

# 堆龙德庆区双线入选全国典型案例——

# 高原电商产业跑出“加速度”

本报记者 谭瑞华



在山东省菏泽市曹县举办的2025年全国农村电商高质量发展交流活动中,拉萨市堆龙德庆区凭借其在农村电商领域的突出成效,成功入选“2025年全国农村电商‘领跑县’典型案例”和“2025年县域直播电商中心典型案例”,成为本年度我区唯一入选的电商直播中心。

近年来,堆龙德庆区积极推动农村电商高质量发展,率先建成电商直播基地,创新打造集仓储、直播、销售、售后服务于一体的“直播+商场”融合模式。它不仅稳固了自身在高原农村电商领域的标杆地位,更为西藏农牧区产业数字化转型提供了生动范例。此次入选并非机缘巧合,而是该区依托高原资源禀赋、深耕电商生态环境、创新发展路径方法的必然成果。

## “直播+物流”双轮驱动,筑牢发展根基

作为西藏唯一双线入选的区域,堆龙德庆区的核心竞争力源自其构建的“直播+物流”双轮驱动电商生态闭环,以及高原独有的差异化产品优势。据堆龙德庆区电商直播基地负责人刘亮介绍,该区率先建成面积达6900平方米的电商直播基地及展厅,配备共享直播间、公共展厅等完善的硬件设施,吸引了13家电商企业入驻,培育了超过30名专业主

播,实现了直播销售、订单处理、售后跟进全流程的本地化运营,日均处理快递包裹量稳定在5000件左右。

同时,堆龙德庆区作为拉萨的西大门,拥有物流枢纽的优势。相较于其他地区,这里的电商集中度更高、物流成本更低。此外,还依托冰川水、藏香猪等区外无法复制的高原特产,凭借天然纯净的品质和浓郁的文化特色形成了核心竞争力。

入选双重要例,为堆龙德庆区农村电商发展按下了“加速键”。从产业发展层面来看,这标志着本地电商从零散运营的状态,成长为具有示范效应的标杆级电商生态体系,获得了国家层面的认可以及政策倾斜的优先权。“直播+物流”模式从“本地实践”升级为“全国可复制范本”,将加速产业集群的形成,推动电商从“卖货渠道”向“产业赋能引擎”转型。从品牌赋能角度来看,“国家典型案例”这一头衔为西藏农产品贴上了权威信任的标签,有效破解了“优质不优价”“认知度低”的难题,助力冰川水、青稞、藏香猪等特色产品从“区域特产”升级为“全国知名品类”。从群众增收方面来看,电商产业从零散就业升级为兼具稳定岗位与创业机会的产业链平台,累计带动就业超过200人次,主要覆盖本地青年群体,形成了“农特产品增值—企业盈利—群众增收”的可持续发展闭环。

## 创新运营模式,增强发展动能

为放大“金字招牌”效应,堆龙德庆区已明确多个发力方向。主动与商务

等部门对接,争取农村电商专项补贴和物流设施升级资金,吸引区外龙头电商企业设立区域总部或分仓,引入全国流量与供应链资源;整合本地农特产品与手工艺品,打造“西藏甄优品”区域公共品牌,优化包装设计并提炼文化故事,提升产品定价权和复购率;扩大电商培训规模,培育更多本地主播与运营人才,同时将“堆龙模式”输出至我区其他县域,形成“一点引领、全域联动”的发展格局。

刘亮介绍,堆龙德庆区取得的亮眼成绩,源于其创新打造的“直播+商场”融合模式,依托6900平方米的电商直播基地及展厅,划分专属功能区,周边企业自建仓储形成“前店后仓”格局,前端直播间展示销售、提供实物样品,后端仓储快速打包发货,构建起全流程闭环,线下实体店更有有效弥补了线上消费信任短板,消费者可现场触摸验证产品品质,消除“图片与实物不符”的顾虑,大幅提升信任度和复购率。

电商直播基地则通过数据分析持续优化直播策略,实现了消费需求与高原特色农产品的精准对接,有效提升了高原特色产品的品牌影响力和市场竞争力。例如,针对偏好“有机”“非遗”标签、消费区间在80至150元的用户,重点推荐有机青稞制品、非遗藏毯;针对下沉市场用户,则优先推送低价小包装藏香、青稞零食,实现产品与需求的精准匹配。同时,为解决西藏农特产品运输距离远、保鲜要求高的难题,基地依托1公里范围内的西藏高原冷链物流港,通过“分区温控+高效存储”保障,聚焦“保鲜+环保+智能”三重目标,

确保产品“走出高原不变质”。

## 放大标杆效应,提升核心竞争力

人才是电商发展的核心支撑。堆龙德庆区电商直播基地组建了一支5人的专业运营团队,其中3人为持证导师。通过分层培训,实现了从入门到进阶的全面覆盖,同时辅以政策与设备扶持,有效降低创业门槛。基地提供共享直播间以及适配高原网络环境的直播设备,整合优质源头厂家资源并对接企业,让返乡青年无需自行准备场地和设备,即可开启创业之路。

“据统计,自运营以来,基地累计营业额达2.19亿元,核心产品涵盖日用百货、牛羊肉、林下经济产品等,形成了厂家直发与本地仓发货并行的供应链体系,带动了包装企业等配套产业在堆龙德庆区落户。日均约5000件的快递包裹量,不仅催生了分拣、配送、打包等细分岗位,更推动了本地物流企业数量的增长。”刘亮说。此外,堆龙德庆区还引入了可降解生物降解企业,以平衡电商发展与高原生态保护。

展望未来,堆龙德庆区制定了清晰的规划。将聚焦效率、品质和人才短板进行补齐,巩固现有成果;将拓展跨境电商、社区团购等新赛道,目标是打造辐射南亚的高原电商枢纽。同时,计划深化“直播+商场”模式,推动文旅与电商融合,在楚布沟、药王谷等景区增设直播体验点,将青稞种植基地、藏香制作工坊纳入直播场景,实现“云游高原+产品销售+线下体验”的闭环。

# 念好「养牛经」 走好共富路

——记牧民顿珠家庭牧场的创新实践

本报记者 万靖 赵书彬

在那曲市安多县,有一位名叫顿珠的牧民。他靠着对养殖的一腔热爱、一股韧劲和一步步的摸索,从普通养殖户成长为当地小有名气的家庭牧场负责人。他不仅实现了自己的创业梦想,还带动周边养殖户一起增收,用实际行动为家乡的乡村振兴添砖加瓦。

2011年,顿珠在察觉到家庭牧场的发展前景后,毅然决定投身其中。期间,他参与棚圈建设、购置设备,四处拜师学艺、参加养殖技术培训,在自有牲畜基础上购买了一批优质牦牛,开始经营起了自己的家庭牧场。

“创业之初,缺资金、缺技术、缺经验,样样都是难题。”家庭牧场发展并不顺利。技术不成熟、销路不畅……问题一个接一个。但顿珠没放弃,通过查阅资料、请教专家,反复调整养殖与管理策略,最终摸索出适配本地的养殖模式,成功闯过创业初期难关。“产品质量和品牌建设是牧场的生命线,也是打开市场的钥匙。”顿珠回忆道。在逐步扩大牧场规模、引进先进养殖技术的同时,他坚持绿色、环保、健康的养殖理念,选用优质饲草和清洁水源,从源头上严控品质。他还为牧场注册了品牌商标,通过畜产品展销会、电商等渠道,加大品牌宣传推广力度,提高产品的知名度和市场竞争力,其家庭牧场发展步入更稳健、更可持续的快车道。

富裕起来的顿珠没有忘记乡亲。他摸索出“家庭牧场+养殖户”的合作方式,和周边养殖户签订协议,为大家提供技术指导、统一管理和销售服务,“这样既解决了销路问题,也降低了各家养殖的风险,更激发了养殖户的养殖积极性。”目前,他带动养殖户30户,牧场牦牛养殖规模达1200头,带动养殖户年均增收2.8万元,推动当地形成规模化养殖格局。

说起今天的成就,顿珠总是感谢党和政府的政策支持,感谢社会的帮助和乡亲们的信任。对于未来,他心怀着期待、充满干劲:“我想继续加大牧场投入,升级养殖设备与技术,进一步扩大养殖规模;延伸产业链条,布局畜产品深加工业务,提升产品附加值,构建完整养殖产业体系;持续创新合作模式、拓宽销售渠道,带动更多养殖户增收,吸引青年回乡创业,为乡村振兴注入新鲜活力;坚守生态底线,推行绿色养殖,做好牧场污染治理与废弃物综合利用,实现牧业发展与生态保护双赢。”

## 时讯快递

### 西藏长荣娜秀集团

## 以党建激活非公经济发展新动能

本报那曲电(记者 万靖)作为那曲市比加县的一家龙头企业,西藏长荣娜秀集团有限公司(以下简称“集团”)始终坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,深化党建引领非公经济高质量发展的特色之路。

集团牢牢把握党建引领非公经济发展的核心要义,把党的领导贯穿非公经济工作全过程。集团工会在党组织领导下,紧紧围绕企业中心工作,将党建工作与企业生产经营、改革发展同谋划、同部署、同推进,切实把党的要求落实到职工权益保障、企业发展赋能等各项具体工作中。

同时,构建起“党组织引领、工会牵头、职工参与”的工作格局,选拔优秀党员担任工会骨干,发挥党员先锋模范作用,健全工作制度、规范工作流程,形成党群同心、团结奋进的良好氛围。

聚焦职工需求与企业发展双主线,集团工会在党组织引领下精准发力。一方面,强化女性职工权益保

障,通过“三八”国际妇女节慰问、法律法规专题培训等活动,提升女性职工自我保护能力;畅通诉求表达渠道,及时解决职工工作生活难题,增强职工归属感与幸福感。另一方面,开展技能竞赛、劳动竞赛等活动,累计培训产业工人1600人次,激发职工创新创造活力,助力企业实现服装制造升级与莞根深加工技术突破,推动藏式特色产品出口。

党建引领下的融合发展模式,让集团发展成效显著。服装产品2024年成功出口东南亚,2025年单笔出口创30万美元新高,全年外贸出口839.55万元;营业收入从2020年的1600万元增长至2025年的1.667亿元。

集团在发展自身的同时,带动2000户农牧民增收,解决102名本地大学生就业,成功探索出“创新新质生产力推动高质量发展”的路径,既实现了非公经济的持续壮大,又为地方经济建设和民生改善贡献力量,彰显了企业的社会责任与担当。

### 人民银行那曲市分行

## 护航2026年贺岁纪念币和纪念钞兑换工作

本报那曲电(通讯员 旦增日卓)1月26日,那曲市2026年贺岁纪念币和纪念钞兑换工作圆满结束。1月20日,兑换首日现场人气高涨,群众参与热情浓厚,完成兑换纪念币1980枚、纪念钞2120张,兑换工作开局良好。为保障兑换工作规范、有序、公平推进,切实维护公众合法权益,人民银行那曲市分行迅速行动,组织检查组深入辖内各商业银行兑换网点开展专项现场检查,为纪念币和纪念钞兑换工作保驾护航。

本次检查聚焦纪念币和纪念钞兑换关键环节,采取“现场督查+调阅台账”的方式,对各承办银行网点的兑换流程、窗口设置、兑换流程规范性等情况进行全方位核查,重点检查是否严格落实“一人一证、限量兑换”要求,是否存在截留、违规兑兑、超额兑换等行为。

检查组仔细查看兑换公告公示、预约信息核验、兑换登记等工作落实情况,现场了解首日兑换进度与群众需求,对兑换现场秩序维护、客户引导服务等工作进行针对

性指导。

从检查情况来看,各兑换网点均按要求设置专门兑换窗口、张贴兑换须知,工作人员操作规范,现场兑换秩序井然,未发现违规操作行为,高效满足了群众的兑换需求。针对兑换期间的工作,检查组要求各承办网点进一步优化服务举措,做好高峰期人员分流与引导。同时,要畅通咨询与反馈渠道,及时回应群众疑问;严守发行纪律,以“零容忍”态度杜绝各类违规行为,运用信息化手段实时监测兑换进度,确保纪念币和纪念钞兑换工作公开、透明、公平。

此次现场检查,不仅强化了纪念币和纪念钞发行兑换工作的监管力度,而且及时发现并排除了兑换过程中存在的潜在问题。人民银行那曲市分行扎实做好兑换期间的动态监测与后续督导工作,实时跟进兑换动态变化,切实保障了本次贺岁纪念币和纪念钞兑换工作圆满完成,让群众感受到便捷、优质的金融服务。

## 笑语话党恩 分红迎新



歌舞声中迎新年,集体分红暖新居。日喀则农事新年期间,日喀则市定结县郭加乡乃村以米面、藏式铜制青稞酒容器等实物形式,为全村10户群众分红。大家载歌载舞,共同庆祝搬入定日6.8级地震灾后恢复重建新居的首个新年。

图①:分红当日,定结县郭加乡党员干部为乃村群众献哈达、送祝福。

图②:定结县郭加乡乃村用来分红的米面、藏式铜制青稞酒容器。

图③:分红当日,定结县郭加乡乃村群众共同举杯,欢庆日喀则农事新年。

本报记者 杨子彦 马晓艳 旦增嘎瓦 摄

## 深耕“净”字文章 打造富民产业

### ——拉萨市城关区净土农业发展有限公司的转型升级路

本报记者 刘琳琳

清晨的拉萨,阳光缓缓照亮布达拉宫。在城关区一家净土生鲜超市里,市民正从容挑选着带有“净土”标识的鲜牛奶和有机鸡蛋。这些产自本地的产品,如今已成为拉萨人日常生活的一部分。而在过去,这样的情景还难以想象。

这一切的变化,始于一个理念的落地。2013年,西藏自治区创造性提出“净土、净水、净空、净心”的“四净”理念,旨在将西藏得天独厚的生态优势转化为发展优势。同年12月11日,拉萨市城关区净土农业发展有限公司应运而生,成为拉萨市最早将“净土健康产业”从构想推向实体运营的经营主体之一。

公司成立初期,面临的是被外地品牌主导的本地市场,以乳制品为例,当

时拉萨市面上的牛奶大多来自区外。面对挑战,公司确立了聚焦“一支奶、两支水”的核心战略,决心打造真正具有高原特色的净土产品体系。

2015年,自建高标准奶牛养殖中心建成投运;2018年,嘎巴生态牧场正式启用。2017年,西藏净土乳业有限公司成立,并于2018年9月建成投产,一举填补了西藏无高标准现代化乳制品加工生产线的空白。

在智昭产业园的净土乳业生产车间,智能化生产线匀速运转,从原料到成品,全程实现自动化控制。公司规划年产能达5万吨液态奶,已成为西藏规模最大、标准最高的乳制品生产企业之一。其生产的“学生饮用奶”通过严格审核,成为西藏首家获得该生产资质的

企业,每日配送至拉萨各中小学,守护着青少年健康成长。

依托西藏独特、无污染的土壤、空气、水等自然禀赋,公司逐步构建起丰富的产品矩阵。在智昭产业园区内,智能温室、日光温室大棚、乳制品加工厂、饮用水加工厂等项目相继落成。从荣获国家地理标志产品的拉萨牛奶,到深受喜爱的拉萨手工酸奶,再到大昭圣泉水及配套桶装水配送服务,公司已累计开发10余种特色产品。

质量是生命线。公司建立了从源头到终端全程可控的质量管理体系。在乳制品板块,坚持“原奶不合格不接收、过程不合格不生产、成品不合格不出厂”的“三不”原则。检测显示,其牛奶的乳蛋白、乳脂肪等关键指标均优于

国标。这份对品质的坚守,让“净土”品牌深入人心。

市场网络随之稳步拓展。公司旗下已在拉萨布局39家零售便民生鲜超市,形成覆盖城区的零售网。在做实本地市场后,公司尝试“走出去”,如“大昭圣泉”等饮用水产品已进入北京市场,作为援藏扶贫产品亮相首都商超。

发展产业,归根结底是为了造福群众。通过“万户百场十中心”等工程,公司构建起饲草种植、奶牛养殖、加工销售的全产业链,直接解决就业数百人。更值得一提的是,公司建立了惠民的利润分配机制,394户1212人享受分红,本地员工月平均收入超4000元,切实助力群众增收致富。

从理念到实体,从单一到多元,从本地到外部,拉萨市城关区净土农业发展有限公司探索出了一条将生态资源转化为产业优势,进而惠及民生的特色路径,历经十多年的发展,公司效益持续提升,2025年实现利润近4亿元,企业综合实力与盈利水平迈上新台阶。站在新起点,公司将深耕“净”字内涵,拓展产业链条,让更多高原优质产品走出西藏,让这片净土上的幸福故事不断延续。