

看铜梁「乡土地红」如何助力乡村振兴

□本报首席记者 陈维虹

“来路不明的链接，不要随便点开；来路不明的电话，不要轻易相信……”12月14日，铜梁区旧县街道产业培育中心电商负责人邓代青正忙着录制防范电信网络诈骗视频。该视频将在今日头条、西瓜视频等平台播出。

自2020年12月注册运营抖音号“重庆邓姑娘”以来，邓代青已在各类平台发布短视频300余条，点击率达到200万+，全网累计粉丝4万余人。邓代青已成为铜梁一位名副其实的“乡土地红”。

“铜梁随拍”“一米菜园”“美好推荐官”……在铜梁，已有20余名类似邓代青这样的“乡土地红”。他们既为乡村代言、直播带货销售农产品，也在直播中宣传网络安全、传播网络文明、推动网络生态建设，助力乡村振兴。

组织“乡土地红”交流学习培训 强化互联网行业自律

不久前，铜梁“乡土地红”“渝厨龙应”张龙应的短视频基地，迎来了一批特殊的客人——20余名铜梁“乡土地红”在铜梁区委网信办组织下到此学习、交流。

“这样的交流和培训很有意义。我们既可以互相学习，碰撞出创意火花，也更加了解自身在互联网传播中应该坚守的道德底线和负有的职责。”田永利是福果镇三多村的一名村干部，也是一名小有名气的短视频创作者，运营着“田二妹”抖音号，“今后我们将充分发挥新媒体传播优势，多探究优质内容，大力推介铜梁美食美景，展现活力龙乡、美好铜梁，助力文旅发展和乡村振兴。”

“我们还牵头成立了铜梁区互联网协会和协会党支部以及全市首家互联网行业工会联合会——铜梁区互联网行业工会联合会。”铜梁区委网信办主任陈党表示，将不断强化互联网行业自律，引导互联网企业积极参与网络生态治理，共同维护网络空间清朗。

动员“乡土地红”开展直播 宣传铜梁助力乡村振兴

“大家看，我们平滩的柚子颗粒非常饱满，水分很足，也很甜……”眼下，正是平滩镇4000亩柚子园柚果飘香的时节，邓代青在柚子园里架起了直播设备，向广大网友推介平滩蜜柚。

几年前，邓代青作为本土人才回到宋坪村，一开始只是把拍短视频、网络打卡作为兴趣爱好。随着直播销售的兴起，邓代青看到新商机，走上了“触电”之路，2019年开始以“邓姑娘”的身份在抖音拍摄短视频或帮助农民直播带货。

如今，旧县的花椒、少云的文章、高楼的李子、二坪的蜂蜜、白羊的咸菜……邓代青对铜梁各镇特产早已了然于胸，各种广告推荐语信手拈来。今年，邓代青已通过电商平台销售柑橘、樱桃、白菜等铜梁当地农产品900余吨，帮助群众增收200余万元。

“别看我在镜头前说得轻松，其实做直播带货并不简单。”除了准备好必需的设备，为了引流，邓代青每次直播都得花很多精力和时间创作脚本、拍摄、后期制作，“能够通过短视频，宣传家乡变化和农村生活，让更多人知道龙乡铜梁以及我们的特色农产品，值得！”

今年，铜梁再次推出“一镇一主题”乡村节会，铜梁区委网信办组织了邓代青等众多“乡土地红”参与“一镇一品”直播活动，助力乡村振兴。全区“乡土地红”在线直播达1000余场次，观看量800万人次，销售额达1500余万元。

借助“乡土地红”流量、力量 构建网络生态协同治理格局

9月11日，铜梁举行2023年网络安全宣传周活动，众多“乡土地红”参与其中，通过现场宣传、网络直播等形式向市民普及如何防范电信网络诈骗知识。

“我们策划了一场直播”云上助推网络安全宣传周活动，累计观看量达10万人，起到了线上线下齐发力，提高普通群众的网络安全意识的作用。”陈党说。

同时，在铜梁区委网信办的引导下，“美好铜梁”抖音号、“铜梁融媒”视频号、“铜梁随拍”抖音号、“重庆邓姑娘”抖音号等陆续推出，在短视频平台掀起了一股网络安全宣传热潮。

陈党表示，铜梁将继续加大“乡土地红”流量转化为助力乡村振兴的流量，让更多“乡土地红”的流量转化为乡村振兴的不竭动力。同时，借助“乡土地红”的流量和力量，宣传、引导、培育积极健康、向上向善的网络文化，构建网上网下同心圆，推动网络文明建设，创新构建网络生态协同治理格局。



铜梁“乡土地红”直播带货销售农产品。（受访者供图）

马上消费金融副总经理兼首席信息官蒋宁带领团队深耕数字金融

消费金融行业发明专利数全国第一

人物名片

蒋宁，马上消费金融股份有限公司副总经理兼首席信息官，2022年重庆五一劳动奖章获得者，2022十大重庆科技创新年度人物。自2016年从上海来到重庆，加入马上消费以来，他带领公司研发团队，让马上消费拥有了人工智能等领域专利超1500项，在重庆金融领域排名第一，助推马上消费成功跻身中国新一代人工智能产业创新的“国家队”。



蒋宁（左）指导技术人员完善数字普惠金融产品，服务乡村振兴。（资料图片）
记者 罗斌 摄/视觉重庆

新重庆奋斗者

□本报记者 黄光虹

不久前，中国互联网协会发布“2023年中国互联网综合实力前百家企业”榜单，马上消费金融股份有限公司（下称“马上消费”）成功上榜，排名第36位，成为重庆唯一上榜企业。

至此，自2021年以来，马上消费已连续3年入围该榜单，且排名连年上升，今年的排名比2022年提升了21位。

成立仅8年多的马上消费能够取得如此成绩，其科技创新“领头人”——马上消费金融副总经理兼首席信息官蒋宁功不可没。他带领马上消费2200多人的研发团队，拿下了消费金融行业发明专利数的全国第一，掌握了人工智能等领域的诸多核心技术，以数字金融赋能公司业务，助推公司快速成长为头部消费金融机构、重庆本土大型互联网企业。

马上消费为何要不遗余力地推进科技创新？又是如何以数字金融赋能金融业务发展的？数字金融当前发展的热点及未来发展的趋势是什么？12月15日，重庆日报记者就此对蒋宁进行了专访。

消费金融离不开科技创新

近年来，在数字化浪潮下，消费金融公司比传统金融机构更热衷于推进科技创新，以数字金融赋能业务发展。这是为什么呢？

在蒋宁看来，消费金融是零售金融的重要组成部分，而长期以来，零售金融在运营效率、产品体验、风险管理等方面都有很大的提升空间。同时，如何通过科技的能力，提升金融的普惠性和可得性，也一直是

数字金融建设最重要的目标。

“这种情况下，消费金融公司要想发展消费金融业务，就必须依靠科技创新，依靠数字化技术。”蒋宁说，普惠金融服务的风控成本较高，传统金融产品难以满足老百姓碎片化、及时需要的金融需求。而消费金融公司通过运用数字化技术，可以提高运行效率、降低获客成本、做好风险防控，深挖传统金融机构能力不及、覆盖不到的普惠市场，提升普惠金融服务的可得性和覆盖面。

基于这样的认识，马上消费一直坚持“以用户为中心”、以需求为导向开展技术研发。“我们希望，通过数字金融构建一个崭新的零售金融平台。这个平台可以覆盖二、三线新市民，并能对其进行有效的风险画像，从而形成数字决策能力，有效地解决风控成本高和可得性的问题。”蒋宁说。

作为公司技术研发团队带头人，蒋宁对科研也有自己的看法：科技创新永无止境，也会面临各种挑战，不能一蹴而就，需要精益求精、坚持不懈的科研精神。同时，还要有追求极致、追求卓越的干劲。

秉持这样的科研精神和科研态度，蒋宁带领公司研发团队取得了累累硕果。截至目前，马上消费已拥有人工智能等领域的专利超1500项，在重庆金融领域排名第一。

近3年，马上消费还有超20个科技项目获得科技、知识产权等部门及行业协会的认可支持，并连续2年入围工信部大数据产业发展试点示范项目，连续两次入选工信部“人工智能产业创新任务揭榜单位”名单，成功跻身中国新一代人工智能产业创新的“国家队”。

大模型将为金融服务带来很多可能性

对于当前数字金融领域的技术热点，以及未来数字金融技术的发展趋势，蒋宁也有自己的判断。他认为，在金融行业，数据仍然作为工具在使用，还未在金融机构的决策方面发挥作用。当前，伴随着深度学习、大模型等人工智能技术的发展，数据越来越成为重要的提升生产力的要素。如何针对大规模数据要素进行快速加工、分析、应用，将其变成数字资产和服务，为业务决策提供支持，是数字金融领域的一个研究热点。

另外，新型大模型技术将为金融运行、服务带来很多可能性，当前，这方面的研究也已成为数字金融领域的一个热点。

这两个热点，也很可能是未来一段时期数字金融的发展趋势。就大模型而言，蒋宁认为，它会在产品和服务个性化、价值链效率、决策科学性方面，给金融机构带来更大的提升空间。比如，它可以帮助金融机构分析、预测未来一定时间内金融投资者、消费者的变化趋势，为开展相关金融业务提供参考。

“尽管如此，目前金融行业要开发、应用大模型新技术，还面临着安全、合规、算法和生态四个方面的挑战。”蒋宁说，面对挑战，马上消费基于过去在人工智能方面的技术沉淀，从算法、数据、算力等维度作了一些有益尝试和探索，开发出了全国首个零售金融大模型——“天镜”，并于今年8月正式发布。

依托“天镜”大模型，马上消费每天能基于用户1000万个行为做出个性化的营

2023年度“感动重庆十大人物”提名人选

陆军勤务学院教授邓安仲

研制保温集装箱 中欧班列“不怕冷”

庆十大人物”提名人选。

邓安仲教授带领团队创新提出利用地域之间的自然温差和相变材料蓄热控温的方案：通过相变材料在重庆等温度较高地区（热区）融化蓄热，经过中亚、北欧等寒区时凝结放热达到保温目的。

通过开展复杂气候条件下相变蓄能技术应用理论、高效相变蓄能模块设计与制备、集装箱高性能保温设计与制备等方面的科研攻关，邓安仲教授带领团队解决了

一系列技术、工艺难题，在世界范围内率先研制出新型独立蓄热保温集装箱。不仅如此，该研究成果的可靠性、环保性、作业性、经济性方面在全球范围内也处于领先地位。

2017年，在中欧班列（渝新欧）独立蓄热保温集装箱广泛应用的情况下，仍一直使用柴油发电保温集装箱的重庆某大型国际笔电企业提出，如果独立蓄热保温集装箱能在3个月内将原有性能再提高20%，

便选用该产品。

面对这一新的挑战，邓安仲教授团队迎难而上，开展紧急科研攻关，按时完成优化方案，在规定时间内研制出新的集装箱样品，并送至客户处进行测试。

在长达10余天的测试时间里，邓安仲教授不分昼夜，实时跟踪分析测试数据，直到测试结果终于达到客户提出的要求后，他才如释重负。

从2015年至2022年，渝新欧（重庆）物流有限公司配备的1200余个蓄热保温集装箱，承运货物值超过了300亿元，为中欧班列（渝新欧）电子产品冬季常态化运营提供了有力支撑。冬季运输专用保温集装箱这项研究成果，在2017年获得重庆市科技进步奖一等奖。

岗”。

每天上班，廖小城、陶春秀都要检查铁路两边封闭网的螺丝有无松动、铁路涵洞外的边坡有无滑坡迹象、是否有人或牲畜进入铁路正线区域，还要及时消除防护网破损漏洞、清理滚落到护网上的落石。

2016年6月17日，丰都县遭遇特大暴雨，多处出现塌方断道。为了及时到岗，廖小城自制简易的轮胎艇，来往穿梭于家与岗亭之间。通过近10天的抢险，确保了渝利铁路及时高效地恢复运营。

10年来，他们成功制止了两起儿童入道，一起学生入道，一起羊群入道，一起在桥墩安全线内挖水池的私挖乱建行为等，所巡护路段实现人和动物“零”破网。

渝利铁路护路队员廖小城、陶春秀

护路“夫妻岗” 一路走10年

名护路队员，廖小城所在的绿春坝村设置了一个护路点。

护路点招人那天，廖小城兴冲冲跑到乡政府报了名。他是第一个也是最后一个报名的——村民们都不愿干这个事，理由很简单：待遇还低“套人”。

当上护路工后，廖小城工资待遇每月1000元，工作内容为每天10多个小时的护路、巡逻、信息报告。他说：“工作并不辛苦，但是责任大，时间太长。莫

说吃中午饭，有时连晚饭都吃不上。”妻子陶春秀说，几个月下来，廖小城瘦了10多斤。

突然有一天，陶春秀对廖小城说：“我不能只看着你受累，干脆我辞了现在学校食堂的工作也来当护路工吧！”就这样，陶春秀于2014年9月也当上了护路工。在渝利铁路丰都段40多公里长的12个护路点上，廖小城、陶春秀是唯一夫妻搭档的岗亭，被附近村民们称作“夫妻

平安产险重庆分公司

提升服务实体经济质效 为高质量发展贡献“平安力量”

近年来，平安产险重庆分公司把服务实体经济、服务国计民生作为发展的着力点，提升服务实体经济质效，助力高质量发展。平安产险重庆分公司全力支持长江经济带绿色发展，在服务基础设施重大项目、“一带一路”、成渝地区双城经济圈建设方面充分发挥保险作为经济“助推器”和社会“稳定器”的作用。2023年前三季度，该公司累计为83697位客户提供新能源汽车保险保障约4462亿元；参与19个地区巨

灾保险，提供份额内风险保障约29亿元；服务重大建设项目，提供约77.8亿元物质和三者风险保障。

为提升保险服务质效，为客户提供便捷高效的服务体验，平安产险重庆分公司始终坚持科技赋能、数字转型。依托好车主App、好生活App、企业保App等自主平台，不断优化线上报案、线上交单、在线调解、线上授权等服务场景，实现理赔进度可视、限时定损承诺、专属理赔经理在线帮办、防灾防损风险提示等，打造“一键包办，省心、省时又省钱”的爆款“三省”服务品牌。2023年1-9月，该公司累计向客户支付赔款36.7亿元，办结赔案28万余笔，服务好评率达98.23%。坚持爱心护航

传统，服务客户8000余人。同时，积极参与警保联动项目，以服务群众为出发点，积极推广快处易赔机制、警快办App信息查询等便民、惠民、利民服务。

平安产险重庆分公司切实维护金融安全，牢固树立风险底线意识，坚守长期可持续发展理念。平安产险重庆分公司将领先的数字化能力全面渗透

到金融风险管控中，不断强化风险管理意识，建立起一套稳固的风险防控机制，坚持“守法+1”合规经营，严守金融风险底线；与此同时，持续吸纳国际化标准治理经验，将ESG核心理念和标准全面融入企业管理，结合业务实践，构建科学、专业的可持续发展管理体系；积极支持乡村振兴战略，利用

科技平台将金融科技注入乡村振兴发展新价值，赋能农村数字化建设。

“专业，让生活更简单”是中国平安始终如一初心和承诺。下一步，平安产险重庆分公司将在国家金融监督管理总局重庆监管局领导下，认真落实中央金融工作会议精神，坚定战略定力，坚守风险底线，坚持专业创造价值理念，在服务国家战略、服务实体经济、服务民生保障中贡献平安力量。 平安产险重庆分公司