



□ 本报记者 王新蕾

进入腊月，内蒙古乌兰察布草原深处的蒙古包里，崔亚芹点开手机，边浏览边盘算着要给家里人带些什么年货。这是她第一次带男朋友回河南老家过年。这对从大城市逃离的“新晋牧羊人”，将带着沉甸甸的年货和他们养出的草原羊肉，一起回到故乡。

同一时刻，在湖南常德石门县的大山褶皱里，胡英杰刚结束一天的走访。他回到出租屋，打开拼多多，把收藏已久的电磁炉、坚果礼盒、防滑拖鞋和给爷爷奶奶的按摩仪一一付款。这些包裹将沿着新修的水泥路，赶在春节前抵达山坳里的村落。

陕西安康平利县的山道上，孙文文的货车正满载着来自天南海北的年货包裹。最近，包裹量比一个月前增长了30%，在太阳落山之前，他要把手里的年货送到各村的驿站。这个来回奔波于村庄之间的身影，成为沟通山里的桥梁。

这是2026年春节前夕，中国乡村上演的普通的三幅画面。一种新的年味正在升温——一条条物流线路、一个个电商包裹，在村屯农家勾勒出岁末新春的山河人间。

从60只羊说起

崔亚芹从未想过，自己的人生会与60只羊如此紧密相连。

2025年，她和男友分别辞去北京、上海的工作，来到乌兰察布草原，开始了一边放牧一边种地的“专职牧羊人”生活。在亲友们眼中，他俩是发了疯，抛下一线城市的工作，去大草原上自讨苦吃。

草原是美丽的，但草原生活是现实的。她的蒙古包依靠一块太阳能板供电，断电是家常便饭；方圆十公里没有人家，外出采购单程要1个多小时。

“网购成为我们的生存命脉。”崔亚芹说。2025年，她在拼多多的消费超过3万元，这背后是两个年轻人在草原上扎根的点滴印记。一个组装衣柜在当地家具市场要1000多元，但她发现，选择拼多多网购并自行拼装只需要350元。她的田地，人工播种一个月才能完成，有了网购的播种机，两三天就种完了。

给了崔亚芹网购底气的，是拼多多“内蒙古包邮”服务。“包邮是第一生产力。”崔亚芹这样幽默地形容，“在其他平台，我经常选好商品到付款时才发现不包邮，或者运费比商品还贵。但拼多多会直接筛选出包邮商品，这种体验在偏远地区太重要了。”

春节前，崔亚芹开始筹备一件大事，将2025年饲养的60只羊全部宰杀加工，通过电商销售。这是他们创业以来的第一个完整收获周期，其中三款羊肉产品很快售罄，剩下一些也所剩不多。“我们坚持不喂催肥饲料，原始的放牧方式让肉质极佳。直连消费者的销售模式跑通后，明年我们会加大投入，养更多的羊。”说这话时，她脸上有藏不住的骄傲。

她特意留下几只羊，带回河南老家，作为今年最特别的年货，让家人尝尝。行囊已经收拾整齐，崔亚芹又一次去看了羊圈。夕阳把她的影子拉得很长，身后是空荡荡的圈舍，眼前是无垠的雪原。她拍了一张照片，发在朋友圈：“我的工位有8万平方米。”

山坳里的春节

胡英杰的春节，是从一只恒温烧水壶开始的。

2025年6月，这位“00后”农学硕士毕业，作为选调生来到湖南省常德市石门县壶瓶山镇担任驻村书记助理。村子离县城有三小时车程，来之前，他在拼多多下单了沐浴露、衣架、收纳盒等。人还没到村里，快递已经先到了。便利的电商物流网络，让他感觉无论生活在多偏远的地方，生活也总是与城市相连。

这种连接感，在春节前夕变得尤为强烈。

胡英杰所在的村子老龄化严重，过去，村里的春节采购只有两种方式：要么等到赶集日，各路商贩将物资从县城拖来统一销售；要么就得结伴到20公里外的镇上采购，大家会互相搭车，或者结伴走一个多小时的路，而如何把货物搬回来又成了一个难题。但现在，胡英杰看到了变化。他发现，许多老人会用拼多多买年货了。老人们会直接打开购物页面，走到胡英杰身边问：“小胡，你帮我看看，这个东西性价比高吗？实不实用？质量靠不靠谱？”

他们买的東西也五花八门——从平时干农活用的电动枝剪，到鞋袜纸巾这类的日用品，再到各式各样的小家具，网购给村民带来了实惠和便利。春节前夕，不少村民通过拼多多平台选购平时舍不得买的开心果、



□ 程艺辉 报道
在甘肃平凉庄浪县，“70后”崔选科（左）用在拼多多买的农机配件帮村民维修农机。

松子等坚果，回村的年轻人则订购了草莓、车厘子这一类的新鲜水果。

“有没有老王的？”“李大爷的到了吗？”走在村庄中，他时时能听到这样的对话。大家互相捎带快递的场景，已经成为村里的新社交。一些快递公司的车辆会在某个固定时间停在村口，方便村民们取快递。

说回胡英杰本人，他在拼多多给爷爷奶奶买了恒温烧水壶，还计划给父母买一台微波炉，让他们暖饭热菜更方便。

乡亲们采购的年货也给了他新的灵感：“我们村的产业还在发展过程中，包括生猪养殖、茶叶和中药材种植。我也在思考，如何将这些产品像这些年货一样，通过电商卖到更多地方。”

这几年的所见所闻让胡英杰深刻地感受到，电商不仅属于城市，它同样服务于乡村。拼多多“千亿扶持”计划深化消费普惠，向广大县城乡村倾斜资源扶持，推动优质商品与服务都能“进得来、送得到、买得起”，让村民和基层工作者也能享受到时代的红利，让购物不再需要“走20公里”，让信息和商品如同村口新修的水泥路一样直通家家户户。

春节包裹的“最后一公里”

孙文文的春节，在路上。

作为陕西省安康市平利县一家快递中转站的负责人，他的腊月忙得热火朝天。平利县地处秦巴山地，村落分散在海拔数百米的山腰间，去趟镇里得绕很久。2025年11月，孙文文接手拼多多的乡村快递业务时，面对的是村级物流网络的一片空白。

他花了整整一个月，跑遍了周边90余个村落，寻找合适的快递代收点。大山考验着他的耐心和体力，山路狭窄曲折，最险处路基不足3米，两辆汽车错车都困难。村民对陌生人警惕性强，初来乍到时，孙文文受了不少冷眼。

困境没有撼动孙文文的决心，他看到了重重山峦后的真实需求。在一个偏远山村，孙文文遇到一位靠轮椅出行、愿意帮他建代收点的残疾村民。“我不图赚钱，就想让快递能送到村里。”这位村民的话让孙文文坚持了下来。

春节前夕，他的中转站迎来了业务高峰，日处理包裹量从平时的3000件猛增至近4000件，增长率超过30%，高峰日甚至达到6000件。

这些包裹里，装着一个村庄对春节的全部想象。草莓、车厘子、芒果，一箱箱新鲜水果随着冷链进入山区；耕地机配件、组装机具、灯笼春联，里里外外将村庄装点一新。上到大件的家用电器，下到围鸡鸣的篱笆，一切都能在购物平台上找到。

孙文文发现了一个有趣的现象：虽然村里多是老人，但他们在拼多多上的消费却非常活跃。“他们最在乎的是这个东西能不能

用，好不好用。”一把好用的剪刀，一双暖和的棉鞋，一箱实惠的纸巾，这就是他们心心念念期盼的宝贝。

为了确保快递准时送达，孙文文和司机们早出晚归，每人每天要开车跑150-200公里的山路。山路积雪时，就绕行更远的县道，最远的一个村子要绕五个小时才能回来。

在大山中奔波的孙文文，用脚步消除了快递到村这“最后一公里”的阻碍。

夕阳渐沉，孙文文马上就要完成今日的最后一次配送。他已经规划好了路线，先送最远的村子，再依次返回。问他春节有什么愿望，这个30多岁的汉子憨厚一笑：“多挣点钱，多放几天假，多陪几天老人。”这份朴实的愿望，也是在外漂泊的无数儿女的心愿。

中国乡村的春节消费图景

崔亚芹、胡英杰、孙文文的故事，是中国乡村消费深刻变革的一个缩影。国家统计局数据显示，2025年，全国乡村消费品零售额达6.82万亿元，同比增长4.1%。而在邮政系统，2025年全国快递业务量达1990亿件。

这些数字背后，是无数具体而微的生活改变。

在重庆农村，“80后”宝妈郑发燕经营着一家拼多多驿站。这个小小的站点，成了周围人的信息枢纽和社交中心。春节前夕，她网购了10斤黄豆准备炸人磨豆腐，买了茶树菇、木耳等干货打算过年炖汤，还帮邻居拼单了各种年货。“以前取快递要开小车去镇上，现在走几步路就行。”郑发燕高兴地说。

在四川绵阳，从北京回乡创业的程倩正在为新年的“快递潮”作准备。“现在一个村里的驿站平均每天有差不多30单快递，高峰期能有80单左右。”她说，自己一天要为十几个村点配送快递。临近春节，家里老人都盼望着在外的儿女回家团圆，家家户户也开始准备一些年货氛围品。最近到网站的快递里有过年装饰用的灯笼，还有不少烧烤架、烤火炉之类的器具。看着这些快递，程倩就能想象到团圆的日子，村民全家一起吃烧烤、火锅的景象。

在甘肃平凉庄浪县，“70后”的崔选科种了100亩地。他在拼多多上买农机配件、太阳能路灯，今年春节，他早早开始置办年货：红红的门帘、香甜的糖果和枣子，甚至连厨房里的新柜子，都是他这段时间每天在手机上反复琢磨、一点一点“刷”出来的。现在的老崔，每天闲下来总得点开手机看看，瞧见什么实用的、家里缺的，就顺手买回家。

这些散落在山河之间的个体，就这样通过拼多多引领搭建的普惠网络，一个个相互连接，带着游子的思念与家乡的期盼，勾勒出一幅充满年味的画卷。

从“积分抵扣”到“以旧换新”

建行山东省分行 数字金融惠及近500万消费者

□ 本报记者 胡羽

“方便，实惠！”近日，在济南的商场里，退休教师李阿姨轻点手机，打开“建行生活”App，扫过柜台上的二维码。几秒后，一笔用积分抵扣的30元“优惠”顺利完成。这一幕，是建行山东省分行数字金融惠及山东近500万消费者的缩影。指尖轻触之间，一场以金融之力焕新生活、提振消费的生动实践，正浸润齐鲁大地。

2025年，该行开展“提振消费扩内需，消费金融在行动”专项活动，打造“信贷+场景+支付+衍生服务”的消费金融全链条综合服务体系，推动消费扩容与投资增效双向赋能。

以场景激活消费潜力，该行将政府消费券发放、商户数字化转型与百姓实惠紧密串联，打造“银行搭台、政企联动、市民受益”的活力生态。依托“建行生活”平台承接政府消费券9.57亿元，拉动地方消费44.8亿元，惠及近76万消费者，合作商户销售额显著攀升。

针对“以旧换新”政策落地痛点，该行引入OCR图像识别技术，将繁琐的信息填报转化为智能读取，同时新增11家本土银行绑卡支付，打通微信支付渠道，降低消费支付门槛。筑牢智能风控防线，通过大数据模型精准拦截“代领套券”“虚假交易”等行为，辅以专属客服与服务群保障，构建“事前宣导、事中支持、事后保障”的全周期服务闭环。

以投资夯实发展根基，该行实现3000余家设备更新重点客户对接全覆盖，投放贷款超50亿元；在服务消费与养老领域投放贷款500亿元，个人消费贷款投放500亿元，均保持同业领先；信用卡消费交易额超1300亿元，新能源车分期交易额超23亿元，个人住房贷款当年发放214亿元，精准助力房地产市场平稳运行与民生改善。

一场以金融数字化为引擎、覆盖消费全链条的服务升级，正悄然改变着山东百姓的生活。在支付便捷与消费提振之间，金融活水持续浸润，为区域经济复苏与民生改善注入新动力。

海参池扩建了，蘑菇链通畅了

青岛银行多维发力服务“三农”

□ 本报记者 胡羽

在威海荣成，海产养殖户老李凭借良好的经营信用，顺利申请到青岛银行的专项贷款，用于扩建海参养殖池。老李的经历，是青岛银行深耕乡村金融的一个缩影。

作为地方法人银行，青岛银行紧扣山东省打造乡村振兴齐鲁样板部署要求，通过渠道下沉、产品创新、产业深耕、供应链赋能多维发力，让金融活水精准滴灌千万乡村。

金融服务如何突破“最后一公里”，真正流向乡村？青岛银行坚持渠道延伸与服务升级双向发力。2025年，该行在山东省内布局县域网点39家，将服务触点直抵乡镇一线，真正打通了金融服务乡村振兴的“最后一公里”。

网点的铺设，解决了服务“有没有”的问题；而要让金融活水真正浇灌产业，关键在于产品“好不好用、管不管用”。针对农户、农民专业合作社、家庭农场等涉农主体融资痛点，青岛银行聚焦粮食安全、现代农业等关键领域，精准对接不同经营主体融资需求，通过引入担保基金、农业保险等增信机制，推出“惠农贷”“渔船贷”等一系列场景化涉农产品，对优质诚信经营主体直接给予信用贷款支持，全方位满足涉农群体多样化资金需求。目前，该行粮食重点领域贷款余额已超30亿元。

金融服务如何精准匹配一方水土的独特产业？青岛银行给出的答案是：深入田间地头，为每一个特色产业集群“量体裁衣”。青岛银行紧扣全省农业产业布局，创新实施“一域一策一县一品”服务策略，组建专业团队深入田间地头，针对寿光蔬菜、荣成海水养殖、沂水休闲食品等特色产业集群制订差异化授信指引，打造“一县一强品”金融服务品牌，推动金融资源精准下沉。

在沂水，青岛银行创新推出以企业能耗数据为核心的信用贷款方案，以用电、用水、用气数据测算授信额度，为休闲食品加工产业累计投放资金超4000万元，推动产业链升级发展。2025年，该行已在全省40余个县域特色产业投放贷款超26亿元，以金融力量助推地方优势产业发展壮大。

针对农业产业链条长、经营主体分散等行业痛点，青岛银行将供应链金融模式深度融入涉农领域，围绕省内优质农业龙头企业构建“产业+金融”生态，通过科学筛选建立核心企业目标客户名单库，创新推出“惠农链易贷”产品，精准服务产业链上下游小微主体，筑牢产业链供应链稳定性。截至目前，该行已对接服务21家农业核心龙头企业，供应链涉农贷款余额超12亿元。

在邹城，依托当地“中国食用菌之乡”产业优势，该行围绕食用菌加工龙头企业制订专属营销方案，通过供应链业务带动上游70余户涉农客群发展，累计发放贷款超4000万元，以金融串链补链强链，推动农业产业协同发展。

未来，青岛银行将以科技赋能金融创新，持续优化产品与服务体系，将更多金融资源配置到乡村振兴重点领域和薄弱环节，以更实举措、更优服务助力打造乡村振兴齐鲁样板。

中泰证券牵头研究课题获评2025年度 证券期货业标准研究优秀课题

□ 记者 都亚男 报道

本报济南讯 2月4日，经全国金融标准化技术委员会证券分技术委员会（简称“证标委”）批准，2025年度证券期货业标准研究课题结题评审工作已完成。在申请课题的114项课题中，共评选出优秀课题26项，通过课题87项，另有1项课题延期结题。

中泰证券牵头的《大模型和人工智能在新闻文本挖掘与分析的建设指南》（编号BZKT-2025-084）荣获“优秀”课题称号。经证标委批准，该课题成果已具备行业标准转化资质，下一步将正式启动转化工作。

该课题由中泰证券金融科技委员会科技研发部与财富管理委员会金融产品部共同开展，重点研究如何运用大模型与人工智能技术对新闻文本进行挖掘与分析，核心应用场景覆盖ETF热点分析、ETF推广、热点选基、事件驱动营销策略等领域，为公司财富管理业务的数字化运营提供了有力支持。目前，课题多项成果已在业务中落地应用，有效推动了金融产品线上营销等业务发展，取得良好效益。同时，该项成果也为“中泰新闻分析库”的建设筑牢了坚实的基石，为后续AI投研、AI营销、AI客户服务多元服务矩阵的升级提供了重要支撑。以此为契，公司后续将联合金融同业、基金公司、金融科技公司等合作伙伴，组织开展系列专题研讨，积极推进相关行业标准的确立与编制工作，为证券期货业标准化建设贡献力量。

中国人民银行日照市分行推动信用修复政策精准落地

信用修复“一次办好” 金融惠民直达心坎

□ 本报记者 胡羽

“没想到，逾期记录真的不展示了！这不仅修复了信用，更让我们经营的路子越走越宽。”在中国人民银行日照市分行征信服务大厅，日照市东港区某装饰材料店店主李女士长舒一口气。她的感慨，正是一次性信用修复政策在日照市落地见效的生动缩影。

为充分发挥信用修复在强化金融支持、优化营商环境中的关键作用，中国人民银行日照市分行将政策精准落地作为核心工作，系统构建“宣传广覆盖、服务精细化、维权有温度”的立体化落实机制，让政策红利穿透“最后一公里”，直达信用主体与民生一线。

宣传直达街巷

3万折页让政策“家喻户晓”

“以前店里太忙，总是记不得按时还款，信用报告的多笔逾期记录，让我只能看着低息经营贷眼馋。”李女士说。在个体工商户等信用主体中，因非主观恶意的小额多次逾期并不鲜见。而一次性信用修复政策的落地，为信用受损但积极还款的个人高效便捷

重塑信用提供了重要支持。“多亏你们告诉我有这么个政策，50万元经营贷款及时到账，解了我的燃眉之急，以后一定按时还款守信用！”李女士对前来宣传政策的工作人员说。

政策落实的第一步是扩大宣传面。中国人民银行日照市分行第一时间成立专项工作组，组织全市接入机构召开专题部署会，研究制定《关于全面落实一次性信用修复政策的工作安排》及配套任务清单、时间表，推动各机构同步组建政策落实领导小组。以一线岗位人员为重点，该行开展多形式内部培训，累计组织72场次，实现了全市金融机构营业网点全覆盖。与此同时，该行设计制作宣传折页，指导全市426个网点在显著位置规范摆放，方便群众随时取阅；依托普惠金融走访、社区服务、金融教育展览等契机，组织开展“政策上门”活动，累计发放折页超3万份。

127名志愿者进驻78个网点

“一站式”服务让群众只跑一次腿

“来之前心里没底，正愁不会操作怎么办，没想到一进门就有志愿者引导，把政策

讲得明明白白！”在日照市某商业银行信用报告自助查询网点，市民赵女士为高效便捷的征信服务点赞。

面对政策实施后激增的查询需求，中国人民银行日照市分行紧盯关键环节，通过“两次巡检”压实服务责任。政策实施前，对全市征信查询网点开展专项巡检，指导各网点建立查询量激增应急预案；政策实施后，巡查重心转向服务质效。

在此基础上，该行启动“五彩征信”宣传服务队专项志愿服务，从全辖金融机构遴选127名业务骨干组建志愿者队伍，政策发布一周内陆续进驻全市78个主要营业网点，提供“一站式”精准服务。各网点日均答疑超100人次，实现信用报告“不出查询网点即能解读”、异议投诉“一个电话即有回应”，真正让群众办事“只跑一次腿”。

“一对一”沟通化解5起投诉

信用修复从“解心结”开始

日照市某海产品养殖场经营者许先生拿着刚更新的信用报告，心中的石头终于落了

地。他曾因个人征信问题投诉，希望隐藏之前已经还清但仍需展示5年的逾期记录。在工作人员讲解沟通后，许先生不仅了解了信用修复政策，更树立了依法理性维权的意识。“工作人员把道理讲得很清楚，我心里的疙瘩也解开了。”

征信异议与投诉业务专业性强，且往往伴随情绪因素。对此，中国人民银行日照市分行凝聚多部门协同合力，建立专项沟通与快速响应机制，安排业务骨干第一时间对接涉征信投诉、行政复议人员，通过“一对一”精准沟通、政策宣讲等方式，解读政策要点、核实信息事实，成功化解5起存量征信投诉案件，保障政策落地见效；督导各接入机构在营业网点、客服渠道设立政策专项咨询通道，对信用主体提出的征信异议，要求专人第一时间介入。政策落地仅仅一个月，已通过精准政策宣讲有效减少异议9笔。

中国人民银行日照市分行党委委员、副行长邵德志表示，将持续聚焦民生需求，不断完善征信服务体系，让金融惠民政策更具穿透力、获得感，为区域经济高质量发展筑牢坚实信用基石。