

羊晚“218”数字矩阵助农再出击，直播“大吉大利”吸引超30万人观看



文/图 羊城晚报记者 沈钊

切潮州柑皮、煮清心丸汤 县长学网红带货心得满满

“我们潮州柑果大、颜色鲜艳、造型漂亮！”
“点击左上角关注、右下角买单。”3月10日，潮州市饶平县县长陈跃庆第一次走进爱心助农直播间，推广当地的特色农产品潮州柑。

在广东省农业农村厅的指导下，本次爱心助农直播由羊城晚报、饶平县人民政府以及电商平台拼多多共同发起，羊城晚报“218”战疫护农数字矩阵再出重拳，当天陈跃庆走进拼多多爱心助农直播间时，在线观看人数突破了30万。

A 营销新模式：助力传播潮汕的“大吉大利”

饶平县地处广东省潮州市东部，东邻福建省，南濒南海，自然生态环境丰富多样，是潮州柑的主产区之一。当地有果园3.2万亩，今年产潮州柑约7.5万吨。往年，大量潮州柑会被发往海南、北京、沈阳、湖北等地，尤其在荆州市特别受欢迎，往往在年前就销售一空。

而今年受疫情影响，潮州柑出现滞销，截至春节前，饶平县仅销售了3万吨；价格方面，往年可以卖到2-3元/斤的潮州柑，今年只能卖到1-1.5元/斤，销量却仍然不好。据当地农业农村部门

负责人介绍，当前潮州柑主产区饶平县仍未销售出去的潮州柑有1.1万吨左右。

滞销的潮州柑沉甸甸地挂在果树上，也沉甸甸地挂在果农的心里：“如果还不摘掉这批果的话，会影响到果树抽芽、下一季开花，进而影响明年产量。”

传统营销模式受阻，直播、短视频等新零售手段被迅速使用上。

此次羊城晚报与电商平台联合直播，就是希望借助拼多多多大的带货能力，助力潮州柑直达消费者的餐桌，将潮汕地区的“大吉大利”传播出去。

“今天是我第一次直播，我心里其实蛮紧张的，但一想到能够为农民朋友们做点实事，心里又非常踏实。”陈跃庆接受羊城晚报记者采访时表示，他希望通过自己的直播带货，帮助滞销的潮州柑打开销路，同时也为当地的农民树立信心。“帮助农民将潮州柑卖出去，农民才能有信心种好农作物。”

“剥潮州柑，也必须是成双成对的。”潮州柑在潮汕地区可是逢年过节的硬核货，春节期间，潮汕走拜亲访友都会带着潮州柑（寓意‘大吉’，必为偶数），通过互换‘大吉’来互换祝福，愿彼此‘大吉大利’”。在10日的爱心直播间内，第一次直播的陈跃庆对潮州柑的特点如数家珍。

“剥潮州柑，也必须是成双成对的。”陈跃庆在现场用非常专业的手法剥开潮州柑，向网友展示了潮州柑饱满、多汁的特点，介绍了



潮州柑果
大色艳（上图），
陈跃庆直播推
销时如数家珍
(右图)



C 数字化营销：要培训饶平自己的小网红

实际上，饶平县在3月8日就已经进行过一场直播带货活动，也已经对接了多家电商平台进行潮州柑的销售，多平台总共已销售了668吨潮州柑。

但是，当地的水果商户还是相对缺乏电商经验，对于“万人团”等电商的优惠促销活动，不懂得如何参与。

拼多多华南区总监张小磊告诉记者，为了在平台上直播，当地政府帮忙对接了多家规模较大的水果商户，但他们都不懂得如何操作、运营电商平台，直到直播前一天晚上12点，平台找到了中国邮政在当地的分公司帮忙开店，才满足了10日

的直播需要。这一场直播，拼多多对销售出去的每箱潮州柑给予了两元钱的补贴，中国邮政也为每一单的运费进行30%的减免。

而对这一点，陈跃庆也并不避讳：“我们当地的水果电商起步较晚，今天在电商平台进行直播，其实也是一个尝试，希望通过这个平台，去学习、熟悉农产品在网上销售的模式。”陈跃庆表示，未来饶平县其他的农产品，比如茶叶、青梅、龙眼荔枝等，都有望通过电商直播的模式销售到更大的范围，同时也实现农民的增收。

“以往我对网红带货是不太理解的。”陈跃庆告诉记者，他此前曾专门到广州去学习了解网红带货的相关内容，“看了以后心里吓了一跳”，陈跃庆认为，网红直播带货必将是一种潮流，他希望也在饶平建立一个网红培训基地，通过培训饶平自己的小网红，将潮州的农产品带到全国乃至全世界。

羊城晚报全媒体记者了解到，未来三年内，拼多多还将在广东省农村农业厅的指导下，调集多多大学优质师资力量开展线上线下电商培训工作，为广东培养本土农村电商人才。

2020年3月11日 / 星期三 / 要闻部主编 / 责编 赵鹏 / 美编 湛晓茸 / 校对 何绮云

广东常住人口 男性比女性多523万

全省65岁及以上老人首次突破千万

羊城晚报讯 记者陈强报道：根据新近发布的2019年广东省国民经济和社会发展统计公报（下称公报），2019年末广东常住人口超1.15亿，一年净增175万。（详见本报10日A3版报道）公报还透露3项人口结构数据，显示广东去年末全省常住人口中，65岁及以上人口首次突破千万，达到了1036.89万人；男性比女性多了超500万人；常住人口城镇化率超七成。

65岁及以上人口 七年增加近300万

中国人民大学社会与人口学院副教授李丁告诉记者，判断老龄化社会的国际通行标准有两个，一是1956年联合国认定的65岁及以上老年人口数量占总人口比例超过7%；二是1982年维也纳老龄问题大会认定的60岁及以上老年人口比例超过10%。

按照上述联合国定义，广东是在2012年迈入老龄化社会，当年末广东常住人口中65岁及以上占比首次达到了7%。之后，广东65岁及以上人口占比稳步上升。到去年末，广东全省常住人口中65岁及以上占比为9%，2012年至2019年提高了2个百分点。而2010年第六次人口普查跟2000年第五次人口普查相比，65岁及以上人口的比重才上升0.7个百分点。

从65岁及以上人口绝对数来看，2019年全省65岁及以上人口首次突破千万，达1036.89万人，比2012年增加了295.31万人。可以说，广东常住人口越来越“老”了。不过，相对于全国大陆总人口中65岁及以上占比达12.6%，广东常住人口又相对“年轻”。

城镇常住人口10 年增加超1800万

十年前的2009年，广东常住人口中有6422.54万人住在城镇；

到2019年，广东住在城镇的常住人口已达到8225.99万人。换言之，十年间，广东住在城镇的常住人口增加了1803.45万人。与此同时，广东住在农村的常住人口，由2009年的3707.65万人降至2019年的3295万人，10年减少了412.65万人。

一方面，广东城镇常住人口在增加，另一方面，农村常住人口在减少，一增一减使得广东住在城镇的常住人口占比由2009年的63.40%增加到2019年的71.40%，十年时间增加了8个百分点，说明广东城镇化水平在稳步上升。

去年末，全国大陆总人口中城镇常住人口占比为60.60%，广东常住人口城镇化率超过全国大陆平均水平10.8个百分点。不过，广东去年城镇化增速低于全国大陆的平均水平，全国大陆去年城镇化率比上年末提高1.02个百分点，而广东仅提高了0.7个百分点。

男性比女性多 523.06万人

2019年广东省国民经济和社会发展统计公报数据还显示，2019年末，广东常住人口中男性为6022.03万人，女性为5498.97万人，男性比女性多了523.06万人，性别比（以女性为100，男性对女性的比例）为109.51。

2010年第六次人口普查时，全省常住人口性别比为109，比2000年第五次全国人口普查的103.82提高了超5个百分点。2011年至2019年，广东常住人口性别比只有2013年低于109，其余年份都超过109，其中有5年还超过110。

事实上，广东常住人口性别比长期高于全国大陆总人口的性别比，说明广东男女比例不均衡的问题更为明显。数据显示，去年末，全国大陆总人口首次越过14亿大关，达140005万人，其中男性71527万人，比女性多3049万人，性别比为104.45。

羊城晚报 特别报道

2020年3月11日 / 星期三 / 要闻部主编 / 责编 赵鹏 / 美编 湛晓茸 / 校对 何绮云

大会签约 项目一览

新华科技集团有限公司计划在荔湾建设新华医疗大健康园区、新华集成电路产业园区及相关产业合作平台

广东省科技企业孵化器协会、广东顺德军民融合产业园有限公司拟在荔湾选址建设广东科技企业联合加速器，同时建设广东孵化育成展示中心

广东国奥文化产业控股集团拟将影视投资、影视制作、影视发行、整合营销、版权运营及艺人经纪等经营业务导入荔湾

广东智信信息科技股份有限公司拟将智慧停车、数字城管、智慧教育、智慧园区、无人售货店等智慧城市相关产业导入荔湾

北京云狐时代科技有限公司拟投资兴建云时代荔湾智能科技产业园，并建设产品研发中心、产品检测中心、产品展示中心、数据中心、创新创业培训中心、孵化合作区域、低代码应用培训中心等

广州畅想控股有限公司拟在荔湾区兴建企业加速器，涵盖现代化办公室、电商产品展示大厅、电商产品直播实验室、特色化直播间、电子竞技直播展演大厅等

上海百岁奥秘健康科技集团公司拟在荔湾区建立全科医学影像技术中心，开展远程影像诊断业务，打造医学影像诊断互联网医院

制表 / 湛晓茸

荔湾吹响大招商冲锋号 十余个项目率先签约



海龙广佛高质量发展科创示范区效果图

打造“一带两区”发展核心引擎

荔湾区委书记陈小华指出，荔湾要“主动出击，吹响大招商冲锋号；全民参战，打赢大发展翻身仗”，按照“招优引强、环环相扣、天罗地网、以情动人”的招商“十六字诀”，明确“四种导向”、强化“四大环节”、健全“四张网络”，培养“四种感情”，执行“四个四”投资促进工作思路。

目前，荔湾区正以白鹅潭中心商务区为基础打造白鹅潭沿江总部经济带，以传统文化商旅活化提升区为基础打造岭南文化核心区，以海龙科技创新产业基地为基础打造海龙广佛高质量发展科创示范区，构建全区“一带两区”发展新格局。

“一带两区”将是今后几年、几十年荔湾高质量发展的核心引擎。”荔湾区区长毕锐明说。荔湾区正以构建粤港澳大湾区新商贸价值中心为目标，把白鹅潭核心起步区开发建设作为重中之重，

突出商业商务功能，加快白鹅潭国际金融中心等已开工项目建设，力促碧桂园恒基地块等前期项目尽快动工，有序推进新隆沙地块挂牌出让，加快完成陆路地块土地征收，高品质建设白鹅潭沿江总部经济带。

精心策划聚龙片区整体开发，加快广船地块建设，打造南方央企总部聚集区。加快建设大坦沙健康生态岛，引导广州国际医药港打造以中医药为特色的粤港澳大湾区国际智慧健康城。以构建粤港澳大湾区“广佛极点”科技创新中心为目标，加快建设海龙广佛高质量发展科创示范区。

荔湾区当前正处于新旧动能转换期，将通过对低效用地、旧村庄、旧厂房的“破”，换来新产业、新载体、新设施的“立”，大量旧改造项目将为荔湾区腾挪出广阔的发展空间，提供独特的后发优势。

“我们要感谢政府协助我们对接金融机构！”某医药企业相关负责人这样表示。在疫情防控期间，荔湾区首席服务官在走访过程中了解到该企业有融资需求，他们便向市发展和改革委员会、市商务局、市工信局等部门积极争取，最终协助该企业获得8000万元低息贷款。

这是荔湾区打造“有求必应”营商环境的一个缩影。据悉，近期，荔湾区在原28个区领导首席

服务官的基础上增加至77个首席服务官，增加了区属各单位一把手任首席服务官挂点企业，并在原36家企业的基础上增加到106家企业，涉及批发零售、住宿餐饮、服务业、工业等行业。

此外，荔湾区还推出办税易10条措施，全区行政许可网办率100%，最多跑一次率100%，行政压缩率50.84%，取消证明事项9项；企业投资项目审批时限从101个工作日缩减到35个，实现“即收即办”由20分钟缩减至8分钟。

为进一步加大投资促进工作力度，荔湾区专门成立了区商务和投资促进局，全面提升招商引资的水平和效率，加速形成全产业链集群，全面建设大湾区新兴产业集聚地。陈小华指出，政府对企业早就从“管理”转向“服务”，成立商务投促局，就是要向外界昭示荔湾全力服务企业的态度和决心。

营造“有求必应”的营商环境

格局，在现有内部招商稳商工作联席会议制度基础上，充分利用外部资源，与行业协会、招商中介机构建立起稳固的合作关系，组建“招商共同体”，利用专业招商机构等社会资源强化招商实效。突出价值链高端环节的项目和企业招商，结合重点

产业进行“靶向招商”，引进一批高端化、高成长性、高产出的重量级项目。目前荔湾区已与私享桥等10多家中介机构，以及多个行业协商会建立初步合作意向。下一步还将探索与各国驻穗使馆建立合作关系，拓展全球招商网络。

将积极拓展全球招商网络

格局，在现有内部招商稳商工作联席会议制度基础上，充分利用外部资源，与行业协会、招商中介机构建立起稳固的合作关系，组建“招商共同体”，利用专业招商机构等社会资源强化招商实效。突出价值链高端环节的项目和企业招商，结合重点



白鹅潭沿江总部经济带效果图