

# 数商兴农 点亮乡村振兴路

## ——西藏农村电商从“卖产品”向“兴产业”转变

图/文 本报记者 丹增朗赛 实习生 强巴普尺

### 经济看台

走进拉萨市堆龙德庆区工业园区龙创空间电商直播试点基地,主播们正对着镜头,热情推介琳琅满目的高原特色产品。一旁的仓储车间里,一件件包裹有序分拣、打包,源源不断发往全国各地。

自基地运营以来,累计营业额突破2.2亿元,入驻电商企业10家,日均快递处理量稳定在5000件左右。亮眼的发展实绩,助力堆龙德庆区成功入选“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”,成为西藏数字赋能乡村振兴的生动缩影。

据监测,2025年以来,西藏农村网络零售额达37.6亿元,占全区网络零售额比重的10.75%,同比增长20.6%,呈现稳步增长态势。近年来,我区深入推进落实数商兴农专项行动,以电子商务进农村综合示范为抓手,打通农产品出藏、优质商品下乡双向流通通道,加快构建平台、物流、产业、人才协同发展的农村电商生态体系,农村电商实现了从无到有、从弱到强、从分散到集聚的跨越式发展。

### 强基固本 筑牢农村电商发展根基

发展农村电商,基础先行、服务为要。“过去去农牧区产品出不去、快递进不来,现在通过政策保障、服务下沉和物流打通,城乡双向流通的渠道真正畅通了。”自治区商务厅电子商务处一级主任科员魏润月介绍。

为推动我区电商规范有序发展,自治区商务厅联合自治区财政等12个部门出台促进电子商务高质量发展十条措施,从企业培育、产业融合、人才支撑、金融服务、营商环境优化等方面系统发力,构建起上下联动、部门协同的政策保障格局,也为农村电商从零散探



图为龙创空间电商直播试点基地内,主播正在直播销售特色农产品。

索逐步走向规范有序、集聚发展的良性轨道提供了有力支撑。

在一系列政策举措推动下,全区农村电商服务网络不断向基层延伸。目前,已建成各级电商公共服务中心82个,乡镇村级电商服务点突破1000个,县、乡、村三级的服务体系全面成型。依托“邮快合作”模式,有效打通农牧区物流配送“最后一公里”,基本实现“县县有分拨、乡乡有网点、村村通快递”,曾经困扰群众的“买难卖难、运输不畅”难题得到切实解决。

在此基础上,“包邮西藏”稳步推进,拼多多、京东、淘宝等主流平台持续优化物流服务,农牧区消费环境持续改善。

### 云端发力 拓宽特色产品销售渠道

一部手机、一个支架、一场直播、一堆土特产……最动人的丰收图景,不仅在沃野田间,更在方寸屏幕间。

如今,直播带货、线上推介已在全区七市地全面铺开,驻村工作队、乡村干部、返乡青年纷纷化身“云端主播”,把直播间搬到田间地头、牧场林间,用朴实语言、真实场景推介高原农特产品。藏香猪、虫草、藏鸡蛋、高原果蔬等

农产品,借助短视频和直播带货已成为网络热销品,农牧民顺利搭上数字快车、对接全国大市场。

“从我们鸡妈妈的鸡窝到你们家的餐桌不超过48小时,你们说快不快?”在自治区第二届直播电商大赛现场,主播手举“藏香鸡蛋”礼盒,与屏幕前的粉丝热情互动。

2025年,自治区商务厅组织各市地高标准举办东方甄选·西藏行、第二届直播电商大赛、数商兴农丰收等特色直播活动,一批“藏字号”产品叫响全国,同时,积极组织企业参加服贸会、消博会等国家级重点展会,开展招商引资、推介交流等活动,不断拓宽我区特色产品对外展示渠道。

在2025年中国国际服务贸易交易会上,吉隆县特色农产品精彩亮相。曾在阿里巴巴从业的青年且增扎巴返乡创业,带领当地群众将“吉隆五宝”等优质产品带上国家级展会平台,现场销售额7万余元,让高原特色产品借助展会走向更广阔的市场。

### 产业赋能 激活乡村振兴内生动力

电商不仅是拓宽销路的“快车道”,

更是激活高原特色产业的新引擎。一个个鲜活的案例,见证着农村电商从“卖产品”到“兴产业”的深刻转变。

“大家看,这些糖心苹果全部都是高海拔种植的本地果,天然无污染,口感非常香甜,果味香浓……”借助直播镜头,林芝市巴宜区米瑞乡通麦村的糖心苹果走进全国消费者视野。该村积极探索“党支部+电商”助农新模式,由村“两委”、驻村干部和致富带头人组成直播团队,将特色农产品搬进直播间。

产品卖得好,更要品质立得住。以电商为纽带,数字技术与标准体系正为高原特色产业筑牢品质根基,全区特色产业迎来提质升级新机遇。藏医药理念保健食品、高原适配生活用品等特色产品,借助电商大数据精准对接市场需求,形成“需求引导研发、电商带动销售”的良性循环,持续为产业高质量发展增添新活力。

截至目前,西藏已建立3个数字农业物联网基地,覆盖虫草、松茸、天麻等特色产品,配备120万枚溯源码标签,让每一件产品都拥有专属“数字身份证”。《西藏电商农产品质量控制总则》等22项标准落地实施,从采挖、加工到销售全程可溯、可控、可查,让高原好物更有品质、更有口碑、更有市场。

产业兴则就业旺、增收稳。随着农村电商全链条发展,包装、物流、直播、客服等上下游产业协同联动,催生大量就近就业岗位。农牧民从传统种养户,转型成为电商从业者、快递员、技术员,收入渠道从单一走向多元。“我在家门口的种植基地工作,每月收入稳定,还能照顾家人、学习新技术。”堆龙德庆区古荣村村民达娃桑珠的话语,道出了群众实实在在的获得感。

农村电商的快速发展,不仅拓宽了高原特色产品的外销渠道,更带动了产业升级和群众增收。随着服务体系不断完善、数字赋能持续深化,西藏农村电商正一步步走深走实,为乡村振兴注入持久活力。

# 「新农人」让农副产物变成「金元宝」

本报记者 耿锐仙 见习记者 唐艳平

“这是来自江孜的青稞,这是来自萨迦的藜麦,这是定日的糌粑,这是亚东的鲑鱼……”在日喀则市拉孜县吉角村的直播基地里,村民米玛仓决正通过镜头,热情地向全国网友介绍本地的特色农产品。

自从投身互联网电商,米玛仓决深切感受到了网络的力量。“很多商品一上架就销售一空。”她欣喜地表示,以前,下单的主要是西藏本地消费者,现在越来越多区外消费者认识并喜欢上我们的产品,商品销路也越来越宽了。

近年来,随着直播带货、线上店铺等新型销售模式的快速普及,传统优势产业被激活,一批特色产业也随之兴起。西藏积极推进全区农村寄递物流体系建设和通信基础设施建设,交通网络持续延伸,通信信号覆盖更广,即便是偏远的农牧区也能享受到便捷的快递服务和稳定的网络连接,为农产品上行创造了有利条件。

电商产业的蓬勃发展,对人才支撑提出了更高要求。面对电商行业新业态、新模式不断涌现和行业赛道的快速更迭,电商人才需具备更加全面的职业素养、知识结构、实践能力和专业化水平。

然而,西藏农村电商具备先进理念与实操技能的专业人才相对稀缺,从生产加工到运营销售的全链条人才支撑不足。为破解这一难题,自治区商务厅以电子商务进农村综合示范项目为抓手,创新构建“线上平台+线下实训”双轮驱动培育模式,为高原特色产业数字化转型注入“人才活水”。

在线上,西藏建成集“PC+APP+管理后台”于一体的电商培训服务平台,整合国内主要电商平台资源,打造涵盖政策解读、运营实操、品牌营销等课程的“云端知识库”。平台特别设置“碎片化学习”模块和“案例拆解”专栏,让农牧民通过手机随时随地进行“掌上充电”,还可随时复盘爆款直播经验,以此助力其高效学习、快速成长。

在线下,自治区商务厅组织项目承建单位深入全区7市地,开展订单式精准培训:面向领导干部开设“数字经济与产业治理”专题班,提升政策转化能力;为合作社经营者设计“直播带货+供应链管理”实操课,助力牦牛肉、青稞制品等特色产品拓宽销路;为返乡青年定制“电商创业孵化营”,培育新型经营主体。目前该培训体系已带动多个县域特色产品实现“破圈”出藏。

“培训显著提升了农牧民的产品标准化意识,零散特产得以通过直播间走向全国,实现销量翻倍。”西藏奇妙人生科技有限公司负责人告诉记者。

这些培训不仅传授技能,更注重培育品牌意识和市场观念。在山西省琼结县久河村,村民扎西拉姆正举着手机直播。她的账号“西藏拉姆”在全网已有400万粉丝。通过直播,她成功将乡亲们生产制作的酥油、糌粑、奶渣等特产销往全国,成为当地最具人气的“带货达人”。

像扎西拉姆这样的成功案例,正激励着更多农牧民加入电商行列,一批具有地方特色的电商带头人和网红主播不断涌现,形成了良好的示范效应。

如今,农牧民手中的农副产物借助电商渠道变成了真正的“金元宝”,掌握电商运营技能的“新农人”正成为连接市场与田间地头的新纽带,为乡村振兴注入新动力。

### 时讯快递

### 日喀则市谢通门县卡嘎镇库热孜村

## 积极拓宽特色产品销售渠道

本报日喀则电(记者 马晓艳)“味道好闻,泡沫细腻,用完皮肤很润很舒服,给个大大的赞。”“入手这款手工皂后,彻底被它圈粉了,必须回购。”……日喀则市谢通门县卡嘎镇库热孜村研发的青稞羊奶皂,在抖音店铺里备受消费者青睐和认可。

据了解,库热孜村驻村工作队通过调研得知,村里的合作社面临着产品单一、附加值低、销路狭窄等问题,为充分挖掘青稞、藏紫草、红景天等高原特色植物资源,聚焦传统功效与现代市场需求,设计推出“玉雄”系列手工皂产品,并帮助合

作社注册“玉雄”商标,提升产品附加值。

为了拓展销售渠道,让产品走出乡村、走向更广阔的市场,驻村工作队在线上开通抖音官方账号和抖音店铺,拍摄短视频,尝试开展直播带货。此外,积极对接其他网络第三方平台及经营者,促进双方达成合作。截至2月底,该村手工皂产品线上销量近500块,销售额约2.5万元。

下一步,驻村工作队将继续深化特色资源开发,探索推出更多高附加值产品,进一步拓宽线上线下销售渠道,助力打造“西藏特色”产业名片。

### 昌都市芒康县朱巴龙乡朱巴龙村举行集体经济分红仪式

## 共发放分红153万元,惠及群众651户4397人

本报昌都电(通讯员 土单加措 白玛拉姆)近日,昌都市芒康县朱巴龙乡朱巴龙村举行集体经济(两河砂厂)分红仪式,共发放分红153万元,惠及群众651户4397人。

分红当天,作为股民的104名村民代表齐聚村委会大院,共享集体经济发展成果。工作人员有序引导群众签字确认、领取分红,大家手捧“真金白银”,脸上洋溢着收获的喜悦,纷纷为集体经济发展和民生保障点赞。此次分红是朱巴龙村践行“共建共享、共同富裕”理念的生动实践,既彰显了集体经济规范化运营的成效,也进一步凝聚了群众参与乡村建设的向心力。

2025年,朱巴龙村两河砂厂依托砂石资源,持续深耕经营,提质增效,实现集体经济稳健增长。“此次分红除向本村村民发放外,还从中拿出40万元分发给周边4个村,支持邻村经济建设,助推共同富裕。”朱巴龙村党支部书记、村委会主任土邓介绍说。

新春伊始,万象更新。“新的一年,两河砂厂将继续立足自身砂石资源,创新工作思路,拓展销售市场,让集体经济发展成果惠及更多群众,为乡村振兴注入持续动力。”两河砂厂负责人巴桑多加说。



图为芒康县朱巴龙村村民喜领分红。

本报记者 黄泽阳 摄

## 春耕启新程 田野播希望

3月16日,拉萨市达孜区塔杰乡塔杰村的田野里,一年一度的春耕仪式热闹启幕。

现场,装点着五星红旗的红色拖拉机排队驶入田间,轰鸣声唤醒了沉睡的土地。村民们身着盛装,头戴特色藏帽,齐聚地头,互敬青稞酒、敬献哈达,扬起手中的糌粑抛向空中,将传承千年的农耕传统与现代农机完美融合。

图为达孜区塔杰乡塔杰村春耕春播仪式现场。



### 拉萨经开区

## 加快打造面向南亚开放合作枢纽区

本报拉萨讯(记者 马琳琳)近日,记者从拉萨经开区党工委2026年度工作会议上了解到,拉萨经开区将以营商环境改革、国企改革和开放平台建设为重点,依托综合保税区、跨境电商和对外合作园区建设,加快建设面向南亚开放合作枢纽区,系统提升园区开放型经济发展水平。

据了解,在深化改革方面,经开区将持续推进营商环境改革,建立“高效办成一件事”清单,为企业提供更加便捷、高效的服务;系统推进国企改革,重点实施“减总数、减人员、减层级”“清理盘活存量资产、清除风险隐患、清收债权债务”“资金回笼、人员回流、资产回收”等重点任务,推动国有企业瘦身健体、提质增效,并探索“管委会+公司”运行模式,提升专业化、市场化水平。

在扩大开放方面,拉萨综合保税区将坚持脱虚向实,围绕贵金属加工、SMT芯片等项目加快投产扩能,积极推进肉类产品指定监管场所建设,申报采购贸易试点,推动保税业务稳步增长。同时,持续运营跨境电商线上服务平台,探索9610、9710、9810、1210等通关模式,研究建立跨境电商海外公共仓,更好地满足多元化消费需求。

此外,经开区还将加快区外产业交流中心和中尼友谊工业园建设,积极推进相关合作协议落地实施,努力在服务国家向南开放战略中展现更大作为。

### 电商赋能 展销助力 品牌唱戏

## “三驾马车”拉动那曲市特色产品“走出去”

本报那曲电(记者 汪纯 赵书彬)近年来,那曲市抢抓数字经济机遇,通过搭建区外展销馆、深化电商平台合作、强化品牌认证帮扶等举措,大力推进农村电商发展与特色产品品牌培育,持续增强那曲特色产品市场影响力。

区外展销馆成为那曲产品挺进区外市场的重要窗口。2023年8月,那曲市在浙江杭州搭建那曲特色产品展销馆,集中展示展销优质农畜产品。自开馆以来,该馆累计实现销售额2700余万元,其中2025年完成销售额700余万元。

与此同时,那曲市积极搭建多元化产销对接平台,组织本地企业参与区内外各类展销活动,通过现场推介、产品品鉴等形式,2025年累计实现销售额100余万元,有效提升了冬虫夏草、牦牛肉等那曲特色产品的市场认可度和品牌竞争力。

依托电商平台赋能,产销对接链路日益畅

通。那曲市以“832平台(脱贫地区农副产品网络销售平台)”为重要载体,加强与各部门协同联动,积极引导本地优质农畜产品生产企业入驻。截至2025年12月,那曲牧女联合创业有限责任公司、西藏藏亚牦牛养殖产业发展有限责任公司等20家供应商成功入驻该平台,2025年实现销售额217万元,平台累计销售额达612万元,在拓宽产品销售渠道的同时,有力带动了农牧民增收。

在品牌培育方面,那曲市强化认证帮扶,持续提升产品附加值。通过举办农畜产品帮扶认证培训会,已帮助完成16个有机和绿色产品认证。2025年争取18万元帮扶培训专项资金,并于当年11月13日开展免费培训,定向扶持4家优势企业冲刺有机认证。

从雪域高原到区外市场,从传统销售到“云端”平台,那曲市正打造电商赋能、展销助力、品牌唱戏“三驾马车”,拉动特色产品加速“走出去”,为乡村产业振兴注入强劲动能。