

# 数智点亮高原 电商普惠民生

## ——我区以数字经济赋能特色产业提质增效

本报记者 谭瑞华



图为拉萨市首届直播电商大赛上主播正在直播带货。

本报记者 谭瑞华 摄

“现在网上购物十分便捷，家乡特产和外地货品都能快速送达，大部分商品还支持包邮，价格也相当实惠。”拉萨市民卓玛的真实感受，正是西藏电商发展惠及民生的真实缩影。从直播间里热销的牦牛肉、糌粑，到足不出户就能通达全国的快递包裹，如今，电子商务已在雪域高原实现快速发展，电商快递深度融入各族群众日常生活，成为连接区内外、便利民生福祉、激活区域经济发展的重要纽带。

记者从自治区商务厅了解到，2025年西藏全区网络零售额突破280亿元，同比增长近两成；实物商品网络零售额占社会消费品零售总额比重达21.6%，电商已成为推动高原经济高质量发展的核心引擎。近年来，西藏电商不仅打破高原地域壁垒，让群众真正实现“买全国、卖全国”，更推动西藏特色好物走出高原、走向更广阔市场，持续激活乡村经济内生动力，一幅数字经济赋能产业、电商助力乡村全面振兴的生动画卷，正在雪域高原徐徐展开。

### 亮眼数据彰显活力 电商发展势头强劲

“这些苹果都是高海拔种植的西藏本地果，香甜可口，非常好吃。”在林芝市巴宜区米瑞乡通麦村的“幸福农家院”里，村里的主播们正通过短视频平台，向全国各地的网友介绍糖心苹果的品质与特点，吸引了众多网友在线围观、咨询和购买。这场直播正是通麦村拓宽销路的具体举措，通过电商助力发展的模式，借助直播带货打开了苹果销售的新路径，也让村民们的腰包实实在在地鼓了起来。

这样的场景如今在西藏各地已屡见不鲜，而这背后是西藏电商产业持续高速增长的强劲势头，也见证着西藏电商蓬勃的发展态势与强劲韧性。

据统计数据显示，2025年西藏全区网络零售额（以下简称“网零”）280.2亿元，同比增长达50.5亿元。其中实物商品网络零售额233.3亿元，同比增长达38.6亿元。全区实物商品网络零售额占全区社会消费品零售总额（以下简称“社零”）21.6%，同比增加1个百分点，其中增量占比84.3%，同比增加9个百分点，电商发展对社零及经济增长的拉动作用持续凸显，成为推动西藏高质量发展的新引擎。

亮眼成绩的背后，离不开精准的政策护航与多方的协同发力。近年来，自治区商务厅围绕电商高质量发展目标，多点施策、精准发力，联合财政等12个部门印发《关于促进全区电子商务高质量发展若干措施的通知》，搭建起完善的政策支撑体系。同时，丰富活动载体，连续两年举办全区直播电商大赛，联合新东方开展“东方甄选·西藏行”活动，统筹7市地举办数字农庆丰收、藏品网商节等特色促销活动。2025年，全区农产品网上零售额达13.5亿元，其中参与直播的农产品实现网上零售额4.0亿元，有效拓宽了“藏品出藏”通道，带动青稞制品、藏香、高原蜂蜜等一批特色农产品销量大幅增长，助力全区经济高质量发展。

### 本土企业深耕赋能 激活电商内生动力

“大家好，这里是拉萨好物官方直播间，今后会陆续向大家推荐更多拉萨好物。”2025年9月，在西藏自治区供销合作社、拉萨市商务局、拉萨高新区管委会及西藏北京商会等多方支持下，“拉萨好物+供销助农”电商直播基地在拉萨正式揭牌成立，标志着西藏特色产业与电子商务的深度融合迈入新阶段。

作为拉萨好物官方账号的运营主

体，西藏奇妙人生科技有限公司业务总经理李志远表示，2025年，公司聚焦拉萨好物官方账号运营、特色货盘与供应链搭建、带货达人体系培育三大核心业务，实现了拉萨市场业务从0到1的突破。同时，公司积极参与商务部门主办的线下展会及供销助农专场直播，打造定制化年货礼盒等爆款产品，初步构建起西藏本土货盘与达人资源的高效对接体系。

本土电商企业的精耕细作，为西藏电商发展注入了源源不断的鲜活动力。近年来，西藏本土企业立足高原特色资源禀赋，以深耕本土、赋能产业为核心，搭建“平台+直播+供应链”一体化运营体系，打通特色农产品上行通道，让青稞、牦牛肉、藏药材等优质“藏品”高效出藏，持续激活电商内生动力，推动数字经济与实体经济深度融合，为高原经济高质量发展注入强劲数字动能，走出了一条具有西藏特色的电商赋能产业振兴之路。“我们公司的发展，离不开政策的扶持与引领，也离不开持续优化的营商环境，让我们能够扎根高原、深耕特色产业。未来，我们将以直播电商赋能西藏特色产业为核心，以达人业务和拉萨好物项目为双轮驱动，升级拉萨好物运营模式，实现直播常态化，打造助农、非遗溯源等特色专场，推动‘西藏好物出藏、区外优品进藏’双向流通。”李志远说。

### 畅通物流大动脉 筑牢电商发展根基

“没想到现在买东西这么快就收到了，现在网购真是越来越方便了。”这是市民次仁的体验，也是西藏物流基础设施持续完善、配送效率显著提升的生动写照。数据显示，2025年“双十一”期间，西藏邮政快递业务量约

310万件，同比增长27%；投递量达1236万件，同比增长11%。蓬勃发展的快递业，既彰显了全区经济的韧性与活力，也折射出消费潜力与发展动力。

记者了解到，拉萨邮政高站位谋划、高标准推进，精准对标各级政策文件要求，成立由党委牵头的专项工作专班，建立“市级统筹、县级落实”工作体系。2025年9月启动全域政企对接，完成七县（区）物流配套电商建设方案编制，目前曲水县已启动签约流程，4个县（区）达成合作共识。同时，联合各县（区）商务局完成重点区域村级站点实地核查，赴外地学习先进运营经验，建成邮快合作沟通平台，优化县域投递班次，深化跨企业邮快合作，通过多项举措同步发力，全面提升电商物流配送效率。

物流是电商发展的核心命脉。为筑牢电商发展硬件根基，截至2025年底，全区累计建成邮政快递网点756个。同时，为破解物流瓶颈，我区全力推进“包邮西藏”工作：拼多多率先实现全区基本包邮，京东同步开启免费集运自选模式，大幅降低群众购物成本与商家运营成本。

中国邮政集团有限公司拉萨市分公司党委成员、副总经理熊为民告诉记者：“拉萨邮政始终将农牧区寄递物流体系建设与电商发展深度融合，主动担当、政企协同，全力打通农牧区电商物流堵点，助力全市电商产业提质增效。”

### 锚定未来谋篇布局 持续释放数字动能

立足当前发展成果，西藏电商正以更系统的规划、更精准的举措开启新征程，为雪域高原的数字经济发展贡献更多力量。

自治区商务厅相关负责人表示，下一步，自治区商务厅将持续推动西藏电商提质增效、行稳致远。具体举措包括：持续落实电商高质量发展政策，确保各项举措落地见效；加快推进“包邮西藏”进程，推动知名电商平台落户西藏；搭建资源共享平台，更新电商选品库与达人库；常态化开展电商促销活动，举办直播电商大赛，助力特色产业拓展市场、增加收益；发展即时零售电商，便利群众日常生活；探索“电商+特色产业”模式，推动产业集群发展，让电商深度赋能特色产业升级与乡村全面振兴。

这些举措立足西藏特色资源禀赋，紧扣数字经济发展脉搏，通过政策引导、模式创新等发力，构建起“政策保障—物流支撑—产业融合”的电商生态闭环。如今，电商的东风已吹遍雪域高原的各个角落，既畅通了城乡商品流通渠道、丰富了群众生活选择，更激活了高原特色产业活力，拓宽了农牧民增收路径。随着各项政策举措持续落地、政企协同不断深化、物流体系日趋完善，西藏电商将持续保持良好的发展态势，为建设社会主义现代化新西藏注入更加强劲、持久的数字动能。

春日的林芝，风景秀美。而在朗县朗镇托麦村，一番红火景象正在上演：连片的辣椒种植基地里，村民们正忙着为新一季的种植作准备。

这个地处高原的小村庄，凭借一把小辣椒，带动全村超过80%的农户参与种植，户均年增收超5000元。

托麦村隶属林芝市朗县朗镇，地处朗县县城周边，紧邻县域主干道，区位优势、交通便利。全村下辖2个自然村组，藏族群众占比99%以上。

朗县独特的高原气候与土壤条件，赋予了托麦村辣椒“天生丽质”——昼夜温差大、光照充足，所产辣椒色泽鲜艳、辣度适中、风味浓郁，品质远超普通产区。依托“农业产业强镇”建设契机，托麦村整合村内土地资源，形成“集中连片+庭院示范”的规模化种植布局，打造万亩级辣椒种植核心区。

托麦村的创新，在于推行“党支部+合作社+农户”三级联动模式。由村党支部牵头成立专业合作社，统一开展育苗、种植、收购、销售全流程服务，实现“抱团发展”。

更值得一提的是“六统一”生产标准统一供种、统一育苗、统一技术指导、统一采摘、统一收购、统一品牌创建。这“六统一”如同六把“金钥匙”，有效降低了农户种植风险，让过去“单打独斗”的农户变成了“团队协作”。

“以前种辣椒凭经验，现在靠科学。”托麦村的村主任洛桑顿珠对此感触颇深。村里组建了由科技特派员与乡土能手组成的技术服务队，开展全周期田间指导，推广绿色防控、水肥一体化、测土配方施肥等先进技术。

不仅如此，托麦村还建成5亩新品种试验示范基地，筛选出朗县辣椒、朗县辣椒和区外优良品种杂交，配套建设辣椒晾晒场。

托麦村通过延伸“育苗—种植—加工—销售”全产业链，发展订单农业，与本地商超、电商企业签订长期收购协议，解决了“种植易、销售难”的痛点。

如今的托麦村，正在探索辣椒产业与乡村旅游、文化传承的深度融合。

依托产业发展，托麦村完善了村内道路、灌溉管网等基础设施，改善了人居环境，同时吸纳本村剩余劳动力就业。一把小辣椒，正成为托麦村乡村振兴的“金钥匙”，开启了“产业兴、乡村美、农民富”的新征程。

# 辣椒铺就致富路 产业赋能乡村兴

林芝市朗县朗镇托麦村见闻  
本报记者 李梅英 谢筱纯

## 昌都市八宿县

## 举办乡土赛事 激活振兴动能

本报昌都电（记者 周婷婷）今年以来，昌都市八宿县第二届“红色昌都·振兴奋进”群众性比赛活动在全县110个行政村全面铺开。7大类31项赛事、1905场比赛轮番上演，吸引1.4万余人次参与。八宿县创新“赛场育才”“赛事展销”等模式，将比赛热度转化为治理效能、产业动能和群众增收实效，为乡村振兴注入强劲动力。

赛事把舞台搭在村广场和田间地头，农牧民放下农具当上“主角”。从乡音宣讲到国家通用语言文字比赛，从酒店服务技能到厨艺比拼，赛事紧扣乡村发展需求。同卡镇酒店服务技能竞赛为11家酒店树立服务标杆；吉达乡设立特色产品展销平台，现场成交240余单，销售额达3.2万余元，实现“文旅流量”向“经济增量”转化。

赛场之外，增收账越算越实。拉

根乡瓦达村、瓦来村依托国道318线区位优势发展运输、旅游产业，近期为133户村民发放分红款570余万元，户均超4万元。八宿县还打造“培训—比赛—就业—增收”链条，20余名农牧民获职业技能证书，14名优秀选手被输送到重大项目施工现场，带动人均增收7万元以上；依托赛事举办农特产品展销会2场，带动增收超50万元。

一场比赛也是一次治理实践。八宿县推行“节日+赛事”融合模式，白天竞技、夜晚发展，拉近党群干群关系。通过赛场育才，590名优秀群众纳入村级后备干部队伍，90人进入新一届村“两委”班子，为基层治理储备了新鲜血液。

据介绍，活动让一批乡土能人在更广阔的舞台上比拼技艺，持续为乡村产业兴旺、治理高效、群众富裕赋能。

## 一香连山海 同心续文脉

本报通讯员 张锦妍 孙珮瑜

拉萨河畔，春意正浓。阳光穿透山峦，洒在桑普村错落有致的藏式小院，一缕清冽醇厚的香气，正从这雪域高原启程，飘向远方。这缕香气背后，不仅有着千年的非遗传承，更有着一段跨越千里的双向奔赴，一场关于文化共鸣、温暖民生与乡村振兴的深情对话。

故事的主角，一边是扎根雪域的桑普藏香厂，另一边是来自区外、致力于推广喜马拉雅文化的平台——金顶荟。

当金顶荟的主理人了解到桑普藏香厂的故事后，便知道这不是一次普通的“寻香之旅”。这是一次现代品牌理念与古老非遗技艺的碰撞，更是区外青年与西藏本土创业者在文化认同上的同频共振。

金顶荟的到来，不是单向的“帮扶”，而是双向的赋能。他们希望借助自身的传播资源，将高原深处这份纯手工的匠心带到更广阔的舞台，让藏香成为连接高原与平原、促进各族青年友好交流的文化信物。

桑普藏香厂之所以动人，在于它包裹着一层温暖的人文底色。面对村里残障人士和困难家庭渴望劳动却缺乏门路的窘境，桑普藏香厂主理人萌生了一个念头：用祖辈传下来的手艺，为他们造一个“饭碗”。

“藏香是我们藏地的呼吸，也是很多人改变命运的寄托。”在这里，从柏木粉碎到揉泥挤香，残障员工们在主理人手把手的教授下，从曾经沉默

的家庭“负担”，变成了家中的“顶梁柱”。一位听力障碍的员工用手语比划着：“以前觉得什么都做不了，现在我能做出最好的藏香。”

这份跨越身体局限的温暖，深深感染了金顶荟团队。他们决定，这场合作绝不简单的“带货”，而是要把这份民族团结、守望相助的故事讲给世界听。

如今，桑普藏香厂始终坚持纯手工、0添加，所有原料取自天然藏药材与柏木，这份对极致的坚守，在当下尤为珍贵。

金顶荟的介入，带来了品牌包装与市场渠道的现代商业要素，推动桑普藏香厂从“自产自销”向“品牌输出”跃升。

近日，金顶荟在成都组织的一场藏文化体验活动上，区外会员们身着藏装，亲手体验古法藏香制作，在香气氤氲中，对雪域高原的文化认同感油然而生。

从拉萨到成都，从高原到平原，桑普藏香的故事是文化自信的缩影，也是民族团结的注脚。未来，金顶荟计划举办更多藏香文化沙龙，让消费者走进藏香厂实地体验，推动合作从一次考察走向长效互动。



## 深耕青稞加工 精做特色食品



青稞作为西藏种植面积最大的粮食作物，不仅是我区居民的主要口粮，也是极具优势的特色原料。

西藏春光食品有限公司是一家专注于青稞原料开发与深加工的企业。公司先后研发出纯青稞饼干、青稞速食面条、青稞方便面、青稞月饼等一系列特色产品，深受消费者喜爱。

公司负责人表示，要坚持以发展带动农牧民致富、实现农企双赢，更好助力农民就业、农户增收。

▲►西藏春光食品有限公司工人在生产车间工作。

本报记者 潘多 摄