

花漾春日·鲜食上桌

拉萨春日田园经济
从大棚到餐桌

甜香

出圈



三月的拉萨,阳光渐暖,春日经济也随着气温一同升温。田间地头,无土栽培的草莓、蓝莓挂满枝头,吸引市民游客体验采摘之乐;市场街区,鲜花从礼品变为日常,春菜从田间抢“鲜”上市,成为餐桌上的春日限定。

从一枝花到一颗果,从一把春菜到一杯鲜饮,这条从大棚延伸至餐桌的产业链,正以“小果子”撬动“大消费”,让春天不仅甜在舌尖,更甜在经济脉动里。这是关于“鲜”的奔赴,更是本地农业品牌价值的生动注脚。

文/图 记者 旦增玉珍 黄帆 德吉央宗

从礼品到日常:鲜花消费催热“春日颜值”

清晨八点半,拉萨市城关区团结新村巷子内的和美花卉小居,运送鲜花的货车停在门口,店主小跑着卸货。一捆捆玫瑰、百合、康乃馨被搬进店里,修剪、去刺、插桶,整个过程行云流水。空气里混杂着潮湿的泥土味和隐隐的花香,这是春日清晨特有的气息。

旦增旺单在这条街上卖了16年花,算是元老级人物。他一边给新到的郁金香剪根,一边向记者介绍,“以前买花就是过节送人,情人节、妇女节、母亲节,包装得越漂亮越好。现在不一样了,平时也买,给自己买。”

除了这些插瓶的鲜花,今年春天有个新变化——买树花的人多起来了。

“今年的春天来得早,天气一暖和,大家都想买点

好养活的回去种。”城关区智昭产业园内,前来买树的人也越来越多。一位穿着藏装的阿佳仔细挑选了七八盆才罢手。“退休了没事,家里院子大,种点玫瑰、茉莉花、多肉,看着心里舒坦。”她一边往袋子里装一边说,“以前也买鲜花,但几天就谢了,“还是这种好,能一直活着,春天种下去,夏天就长满了。”

旦增旺单观察到了同样的变化:“拉萨的春天短,大家更想把春天留住。鲜花是瞬间的美,树花多肉是生长的美,两种都有人爱。”

从买一束花装点房间,到买一棵树种进院子,这份“把春天留下来”的心思,让花卉消费从仪式感变成了日常,也让这个春天的街头巷尾,多了几分生长的气息。

无土栽培引客来:
草莓蓝莓成“采摘顶流”

周末下午,达孜区友友草莓采摘园门口停着几辆拉萨牌照的车。进到采摘园的草莓种植棚内,甜腻、湿润的热浪扑面而来。红彤彤的草莓从绿叶间探出头,在阳光下泛着诱人的光泽。游客们弯着腰仔细挑选,时不时往嘴里送一颗。这是方宗友种的香野草莓——个头不大,但香气浓郁,甜度也高。

方宗友是湖南娄底人,2015年来到西藏,今年正好第十个年头。现在的友友采摘园占地20多亩,草莓是主力,一斤60元;蓝莓种了两个大棚,一斤150元;还有少量小番茄,一斤15到20元。

他告诉记者,自己的采摘园采用无土栽培——草莓种在离地一米高的架子上,干净、没泥土。隔壁的蓝莓大棚里,又是另一番景象。蓝莓树不高,紫色的蓝莓果实一串串,挂得密密匝匝。蓝莓是2025年才开始种的,明年要把蓝莓的无土栽培规模再扩大一些。

趁着休假带孩子来的索朗卓玛,正蹲在草莓垄旁教儿子怎么摘。“要轻一点,捏着梗子拧,别拽果子。”孩子学得认真,不一会儿小篮子里就铺了一层。索朗卓玛笑着说:“这里的草莓个儿大、味儿甜,关键是干净,没有土。带孩子过来自己动手,培养一下他的动手能力,他也特别喜欢。”

方宗友算了笔账:周末人多的时候,一天能来几十拨客人。最近虽然不是最旺的季节,每天也有2000多块的收入。“4、5、6月是最高峰,但从去年开始,1、2、3月来的人也多了。”他分析,这说明采摘正在从“季节性活动”变成“日常休闲”。

除了采摘,他也往拉萨的水果店批发。“都是老客户,一个电话就送过去了。”这让他对市场有了更直接的感知,“以前大家觉得草莓金贵,舍不得买。现在不一样了,本土草莓越来越多,大家经常吃。”

春菜抢“鲜”上市:
时令果蔬摆上餐桌

如果说采摘园里是周末的狂欢,那么拉萨的菜市场里,则是每日可见的春日烟火。

在拉萨各大超市的蔬菜区,整齐地摆满了春季刚上新的蔬菜。春笋、蒜薹、茼蒿、荷兰豆……超市员工正把新到的香椿摆上最显眼的位置。深红色的嫩芽扎成小把,整整齐齐码在竹筐里,凑近了能闻到那股特有的香气。“今天早上刚到的,新鲜得很。”她招呼着过往的顾客,“100克的盒装香椿99元/盒,一斤大概50元,买回去炒鸡蛋,香得很。”

除了超市内,各类春菜的身影也出现在餐馆的推荐菜单上。拉萨某酸汤火锅店内,米汤菜、藜麦、灰灰菜、石斛菜等春季野菜成为顾客的热门选择。“听说他们的应季野菜四月份就会下架,所以赶紧过来尝鲜了,应季菜就是好吃。”市民顿珠桑布说。

贡布堂菜市场门口,刚买完菜的多吉拎着袋子往外走。袋子里装着香椿、荠菜,还有一块豆腐。“今天家里会来客人做客,做几个春天的菜。”多吉说,“现在大家在吃食上的选择越来越多了,越来越讲究,以前有什么吃什么。现在就爱吃这口鲜味,才有春天的味道。”

从香椿到荠菜,从折耳根到枸杞尖。时令蔬菜正成为拉萨人家餐桌上的“春日限定”。虽然价格不便宜,但问价的人络绎不绝,买单的人也毫不犹豫。一位正在挑荠菜的年轻妈妈直言:“一年就这几天,贵点也认了。”

从枝头到舌尖:
“小果子”撬动“大消费”

下午四点半,拉萨市达孜区的友友采摘园渐渐安静下来。游客们拎着沉甸甸的篮子陆续返程,后备箱里装满了草莓、蓝莓和小番茄。

这些鲜果走进了拉萨市民的生活。“我的棚子在路边,每天的客流量很多,路过的人几乎都会停车过来摘草莓,有些说是做蛋糕,有些说是回家给孩子吃,就是做些小买卖。”方宗友笑着说。

他不知道的是,自己大棚里的这些果子,正在以另一种方式,融入这座城市的春日生活,而这些蔬果离开大棚之后,真正的价值之旅才刚刚开始。

在市场上,它们会出现在甜品店的草莓蛋糕上、奶茶店的当季限定里、餐厅的精致沙拉中。鲜果经过加工和场景赋能,变成了一块蛋糕上的点缀,一杯饮品里的调味,而其中的应季水果草莓、车厘子等,成了消费者愿意买单的“春日标签”。

一颗鲜果的价值,不只在地里,更在它延伸出去的每一条产业链上。

而这些消费热潮,最终又会回流到产业链的最前端。甜品店里的蛋糕因为应季水果而热卖,种植大棚里的水果因为下游的需求而不断改良品种、扩大种植。这是一个良性循环:下游的消费热倒逼上游的供给升级,而上游的品质提升又反过来支撑下游的持续火爆。

从一颗鲜果,到撬动甜品店、奶茶店、餐厅的春日消费;从一个采摘园,到带动周边餐饮、零售的客流增长,这颗小小的果子,正在串起一条越来越长的产业链。它不是孤立的农产品,而是春日经济的一个原点。从这个原点出发,消费被激活,商户有生意,种植户有奔头。

从大棚到餐桌,不过几十公里;从枝头到舌尖,不过几个小时。这短短的距离,恰恰是本地鲜最大的竞争力。当这份“鲜”被越来越多的人看见、品尝、分享,它撬动的,就远不止一颗果子的价值。