族传统服饰了解不多,但为了做出市场认可的“娃娃”,她开始翻看大量关于藏族服饰的书籍。

她联系藏族朋友曲吉,去她家体验藏装,还去各个地方采风,用手机拍了很多照片和视频,回来后一笔笔画下来,发回

高原之上:

平凡人的坚守与突围

愿借长空富乡亲

——曹瑞的低空经济“攻坚”记

本报记者 耿锐仙 本报见习记者 唐艳平

走进位于拉萨市达孜区团结社区的西藏低空经济产业园,低空数智平台中心的屏幕上,正实时跳动着无人机传回的巡检画面。

“以前巡护这片生态保护区,靠步行要走一整天,现在用无人机,2小时就能全覆盖,数据还能实时上传。”东翼科技有限责任公司巡检员旺旦一边说,一边熟练地操作着无人机。他点开屏幕里的巡查系统,清晰的影像和数据一目了然,“有了低空技术,我们的治理效率提高了不止一倍。”

旺旦的感受,正是东翼科技“低空+”场景落地的生动注脚。

作为拉萨“东大门”,达孜区立足独特的区位优势、优质的资源禀赋与扎实的发展基础,将低空经济确立为产业发展的新赛道,并成立西藏低空经济产业园。这场“向天空要发展空间”的探索,离不开园区运营方东翼科技有限责任公司董事长、团结社区居委会党总支书记曹瑞的推动与努力。

“地上没资源,我们就往天上找”

曹瑞是一名退役军人,机缘巧合下来到达孜区团结社区打拼。2024年1月,团结社区居委会正式成立,曹瑞成为第一届主任。然而,喜庆的鞭炮声刚落,现实难题就摆上了桌面:团结社区几乎没有可支配的自然资源。

“我们没有土地,没有资源,集体经济在2024年完全是零。”曹瑞回忆道,“当时绞尽脑汁想办法。既然地上没资源,那我们就往天上找。”

一次偶然的的机会,他接触到了无人机技术。“高原地形复杂,偏远区域的物资运输和生态监测面临困境,低空经济恰好能破解这些痛点。”曹瑞说,大气监测、水质巡查、垃圾堆放排查……如果用无人机,一目了然,不仅效率高,还能节省大量人力成本。“这项‘向上看’的技术,或许就是村子‘向上走’的出路。”

在达孜区政府支持下,曹瑞将过去的废旧医院改造成东翼大厦,2025年3月,东翼科技有限责任公司在此正式注册成立。

“刚开始涉足低空经济,大家心里都没底,是党组织牵头对接政策、联系技术资源,帮我们破解了技术适配、人才短缺的难题。”曹瑞回忆,创业初期,政府相关部门带领团队赴区外学习,邀请专家上门指导。仅用3个月,高原无人机适应性测试便完成;半年内,核心空域审批规划落地,“政府引导、市场运作、多方参与”的产业生态初步形成。

曹瑞介绍,东翼科技有限责任公司是依托达孜区团结社区成立的集体经济企业。公司高效整合各类闲置资源,通过技术赋能,搭建产业服务平台,打造出西藏首个无人机展厅和低空数字应用中心。2025年,公司收入达143万元;2026年以来收入已经突破100万元,发展势头远超去年,为区域经济注入了强劲动能。

“把空白变成机遇”

“达孜区环保局仅有三名工作人员,辖区面积却达1360平方公里。三个人要把1360平方公里看住,一年都搞不完。”曹瑞说。

引入无人机巡检后,情况发生了根本性变化。无人机巡检不仅效率高,还能精准识别隐藏的排污口、非法倾倒点,成了基层治理的“千里眼”。

曹瑞告诉记者:“不管是大气、水样,还是建筑垃圾、生活垃圾乱堆乱倒,现在五天就能把整个底数摸清楚。”

尝到低空经济的甜头后,曹瑞心里有了更大的计划:“西藏的低空产业链几乎是空白,为什么不自己建?”

于是,东翼科技有限责任公司牵头,发动当地企业、联合内地企业,引入无人机螺旋桨、电池、电机、数据线等零部件生产企业,形成“组装+应用+服务”的完整链条,打造低空经济产业园。“企业不用单独拿地建厂,我们提供场地和配套。”曹瑞说,“我们的目标不是一家企业赚钱,而是让整个区域的产业活起来。”

2025年10月,西藏低空经济产业园成立。目前,园区已入驻企业20家,关联企业29家,涵盖无人机研发制造、飞行服务、培训考证、数据应用、配套供应链等上下游环节,形成了“技术研发+设备展示+生产制造+配套服务”的产业生态。

如今,在园区展厅里,大大小小、功能各异的无人机整齐排列。“这些无人机已飞出展厅,飞到达孜广阔的应用场景中。”曹瑞说,城区牲畜管控、垃圾巡检、拉萨南北山绿化工程项目中运输树苗、防火监测……应用场景越来越多。

“把初心写在民生里”

在西藏低空经济产业园,26岁的单增旺姆正在学习无人机操控技术。她告诉记者:“变化是实实在在的,从我自身来说,最直接的的就是技术增收。以前像我们这样的毕业生想找到专业对口又离家近的高技术岗位,并没有太多选择。现在通过学习操作无人机,我成为了一名有专业技能的新蓝领。”

单增旺姆的增收,在达孜区团结社区并不是孤例。

“我们的目标是让‘本地人才本地就业’,让低空经济的发展成果真正惠及高原群众。”曹瑞说,“公司持续完善人才培养体系,在CAAC执照培训基础上,增设高原特色课程,建立‘培训-就业’闭环机制。去年就招录本地大学生17人。”

除了低空经济,他还带领社区打造了“团结夜市”,手把手教19个本地商户做生意,并免费为他们提供摊位。同时,邀请各村文艺队公益演出引流。“这种模式既完成了各村의演出任务,又为夜市带来了人流,丰富了群众文化生活。”曹瑞笑着说,“夜市开张半个月,周边县区的文艺队就主动来报名了。”

从集体经济为零到营收破百万,从废弃医院到产业园区,从“单打独斗”到带领群众增收……回顾这一路的创业历程,曹瑞用“更成熟了一点”来总结自己。

谈及下一步计划,曹瑞的回答简洁有力:“继续干,把它做强做大。具体一点,就是把我们的应用从达孜推广到全区。”

话音刚落,他望向窗外。阳光下,产业园里的无人机正准备起飞,一如曹瑞带领乡亲们奔向富裕的脚步——坚定、有力、充满希望。



“我更想守护家乡”

——那曲青年罗拉的返乡创业故事

本报记者 耿锐仙 本报见习记者 唐艳平

辨别草头、查验虫身、比对干度……青年罗拉指尖翻飞,将一根根沾着故乡泥土气息的虫草细致分级。“品级分明,才不辜负顾客的信任,更不能亏待家乡的村民。”他擦了擦手,眼神专注而笃定。

毕业于上海工程技术大学的罗拉,是“一毕业就返乡创业”的代表。他以一根根虫草为“笔”,以直播间为“纸”,在雪域高原上书写着新时代青年的返乡创业答卷。

从“第一桶金”到扎根乡土

罗拉的家乡那曲市比如县,海拔4000米以上,是冬虫夏草主产区之一。上大学的时候,罗拉在老师的鼓励下,把家乡的优质虫草推介到上海,不仅赚了人生的“第一桶金”,还敏锐地嗅到了市场的潜力。

2015年,他开设了淘宝店铺,依靠“源头直供、品质过硬”的口碑,客源日渐稳定。“家乡的虫草品质优于线下门店,价格还便宜,受到了很多顾客青睐。”罗拉说。

2018年大学毕业,怀揣着让西藏牧区原生态农特产品走出高原的初心,罗拉毅然返回西藏创业。他说:“走出大山是为了读书看世界。看过世界,我更想守护家乡。”

然而,创业并非一蹴而就,场地、资金、销路等都是要面临的难题。关键时刻,当地大学生返乡创业扶持政策解了罗拉的燃眉之急。“2019年拿到5万元创业启动资金时,我知道返乡创业的选择是对的。”罗拉至今记得收到第一笔扶持资金时的激动心情。

罗拉说:“启动资金是起步的关键,后来30万元免息贷款又解决了周转难题,现在入驻政策扶持的众创空间,大大减轻了创业压力。”

得益于这些政策支持,罗拉在创业路上走得更稳。从挖掘青稞资源潜力,将传统糌粑开发为便捷代餐产品,到借力乡村旅游东风创办纳木错圣象天门民宿,再到聚焦家乡虫草产业打造直播基地,他的创业轨迹始终紧扣西藏特色农产品。

2023年,罗拉成立西藏梦誉健康科技有限公司。

诚信,让他站稳脚跟

“家人们看,这些虫草原产地是海拔4000米以上的那曲市比如县,断面瓷实、色泽黄净,质量有保障,家人们可以放心购买……”在西藏梦誉健康科技有限公司直播间,主播正拿着镊子,在无滤镜的镜头前向全国网友展示虫草细节。

随着互联网的快速发展和直播电商的兴起,罗拉敏锐地捕捉到了这一风口。他说,直播融合了社交、娱乐、互动和观感体验等诸多属性,可以让全国网友足不出户就能买到品质上乘的虫草。

当谈及如何将虫草这种特殊的高原特产搬上云端,并让从未谋面的消费者放心下单时,罗拉给出

的答案是“消费透明”。

罗拉说:“在直播间买东西担心买到假货,这种顾虑很正常。这种时候我们要始终坚持正品底线,回答网友所疑所求,让他们相信我们的产品。”

为了打消消费者顾虑,主播现场掰断虫草让网友看断面,科普鉴别陈草与新草的技巧,甚至分享牧民顶风冒雪的采挖故事。这种“把底牌亮给客户”的做法,迅速赢得了消费者的认可。如今,公司每年开播300余场,场均直播时长超10小时,全网粉丝量突破百万。

“直播间不仅成了那曲虫草走向全国的快车道,更成了展示西藏风土人情的窗口。”罗拉介绍,目前,直播销售额已占公司总营收的八成以上,单场直播成交额突破90万元,一手打造的“梦誉”虫草品牌也在市场上站稳了脚跟。

授技兴业,共富同行

“生活中有什么困难,随时联系我。”“别客气,大家都是一个村的,能帮的忙我一定会帮的。”一句句朴实的乡音背后,是罗拉扎根乡土,依托特色农产品带动农牧民共同富裕的生动实践。

在比如县达塘乡玛擦村,他定点对接百余户村民,建立了稳定的虫草收购渠道。不同于传统的“一刀切”定价,罗拉根据虫草品相、干度等进行精细化分级议价,给出的收购价往往高于市场散户交易价,还为牧民免去长途运输、称重损耗等额外损失。目前,公司每年从玛擦村收购虫草金额400万元以上,直接带动超百户农牧民增收。

与此同时,罗拉优先吸纳本地牧民与返乡大学生就业,开放分拣、打包、运营、直播等岗位,倾囊相授虫草选品、电商运营、直播带货等实操技巧,让年轻人在家门口就能实现就业增收。

2025年毕业于江苏电子信息职业学院的次仁罗布,就是通过招聘会加入团队的一员。“我在公司负责视频拍摄与剪辑工作。以前在学校我只学过理论,来到公司后,从写脚本到拍摄剪辑,再到账号运营,都是罗拉老板手把手教我,让我学到了实打实的电商运营本领。”次仁罗布言语间满是收获的欣喜。

如今,像次仁罗布这样的本地青年,在公司占比已接近五成。他们中有人成了运营能手,有人独立负责直播,还有人精通选品。这些年轻人的成长,让罗拉更加坚定了“授人以渔”的初心。

从牧区少年到“新农人”带头人,罗拉用一根虫草串联起高原与全国各地,用一间直播间搭建起乡村振兴的“云桥”。在他身后,越来越多的高原青年正受到感召,带着知识和视野回归故里,在建设美丽家乡的浪潮中,书写着属于他们的青春答卷。

图①:“吉娜公主”创始人程娟在工作室缝制娃娃身上的藏式服饰。 图片由受访者提供

图②:东翼科技有限责任公司工作人员正在调试无人机设备。 本报记者 耿锐仙 摄

图③:罗拉在挑选虫草。 本报记者 耿锐仙 摄