

科创点亮雪域 数贸联通山海

——西藏展洽团亮相第五届全球数字贸易博览会

本报记者 耿锐仙 康洁白姆 平措次仁

9月24日,第五届全球数字贸易博览会(以下简称“数贸会”)在杭州大会展中心启幕。

本届数贸会,西藏展洽团由37家参展企业、6家采购企业及商协会组成,携数字技术、高原特色农牧、文化创意等领域的150余款产品亮相,既有牦牛肉、林下产品、玫瑰护肤等农特产品,也有藏语大模型、AI健康检测仪等数字创新成果,集中展示西藏立足高原资源禀赋,深耕数字贸易,推动数字经济与实体经济融合的良好态势。

丝路电商馆内,西藏特色展区凭借鲜明的地域特色与产业数字化成果,吸引众多参会客商、平台企业及观展观众驻足咨询、洽谈合作。

“这套系统不仅支持汉藏互译,还能准确识别康巴、卫藏、安多三大方言。您不妨说一句‘欢迎来到杭州’,这套系统能实时转写为藏文。”在“阳光清言”展台前,西藏大学博士研究生才让

东知按住产品屏幕上的语音键,向观众演示藏语智能交互。他介绍,“阳光清言”是国内首个面向藏语场景的千亿级参数藏语基座大模型,采用“强基座模型+继续预训练+通用指令微调+评测迭代”的分阶段实施技术路径,在继承强基座模型丰富世界知识与通用能力的基础上,通过在不同阶段系统性注入各类高质量藏语多源数据,在藏语智能回答、文本生成、图文智能识别等方面有着优异的表现。

才让东知说:“‘阳光清言’并非单一垂直应用模型,而是面向多行业、多场景的基座大模型。基于这一底座,可面向西藏重点领域衍生出文旅服务、文化传承、藏医药发展与高原健康等一系列行业大模型。目前,‘阳光清言’移动端已在华为、鸿蒙及iOS等平台正式上线。”

相邻展位的AI魔镜智能体验小屋同样人气高涨。“该产品仅需30秒面部

扫描,即可无创精准分析25项身体指标,实现高效智能的健康管理。”小屋前,西藏迈储健康科技有限公司总经理储爱国一边引导观众体验一边介绍,AI魔镜基于超过490万条数据训练,综合准确率超过85%,公司还根据市场反馈推出应用于不同场景的四款差异化产品,目前应用于连锁药店、中医馆、养老机构、社区卫生服务中心、医美机构、银行网点等场所。

展馆另一侧的特色产业展示区里,林芝市米林市米林镇红太阳家庭农场的林下产品、西藏阳光庄园农牧资源开发有限公司的牦牛肉系列制品,西藏玫瑰生物科技有限公司的玫瑰养颜护肤产品等整齐摆开。展台前,试吃、试用、咨询的观众络绎不绝,不少人当场下单。“刚才尝了下,汤味很鲜,菌菇也很脆,而且配料表干净,买回去放心吃。”现场采购特色菌菇的浙江市民刘女士,对西藏的高原

好物连连点赞。

从藏语大模型“阳光清言”的实时语音交互,到AI魔镜30秒无创健康评估;从林芝林下产品的清香,到牦牛肉制品、玫瑰护肤的精致包装——这场展会里,西藏展洽团将雪域高原的生态禀赋与数字技术的科创成果一起搬上数贸会舞台。这不仅是西藏特色产品借力数贸会平台“走出去”的生动实践,更是数字经济与高原实体经济深度融合的集中展示。

“以数商兴农专项行动等政策为导向,我们在展区设置了沉浸式直播带货场景,希望借助数贸会流量优势,数字化赋能‘藏品出藏’。”自治区商务厅党组成员、副厅长张国胜表示,将持续推动高原特色产业与电子商务深度融合,用足用好政策扶持举措,借力数字电商、AI电商等先进技术,不断拓宽高原产品市场销路,为全区高质量发展注入新动能。



花海追风 赛场逐梦

金秋送爽,繁花盛放。中秋、国庆双节来临之际,拉萨慈觉林沟天堂草原波斯菊漫山绽放、景致怡人。9月25日,2026“体彩杯”天堂草原自行车爬坡赛在此举办,全区近百名骑行爱好者齐聚秋日花海赛道,追风竞速、一展风采。

本次赛事设置公路组、山地男子组、山地女子组三个竞赛组别。赛道依托高原原生态自然风光打造,兼具竞技性与观赏性。

图为比赛现场。

本报记者 格桑伦珠 摄

一根藤条带富一个村

——记全区农牧民致富带头人格桑次仁

本报记者 周婷婷 温凯

9月15日傍晚,昌都市左贡县扎玉镇生普村,7名困难大学生接连收到一笔转账,2000元至5000元不等。附言栏里写着同一句话:“积一时之跬步,臻千里之遥程。祝你们学有所成!”

写下这句话的,是格桑次仁——昌都市左贡县扎玉镇然巴农民种植养殖专业合作社总经理、2024年全区农牧民致富带头人。最近两个月,他揣着账本穿梭在然尼、达坝、卡尼、吉邓、生普等村。兑付务工款、慰问困难家庭、资助在读大学生、给村集体送公益资金,捐赠了7.2万元……

更多时候,他守着一个地方——怒江边高坡上的800余亩葡萄园。

葡萄熟了

9月的然巴村,葡萄采摘已近尾声。村民们穿梭在藤架间摘果、分拣、装筐。格桑次仁走过去,不时抄起剪刀帮着剪两串,又朝分拣棚喊:“轻拿轻放,装满这几筐大家休息一下。”一筐筐标准化包装的葡萄码上货车,即将发往酿酒厂。

今年,葡萄种植基地已采收葡萄17.2万斤,收入86万元。可在格桑次仁心里,葡萄园的分量远不是这2个数字。葡萄园处处透着讲究:智能滴灌管

藤从何来

葡萄园,不是从天上掉下来的。格桑次仁是吃然巴村“百家饭”长大的。17岁初中毕业就去了亲戚家,20岁那年,他东拼西凑5万元买了辆二手货车,把村民的核桃拉到成都去卖——第一趟,给老百姓的钱一分不少,运费全自己贴了进去。此后跑运输、做买卖、开餐馆,在外闯荡近20年。

2015年6月,脱贫攻坚的号角吹遍横断山区,35岁的他带着全部积蓄回乡创办合作社。“在外面闯明白了市场,想

回来带乡亲们一起闯。”

回来干什么?他盯上家家户户都在养、却养不出名堂的藏香猪。没有场地,他自建简易棚,政府帮着重新规划,又送他去西北农林科技大学培训。

比技术更难的是人。2016年,他请村民来上班,应者寥寥无几。有人甚至打趣他在外面混不下去了。他不恼,先雇了两人,一年开8000元,还送米面。登增尼玛当时是贫困户,抱着试一试的心态来了,如今开铲车一年能挣2万元。“后来大家看到跟着干有工资拿,都愿意来了。”

转折在2019年,他又瞄准葡萄产业,在政府的支持下建成葡萄种植基地,从宁夏引进马瑟兰品种,聘请技术员驻村指导。要让老百姓听技术员的,一开始很难。技术员要求抹芽定梢,村民却舍不得剪枝。他磨破了嘴皮,先在自己地里作示范,咬牙坚持了下来。

他手把手带,常态化对接上级农牧、科技部门,采取“走出去学、请进来授、手把手教、点对点帮扶”的办法,持续开展种植、养殖、病虫害防治、田间管护、产品分选包装等技能培训。当年家没有经济收入、老人等着做手术的江村,如今已成为合作社的技术骨干,能独立带班管护葡萄园。一批本土技术

(上接第一版)

普贵看在眼里、急在心上,带着村干部一头扎进农户家里,坐下来一起想办法。群众的智慧是无穷的,有人提议把伺草提前泡在水里软化一夜,用土办法解开了新问题。

心结解开,普贵趁热打铁,把新品种的好处掰开揉碎了讲给大家听。终于,村民的顾虑打消了,眼里的光也亮了。

次年,努堆村3500多亩耕地中,三分之二改成“喜马拉22号”种子田,成为青稞良种繁育基地。

为了保证种子纯度,普贵带着乡亲们下足了“苦功夫”:除草时,先用无人机喷洒药剂消灭杂草,随后顶着烈日蹲在地里,一株一株地人工拔除杂株和劣株;秋收时,为防止大型收割机造成机械混杂,全部改用小型机械,配合着人工精收细打。普贵和村里的科技特派员天天“泡”在地里,查看青稞长势、有没有病虫害。

这份对土地和良种的极致匠心,换来

了品质极高的青稞良种。努堆村的名声越传越远,订购良种的订单飞到了昌都、林芝、山南等地。

看到种地有了奔头,普贵又带领合作社搞起了“土地管家”和“田间保姆”等农机社会化作业服务,统一供应种子、统一包衣播种、统一机械化收割,把周边的乡亲们也带上了现代农业的快车道。

最让村民高兴的,是年底那本沉甸甸的“分红账”。靠着种子精选包衣销

骨干、乡土产业专家、乡村致富能手在基地里成长起来。

甜味享

2024年,葡萄基地实现丰产16万余斤。这份收获,格桑次仁把账本算在群众头上。合作社稳定带动固定就业8人、季节性灵活务工400余人次。要照顾老人孩子、没法外出务工的泽仁尼玛报了名,“时间灵活,干一天有150元,家里有事说一声就能回去,两边都顾得上。”

分红也逐年看涨。2024年分红大会上,村民吉措达瓦捧着6500元分红款,笑得合不拢嘴,“分红一年比一年多,大家的干劲儿更足了!”

他的另一本账,记在更长的时间里。很多人不知道,他资助大学生始于2017年——“娃娃在学校学得好一点,以后找工作就容易一点。”他说得很平淡。

2015年然巴村泥石流,他自掏腰包清理农田、修渠铺路,每年藏历新年慰问困难家庭,长期按每人每年5000元资助贫困大学生。这样的善事,他已坚持多年。截至2026年,累计捐款捐物达272万余元。

傍晚,葡萄园里最后几串葡萄下架装筐。格桑次仁蹲下身,摸了摸那些从宁夏引进、亲手嫁接的马瑟兰老藤,藤条粗壮,须根早已扎进然巴村的土里。

从一个吃“百家饭”的孩子,到全区农牧民致富带头人,格桑次仁用10年光阴证明:一人敢闯,带活一个产业;一人带头,带富一方乡亲。藤藤相绕,终成一片——这正是乡村振兴路上最生动的模样。

售、农机播种收割托管服务,再加上牛羊养殖和沙棘育苗等多元产业,几年来,合作社的效益就像这秋天的青稞穗,一年比一年饱满。2025年,合作社总收入达1400多万元,纯收入370多万元。近四年,累计给村民的分红已经超过600万元。

“以前种地靠天吃饭,哪敢想年底还能分这么多钱!”村民数着到手的手钱,脸上的笑容比秋日的阳光还灿烂,种粮的底气更足了,积极性也更高了。

春耕秋收,天道酬勤。在这个金色的秋天,努堆村再次迎来了大丰收。

西藏民航备战“双节”航空运输

本报拉萨9月26日讯(记者 嘎娃白玛)中秋、国庆双节到来之际,群众探亲、旅游等出行需求集中释放。西藏民航提前谋划部署,统筹运力调配、安全运行与服务保障,全力守护节假日期间旅客出行平安顺畅。

据了解,今年双节航空运输保障时段为9月25日至10月7日,共计13天。结合节日客流预判,西藏民航主动协调各航空公司增补航班、加大运力投放,预计节日期间可提供座位数约45万个,旅客吞吐量达37.2万人次,较去年同期预计增长3.1%,货邮吞吐量2083吨。其中,拉萨贡嘎国际机场预计保障航班2208架次,可提供座位数约33.4万个,旅客吞吐量达28.7万人次,货邮吞吐量1820吨。

同时,立足高高原机场地形复

杂、天气多变等运行实际,西藏民航严格落实安全管控要求,细化完善航班返航、备降、取消、大面积延误等特情处置预案,全方位筑牢节日航空安全防线。

此外,聚焦旅客出行痛点难点,西藏民航持续优化服务举措,通过提前增开值机柜台、扩充安检通道,有效提升旅客通行效率;针对老幼病残孕等特殊旅客群体,配备引导服务专员,提供优先帮扶服务,全面提升旅客出行体验。

西藏民航将持续督促各民航单位,从严落实各项保障举措,紧盯天气变化和航班动态,做好风险前置防范,全力保障“双节”期间航空运输安全、平稳、有序,切实守护广大旅客平安顺畅出行。

2026年首届西藏汽车文化节在拉萨启幕

本报拉萨9月26日讯(记者 曲珍 桑邓旺姆)24日,2026年首届西藏汽车文化节在拉萨王府井购物中心北广场正式启幕,活动将持续至10月7日。活动以“燃动高原 驾享西藏”为主题,汇聚多家主流汽车品牌参展,融合汽车展销、高原汽车文化、自驾文旅等内容,为市民和爱车人士打造家门口的汽车盛会。

据了解,本次文化节由西藏自治区汽车流通协会主办,自治区商务厅、拉萨市商务局、拉萨高新区(柳梧新区)管委会担任指导单位。活动现场,众多知名汽车品牌集中亮相,各式家用SUV、越野车型整齐陈列。不少车型针对高原路况优化调校,吸引市民、自驾爱好者驻足参观、上车体验、咨询购车政策,现场人气十足。

西藏自驾资源得天独厚,川藏线、珠峰线、阿里环线等公路享誉全国,汽车早已成为高原出行、旅游的重要载体。本届西藏汽车文化节立足本地消费市场,推动汽车消费与高原自驾文旅深度融合,搭建车企与消

费者面对面沟通的平台,挖掘高原汽车文化内涵,助推汽车消费提质扩容,丰富高原文旅新业态。

活动期间,各参展品牌推出购车让利、金融贴息、售后保养等多项惠民举措,实实在在让利广大消费者。除车辆静态展示外,现场还开展高原行车安全、高原自驾出行知识科普推介,依托西藏壮美自驾路线,推广“汽车+文旅”融合新模式。不少参展商表示,西藏汽车市场潜力巨大,高原独特的地理环境对车辆动力、安全性、适应性有着特殊要求,借助本次文化节,品牌能够更好地展示适配高原的车型,倾听本地消费者需求,进一步深耕西藏市场。市民顿珠说:“在家门口就能一次性对比多个品牌车辆,还能学到高原自驾知识,十分方便!”

此次汽车文化节,是激活我区汽车消费市场的有益尝试,也是探索“汽车+文旅”融合发展的生动实践,活动以汽车为纽带,拉动大宗消费,推动西藏汽车流通行业与文旅产业双向赋能、协同发展。

2026年“安利杯”西藏业余网球挑战赛在拉萨举行

本报拉萨9月26日讯(记者 冯琳琳)25日,拉萨北郊赛马场网球馆内,网球在空中划出弧线,击球声、球鞋摩擦声和不时响起的叫好声交织在一起——2026年“安利杯”西藏业余网球挑战赛在这里正式开赛。赛程将持续至27日,汇聚西藏各地众多网球爱好者与优秀选手。据介绍,赛事旨在推广网球运动、促进健康生活,展现雪域高原的活力风采。

刚结束一场比赛的北京援藏干部姚先生告诉记者,在高原打网球,不像有些运动会给身体带来太大负荷,更容易找到自己的节奏。同时,网球需要对手、搭档,天然带着社交

属性。“很多区外进藏人员、援藏干部和各族同胞,都是通过打球认识、熟悉起来的。”姚先生说,网球场成了他融入拉萨工作生活的一扇窗。

市民洛桑表示,过去觉得网球有些“远”,现在自己常来观赛,慢慢认识了来自五湖四海的球友,也愿意上场试试了。在这片球场上,网球不只是竞技,更像一个开放、轻松的交往空间。

三天的赛程虽然快要结束,但比分之外,高原网球正在打出另一种“连接”:以球会友,以赛交流。对姚先生和越来越多球友来说,这片球场连接的不只是输赢,还有不同地域、不同民族之间的日常交往与情谊。

(紧接第一版)面对旅游发展新趋势,桑日县将散落各处的景点“串珠成链”,系统推出6条精品旅游线路,将思金拉错、达古峡谷、沃卡温泉、沃德贡觉雪山、帕竹酒庄等景点连缀起来,实现“一日游、多景享”。

“要让游客一路进桑日,便如置身景区。”桑日县文旅局副局长戴涛说。

行走桑日,处处皆是——帕竹葡萄基地葡海连天,沃德贡觉雪山巍峨俊朗,沃卡温泉“吉布”(藏语意为“舒服”),思金拉错圣洁如梦。游客移步换景,“就像置身于一座天然画廊!”张恩泽感叹道。

“游客对高品质、持续更新的旅游产品需求很高,我们不仅要呈现绝美风光,打造差异化、沉浸式的高原文旅体验,还要让文旅活动精彩不断。”对于如何持续擦亮区域文旅品牌,桑日县委常委、副县长阳郑思考得更深远。

今年“五一”假期,“藏源山南·金彩桑日”桑日思金拉错文旅品牌推广暨开湖仪式盛大启幕。以开湖为序,民俗展演、文旅互动、山水观光等多元体验轮番登场,吸引全国各地600余名游客到场,共同见证圣湖冰消雪融的壮美时刻。

新场景、新业态,正释放文旅融合的强劲活力。“五一”小长假期间,桑日文旅市场人潮涌动,消费热度持续攀升,全县累计接待游客2.15万人次,同比增长超过300%。数据背后,折射出高原小城从“过境游”向“过夜游”、从“打卡”向沉浸式体验的悄然转型。

人来了,故事就多了。23岁的扎

西坚赞大学毕业后,没有选择涌向大城市,而是承包了由湖南省岳阳市援藏投资建设的“地球窗”摊位,卖起了家乡特产。

这段时间,他的小摊前排起了长队,每天能进账近千元。他把火炉搬到帐篷外,煮上牛羊肉,香气顺着风,钻进过往车辆的窗户里。有的游客循香停车,钻进帐篷,要一碗自酿酸奶,临了还要骑一圈马,才算尽兴。

“忙是忙,可心里踏实。”扎西坚赞咧着嘴,露出两排白牙。他身后,是暮色里炊烟袅袅的牧家乐,宛如一幅刚绘就的油画。

这幅画,还在添彩。桑日县正加速建设沃卡温泉度假区环线道路等基础设施,湖南省岳阳市援藏工作组也将“加力赋能”——计划投入资金建设牧家乐项目,建设7座现代化帐篷,配备空调、供暖设备、藏式家具,并推出改良藏餐,让游客在雪山脚下品帕竹红酒、纵马驰骋,沉浸式感受高原牧歌的悠然与豪迈。

暮色四合,沿拉萨旅游环线上车流如织。游人穿梭于如画山水间,观雪山、品美食,谈笑间,也成了这幅高原新画卷中的一笔。

从“过境游”到“过夜游”,从“打卡”到沉浸式体验,桑日县文旅产业的转型之路,正是高原县城经济探索高质量发展新路径的生动写照。在湖南省岳阳市援藏力量的持续注入下,这颗高原明珠正不断焕发出新的光彩——基础设施日臻完善,产业业态日益丰富,农牧民在家门口端起了“生态碗”,吃上了“旅游饭”。一幅生态美、产业兴、百姓富的高原新图景,正沿着雅鲁藏布江畔徐徐铺展。