

# 西藏藏红花年产量仅200多斤

大部分依托进口,市场供不应求

番红花的国度里暮色苍苍,田野上浮动着玫瑰的暗香——这是诗歌《番红花的国度里暮色苍苍》中的句子,美好的景象让无数人为之神往,想要一睹番红花的瑰丽容颜。其实,这里的番红花就是我们常说的藏红花,又名西红花。目前西藏本土产藏红花出现了供不应求的景象。

文/图记者 李凌霄



## 原产地认证 本土藏红花更受欢迎

《本草纲目》、《四部医典》、《晶珠本草》等医典中都有关于藏红花的记载,如:藏红花如菊,黄兼红,气微香,入口沁人心脾,降逆顺气,开结化痰,力雄峻,乃红花中之极品。

有活血化痰,散郁开结。治忧思郁结,胸膈痞闷,吐血,伤寒发狂,惊怖恍惚,妇女经闭,产后瘀血腹痛,跌扑肿痛的功效,主要用于胃病、调经、麻疹、发热、黄疸、肝脾肿大等疾病的治疗,更是治疗妇科疾病的好药材。因此,一直以来备受人们欢迎。

查阅资料得知,公元6世纪以来,藏红花(又称番红花)在西藏拉达克地

区(现为边境争议区)开始种植,后历经宋、元、明、清、民国直到今天。公元9世纪前,拉达克是吐蕃政权的一部分,13世纪作为西藏一部分的拉达克又统一于中国的元朝,成为西藏的组成部分,一直到19世纪30年代前,拉达克都在中国明、清中央政府的管辖之下。藏红花种植也逐渐形成了以拉达克地区为中心,辐射拉萨地区适量种植的情况。已与西藏的经济、社会、生活紧密地联系在一起。

但是西藏自治区藏红花产业开发商会(简称“藏红花商会”)在查阅了大量资料后,发现藏红花与西藏的

联系不止于此,他们深信西藏也能种出优质的藏红花。为此,依托商会的西藏天那农牧资源开发有限公司从2006年开始尝试在西藏种植藏红花。“我们就是要种自己的藏红花,打藏字品牌。”藏红花商会秘书长范力说。

就这样,公司开始摸索。也是从这个时候,藏红花商会副会长刘国芬一边种植一边摸索,寻找在西藏种植藏红花的门道。经过几年努力,终于培育出了本土藏红花。与此同时,还取得了原产地认证。

一时间,来自西藏的藏红花备受

市场欢迎。哪怕价格高于伊朗藏红花,也无法阻止消费者的喜爱。“刚开始只是以公司形式销售。”西藏天那农牧资源开发有限公司(简称“天那公司”)相关负责人介绍,“2012年后,走‘公司+商户+农户’的模式,销量相比以前有了提升,种植户也不用担心销售问题。”

该公司的种植基地位于拉萨市堆龙德庆区古荣乡和达孜区,种植规模在上百亩。花期时,人们可以看到藏红花花瓣呈紫蓝色,带有白色条纹。红红的蕊像几根触须一样伸出来,非常美丽。

## 核心技术人才稀缺 种植规模下降

原本这个时节工人们忙碌异常的景象,今年却被冷清替代,我们能看到的只有空空的土地,还有即将萎缩的一颗颗藏红花种球。“明年,种球的数量可能会变得更少。哎……”范力叹了口气说道,“种植规模相较以前少了很多。”

是经营不善还是市场需求下降?带着这个疑问,我们进行了了解。

“没有技术骨干人员,我们也不懂其中的门道,心有余力不足啊。种

球量在不断下降,目前不到1万颗,看样子,还会减少的。”藏红花商会相关负责人介绍。原来,这里的技术骨干人员刘国芬因为某些原因不能再来到这里进行技术指导了。

“为什么不从内地引进呢?”记者发问。

该负责人给出的答案是:“我们的技术员刘国芬在西藏摸索藏红花种植十几年,没有人比她更了解这里的情况。如果再寻找,又需要漫长的

摸索实践。”技术骨干的缺失,让藏红花种植,管理一度陷入困境。

那么,现在市场上藏红花销售情况如何呢?20日,记者来到位于天那公司销售点藏红花广场了解情况。顾客中大部分是返乡务工人员。“要回家过年了,给亲戚朋友带一些这边的特产。”一位顾客一边挑选一边说。

“菌类、藏红花、牛肉干是目前销售量最好的产品。”销售人员告诉记者。在藏红花销售柜台前,几名顾客

对比再三后还是选定了西藏种植出来的藏红花。“这个花丝看起来更长一些,泡水颜色也更浓艳。”一位顾客说。西藏本地藏红花因高海拔、昼夜温差大、光照时间长,造就了其有效含量高、花丝长、气味浓郁,这就是西藏本地藏红花的优势所在。

数据显示,目前市场上对藏红花的年需求量在10吨左右,但是西藏藏红花的年产量只有200多斤,大部分依托进口,市场供不应求。

## 供不应求 精准扶贫不停歇

作为拉萨市龙头企业,天那公司一直秉承着回馈社会的原则,承担着精准扶贫的责任。“我们种植基地里的工人都是附近的农户,古荣乡种植基地在初期就吸纳了6户建档立卡户,每人每月工资是3000元,他们已经在这4年多了。”天那公司相关负责人介绍,“由于我们这儿属于季节

性用工,所以农户们来这里的时间也很自由。春季除草盖土,种球收货时需要分拣,用工量会增加;等到9月份开花,又需要大量的工人采收,平均每天用工量在32人,日结工资是130元。对于周边农户来说,不需要跑到很远的地方去打工,一年四季都能到这里务工,还能兼顾家里的活。”

临近春节,该公司为回馈社会,推出了“暖冬行”活动,免费向农民工提供返乡火车票,一路上吃喝也无需担心,不花一分钱也能回家,此外还有买一百赠一百的活动——真正做到了暖心。

说起未来计划,范力表示:“我们要做大做强‘藏字’品牌,希望通过商

会,给老百姓提供种球等,让他们参股分红,从而调动积极性,实现增收致富。目前我们还停留在产品初加工上,未来计划进行深加工,如藏红花饼干、口服液、化妆品等;除此之外,我们还要增设补点,扩大销售面,因为从目前看,对内地的影响力已经逐渐显现了。”

