

“幸福城关 惠享生活” 牛羊肉专场促消费活动

从“保供惠民”到“双向赋能” 西藏冬季牛羊肉促销的民生福祉

“这是我首次享受到如此大力度的优惠。”家住拉萨八廓街的拉姆开心地说道。她通过网络获知活动信息后,专程前往展销点选购了一条牦牛后腿,总价3100元的肉品,经政府补贴600元后,实际仅支付2500元。近日,“幸福城关 惠享生活”牛羊肉专场促消费活动在拉萨火热开展,政府补贴的“真金白银”让市民切实感受到实惠,拉姆便是众多受益者之一。

拉萨市城关区惠民牛羊肉促销活动的顺利开展,离不开坚实的政策支撑。城关区商务局秉持“政府搭台、企业唱戏、大众参与”核心原则,紧扣岁末年初牛羊肉消费旺季需求,依托西藏高原特色农牧资源优势,构建起“产销精准对接+政策精准赋能+场景精准覆盖”的惠民促消费体系,统筹实现“保供稳价”“助农增收”“提振消费”三大目标,推动民生保障、产业发展与消费激活多元共赢。

文/记者 谭瑞华 图/记者 阿旺尼玛



市民正在挑选牦牛肉。

农牧民增加收益:打通产销“最后一公里”

在拉萨市城关区贡布堂路新世界广场旁的展销棚内,来自林周县的养殖户巴桑平措正忙着为顾客切割牦牛肉。他向记者介绍,这些牦牛均来自自家以及村里的集体养殖,饲养周期长达六七年,肉质紧实、品质优良。此次活动中,巴桑平措带来了一百多头牦牛,其中自家养殖七十多头,其余是村里统一收集的集体牦牛。“今天销售情况挺好,估计两三天就能卖完。”巴桑平措透露,他在拉萨市色拉路经营着一家零售店,对牦牛肉市场行情十分熟悉。

此次活动中,巴桑平措以惠民价格销售牦牛肉,每

斤价格比市场价低4至5元。这一举措既让利于民众,也达到了他的销售预期,对此他直言“非常满意”。巴桑平措表示,村民们非常信任他,都愿意把自家牦牛交给他统一带到拉萨销售。活动结束后,他会带着收入回到老家,按照每头牦牛的实际重量和数量,将钱款足额分给乡亲们。这种“集中组织、统一销售、收益共享”的模式,不仅提高了销售效率,更让更多牧民在家门口就能享受到政策红利与市场机遇。

通过参与本次惠民促销活动,巴桑平措切实感受到政府搭台、企业参与带来的便利。他表示,今后会继续参

加类似展销活动,把更多优质的林周牦牛肉带到城市,让更多市民以实惠的价格品尝到来自高原牧区的放心肉。

购买了牦牛肉的拉姆打算把这份高原美味制作成风干肉。一部分留给家人享用,另一部分则寄给正在陕西咸阳上大学的孩子。她微笑着说:“孩子在外地求学,特别想念家乡的味道,我想让他远在千里之外,也能品尝到正宗的高原牦牛肉。”这场惠民促销活动,不仅让像拉姆这样的普通市民能以优惠价格买到让人放心的肉,更让大家在为家人筹备年货、传递亲情的过程中,真切地感受到政府的关怀与城市的温暖。

企业彰显担当:打通产销全链条

“我们供销集团在本次活动中积极主动担当作为,充分发挥自身在牧区资源对接、冷链物流以及产销渠道等方面的优势,全力保障活动的货源供应和品质安全,让农牧民受益,让消费者得到实惠。”西藏自治区供销集团有限公司副总经理李旺表示。针对活动中重点销售的牛羊肉、藏香猪等牧区特色产品,西藏自治区供销集团有限公司在筛选牧区合作社和养殖大户时,秉持“货真价实”的原则,通过商务系统进行严格筛选,并结合市民对各地牛羊肉的口碑与偏好开展调研,确保产品品质可靠、来源可追溯。

在流通环节,西藏自治区供销集团有限公司严格落

实合规采购、合规销售、合规宣传和合规统计的要求,依托自身冷链物流体系和产销渠道优势,实现从牧场到售卖点的高效流通,保障产品新鲜、安全且稳定供应。在补贴方式上,本次活动采用微信支付折扣立减的形式。西藏自治区供销集团有限公司在前期积极向政府申请补贴政策支持,并对参与商户开展业务培训,确保活动流程顺畅、操作规范。李旺解释,设置最高3000元立减600元的优惠额度,是结合西藏实际消费场景确定的:一整腿牛羊肉价格大约在3000多元,搭配200元减40元的艾玛土豆、藏葱等农副产品,整体优惠力度更为合理,能够更好地满足市民家庭冬储备货的实际需求。

从长远发展来看,本次合作对西藏自治区供销集团有限公司拓展终端消费市场、提升高原特色农牧产品品牌影响力具有重要意义。西藏自治区供销集团有限公司立足“供”“销”两端,一方面面向全区组织优质农牧产品供应,另一方面积极对接区外市场,让更多区外消费者了解和喜爱西藏特色产品,推动形成“供应充足、销售顺畅”的良性循环。李旺表示,西藏自治区供销集团有限公司将持续致力于开展更多惠民活动,后续将与城关区商务局在农特产品展销会等领域深化合作,不断拓宽高原特色农牧产品的销售渠道,助力农牧民增收致富,推动西藏农牧产业高质量发展。

政策强力扶持:构建惠民促消费体系

2025年,拉萨市城关区商务局秉持“月月有活动、全年促消费”的总体思路,累计投入128亿元促消费资金,持续释放消费潜力,提升市民的获得感。本次牛羊肉专场促消费活动作为全年促消费工作的重要组成部分,投入资金对个人消费者给予补贴,采用微信支付折扣立减模式,设置6个补贴档位,最高补贴可达600元,实现补贴政策直达终端、即付即减,让市民在冬储备期间切实享受到价格优惠。

拉萨市城关区商务局局长周雅丽介绍,相较于往年,本次活动凸显“双向赋能”的特点,在机制设计和实施路径上实现多项创新。活动紧扣民生需求与产业发展,将促销与农牧民增收紧密结合,大力推广本地特色

农产品,特别是边境县优质牛羊肉,既丰富市民消费选择,又为牧区群众拓宽增收渠道。活动首次从单一固定售卖模式升级为“固定展位+流动零售”双模式,有效覆盖社区、商超、农贸市场等多元消费场景,提升了活动的触达率与便捷度。同时,深化政府、供销集团、农牧民合作社三方联动,构建“生产—流通—消费”全链条协同机制:政府补贴直接对冲20%—30%的市场价格空间,通过微信支付即时立减实现“消费即享优惠”,无需任何中间环节,确保市民购买的牛羊肉价格显著低于市场价;在保障市民实惠的同时,通过“产地直供+减少中间环节”降低流通成本,政府补贴部分覆盖价差,让农牧民能获得高于市场价5%—10%的收益,实现“市民得实惠、农

牧民得收益”的双向共赢。

从政策层面来看,此类惠民活动对推动西藏特色农牧产业品牌化、规模化发展具有深远意义。通过政府背书的惠民活动,进一步强化“藏字号”牛羊肉“生态纯净、品质优良”的品牌认知,在持续开展过程中不断积累消费者口碑,有效破解“有产品无品牌”的发展瓶颈,为高原特色农牧产业走向更广阔市场奠定基础。

周雅丽表示,下一步城关区商务局将继续坚持“政府搭台、企业唱戏、大众参与”原则,持续开展形式多样、内容丰富的促消费活动,推动消费提档升级,并探索将惠民牛羊肉促销活动打造为常态化民生举措,使其成为服务群众生活、助力农牧民增收、促进产业发展的重要抓手。

活动全覆盖:满足多元消费需求

记者了解到,在销售渠道上,西藏自治区供销集团有限公司创新采用“2个固定点位+2个流动摊位”模式,于天海二期、贡布堂新世界设立固定展销点,在城关花园、嘎玛贡桑设置流动零售点,为拉萨市民提供更为灵活、便捷的采购服务,使惠民补贴政策切实走进社区、贴近群众。

在货源组织方面,活动筹备期间,西藏自治区供销集团有限公司借助供销系统与30家相关单位取得联

系,最终筛选出西藏本地20余家小微企业、基层合作社、村集体农户参与本次冬储备活动,确保产品源头纯正、品质可靠。活动在供应牛羊肉的基础上,还新增藏香猪、藏葱、艾玛土豆等特色农产品,满足市民多样化的消费需求。活动于12月18日正式启动,所提供的商品均为深受西藏人民喜爱的特色产品。李旺表示,本次冬储备商品均在西藏本地组织筹备,重点聚焦滞销农产品的销售,同时让消费者在活动中享受到实实在在的补贴优

惠,彰显了供销集团服务“三农”、保障民生的责任担当。

据悉,此次活动分两个阶段开展:第一阶段为12月18日至12月31日,第二阶段为2026年1月1日至1月17日。初期投放75万元消费补贴资金,后续将根据实际情况追加或调整;补贴设置6个档位,从满200元减40元到满3000元减600元不等。活动期间每日10:00至20:00,市民通过微信支付即可享受即时立减优惠,真正实现“消费即享补贴”。