

“最相信爱情”的省份也最愿意生娃

广东结婚和出生人数均居全国第一



近日，国家统计局官网公布了《中国统计年鉴2024》。年鉴数据显示，2023年全年，全国结婚登记768.21万对，离婚登记360.53万对；截至2023年年末，全国人口140967万人，全年出生人口902万人，人口出生率为6.39‰。

作为经济第一大省的广东，也同时拿下了“结婚人数”和“新生儿人数”的双料冠军。这一方面既得益于广东家族观念强、婚育传统浓厚；另一方面，也与广东经济发达产业活跃带来的人口虹吸效应息息相关。

广东结婚人数最多 上海离婚率最低

年鉴数据显示，2023年全年，全国结婚登记768.21万对。与2022年的683.5万对相比，全国结婚登记增加了84.71万对。从往年数据来看，2013年全国结婚登记量为1346.9万对，达到峰值，自2014年开始逐年下降，2024年终于有所回升。

其中，2023年，全国初婚人数为1193.98万人，比2022年增加了142.22万人，较上年增加了13.52%，这同样也是2014年以来初婚人数首次实现的增长。

2023年结婚登记数量前十省份(自治区、直辖市)

序号	地区	结婚登记(万对)	初婚(万人)
1	广东	63.22	107.11
2	河南	57.4	96.77
3	山东	48.16	71.92
4	四川	48.02	70.29
5	江苏	45.28	75.89
6	河北	37.11	56.82
7	安徽	35.54	53.07
8	湖南	30.27	45.49
9	浙江	30.06	48.16
10	贵州	29.46	45.47

数据来源：《中国统计年鉴2024》

2023年新生儿人口数量前十省份(自治区、直辖市)

序号	地区	总人口(2023)(万人)	出生率(%)	净流入人口(万人)	出生人口(万人)
1	广东	12706	8.12	14.1	102.8
2	河南	9815	7.06	-47.7	69.7
3	山东	10123	6.01	-17.8	61.1
4	四川	8368	6.32	20.1	52.9
5	河北	7393	5.54	-6.3	41.1
6	贵州	3865	10.65	-2.1	41.1
7	江苏	8526	4.81	34.3	41.0
8	广西	5027	8.04	-22.1	40.6
9	湖南	6568	6	-15.7	39.6
10	安徽	6121	6.45	6.9	39.5

数据来源：《中国统计年鉴2024》

一年新增逾百万新生儿 广东就这样“爱生敢生”

年鉴数据显示，2023年，全国出生人口902万人，出生率为6.39‰。31个省份中，出生率跑赢全国的有15个，其中，西藏、贵州、宁夏三地的出生率均超过了10‰。但受限于本身的人口基数相对较低，2023年，西藏、宁夏、海南、青海这几个出生率较高的地区，当年的“新生儿”数量均未能超过10万人。

整体来看，西部地区出生率整体高于东部地区，内陆地区普遍高于沿海地区，欠发达地区明显高于发达地区。

而值得一提的是，在GDP前十的经济大省中，广东的出生人口“一骑绝尘”，出生率也顺利跻身全国前十，“结婚大省”同样也是“生娃大省”！

2023年，广东的出生人口达到了103万，是全国唯一一个超过百万的省份，新生儿规模连续6年稳居第一，其出生率达到了8.12‰。2023年出生人口超过50万的省份还包括了河南(69.7万)、山东(61.1万)、四川(52.9万)。这四省合计贡献了286万的出生人口，占到了全国大盘的三分之一左右。

从广东省内部结构来看，2023年，多座城市出生率跑赢了全国均值。广州、东莞、佛山、汕头、湛江等地的出生率都超过10‰，远高于全国平均水平。其中，广州出生率11.07%、汕头10.58%、湛江10.51%、东莞10.5‰。而珠海、潮州、惠州出生率均超过了8‰。这一方面，与广东家族观念强、重视子嗣传承的文化传统相关；另一方面，也与广东常住人口总量大、流入人口多，且人口结构年轻、处于婚育年龄的比例较高有关。

从人口规模来看，2023年，广东的常住人口达到了1.27亿人，连续18年蝉联中国人口第一大省。与2022年相比，常住人口增加了49万人，仅次于浙江(50万)。在广东新增的这49万的常住人口中，扣除自然增长量(出生104万人，死亡68万人，自然增长35万人)，可以看到，2023年，广东的实际净流入人口为14万人。

梳理发现，广东14万人的净流入人口数，仅次于浙江(55万)、江苏(34万)、四川(20万)和上海(17万)，整体来看，粤港澳大湾区和长三角地区，依然是吸引人口流入的两大“旺地”，其中，左手边是自然人口增长，右手边是人口净流入，集两大优势于一身的广东，也有望持续发挥人口及人才红利，支撑经济持续的高质量发展。

财经辣评

增混市场增长率超纯电动车续航突破才能成为新增长点

从今年7月开始，新能源车的渗透率已经连续三个月超过了50%，这意味着电动车已经彻底超越燃油车，成为多数消费者的首选。国庆节期间，乘用车市场热度提升显著，节后虽有所回落，整体车市继续维持回升向好态势。地方以旧换新置换政策对市场的拉动效果逐渐显现，报废更新政策也持续稳定发力，大力拉动车市增长。

随着纯电动车型销量增速放缓明显，新能源车销量增速主力明显依赖于混动车型。随着增混车型逐渐成为新能源车市场中的主力军，增混车型纯电驾驶负面体验问题也日益凸显。续航短、补能慢、低温衰减等痛点，成为关键挑战。

宁德时代市场部总经理罗坚对记者表示，近三个月内增混车型在新能源乘用车中占比达43%。今年9月增混车型的销量同比增长了将近120%。“这说明增混车型已经不再是一个从油到电的过程产品，它去除了在推动电动化过程中所起到的独特作用之外，自身已经成了一个独立的类别”。

从消费者角度来看，城市每天上下班一般在40-50公里内。那么如果按照目前的主流插混车型，其电池仅能续航百余公里。这意味着每两天就要充一次电，对于没有家庭和公司固定充电桩的车主来说，这完全不现实。与此同时，充电速度太慢，冬天电量衰减的问题也非常普遍。这些都让插混车主要获得电价的低成本而不能充分享受。

为了解决低成本和高续航兼备的问题，以比亚迪为代表的汽车，推出了DM-i车型，今年5月发布，目前已经装配了许多车型。亏电油耗2.9L和综合续航2100公里，发动机热效率高达46%。通过发动机、EHS电驱单元以及电气温控系统的升级，让消费者的成本焦虑降到了极低，对于抢占市场占有率起到极大作用。类似路线也成了国内其他企业争先学习和超越的对象。

羊城晚报财经评论员 戚耀琪

相比之下，作为电池供应巨头，宁德时代近期推出了全球首款纯电续航400公里以上，且兼具4C超充的增混电池骁途超级增混电池。这意味着，如果不考虑高效率的发动机，只从电池角度入手，那么超大电池将能解决困扰插混和增程车主的“电池太小”的问题。这对于广车企来说，也是具有很大诱惑的。

通常来说，如果增程插混的电池能够达到400公里，那就意味着已经和纯电车型的续航非常接近。这对于插混车主来说，将是极大的安慰，对于纯电车消费群来说，也能产生虹吸效应。

但是，电池厂商依然有两个问题需要明晰。一个是电池的容量度数，一个是成本价格。目前插混车型的价格比同级的纯电车要便宜，那么续航上去之后，叠加发动机等配置，价格有可能会超越纯电。

虽然价格上去，如果能解决车主充电的麻烦，依然是具有很大吸引力的。按每天跑50公里，7天跑350公里计算，“充电一次，通勤一周”就成为可能。同时，插混普遍存在的充电慢问题，如果真能实现“充电10分钟，补能超280km”，那么对于高速增长来说，4C的效率的确能解决长时间的等候问题。但这也依赖于实际上充电桩的条件。

目前，插混增程车型正在自主品牌内部呈现爆发性的增长，包括理想、阿维塔、深蓝、启源、哪吒在内，都是有着对400公里续航增混电池的需求。可以预计的是，到明年，会有越来越多的国内厂商，包括吉利、奇瑞、广汽、岚图等在内的近30款增混车型，都有搭载超大增混电池的需求。

增程和插混车型如果能突破纯电动航，对于纯电车型将会形成更具优势的地位。比如广汽传祺属于后发力的品牌，要做大增程和插混，同样离不开续航军备竞赛。曾经不被看好的插混动力，借助超大续航电池的加持，也会成为许多车企获得新的市场份额增长点。

广东建工控股落子清远

英德银坑矿山项目建成投产



国企有料

文/羊城晚报记者 廖梦君
图/受访者提供

11月11日上午，伴随着石料破碎以及运输皮带廊道传出的阵阵声响，广东省内资源储量和年产能最大的已建成投产绿色矿山项目——英德银坑矿山项目正式建成投产。据了解，该项目由广东省建筑工程集团控股有限公司(以下简称“广东建工控股”)投资建设，是响应国企改革要求及绿色建材产业政策号召、补强大建筑业上下游产业链投资建设的重要举措。



年营收约12亿元

米，建设内容含生产加工区厂房及辅助设施、生产生活区及配套设施、厂区道路和安全及环保治污设施等。同时，项目还连续三年被列为“广东省重点建设项目”，总投资约29亿元，投产后每年营收约12亿元，预计每年为当地带来约1.1亿元税收，持续推动清远经济社会发展。

据广东建工控股党委书记、董事长张育民介绍，该项目是广东建工控股与清远市属国企共同投资建设的首个矿山项目，也是深度参与“百千万工程”、促进区域协调发展、服务清远市经济社会和粤港澳大湾区高质量发展的有力举措。

建设绿色矿山

于生产复绿，污水全部经过处理后再循环使用，实现了资源利用最大化。与此同时，项目坚持“绿色开采、绿色生产”原则，坚决做到零污染、零排放。建设投产后，将以国家级绿色矿山为标杆，积极应用智能技术、智能装备，实现高效智能绿色环保的矿山建设，为粤港澳大湾区建设提供稳定的石料资源保障，着力打造智慧矿山、绿色矿山开发建设的广东样板。

11月11日快递业务量逾7亿件

新华社电 国家邮政局监测数据显示，11月11日，全国邮政快递企业共处理快递包裹7.01亿件，是日常业务量的151%，同比增长9.7%。自10月21日进入旺季以来，快递市场规模持续扩增，日均业务量超5.8亿件。10月21日至11月11日，全国共处理快递包裹127.83亿件，日均处

理量是日常业务量的125%。其中，10月22日快递业务量达7.29亿件，刷新单日业务量纪录。快递市场规模的持续扩增反映了线上消费需求的持续释放，更为持续扩大国内需求、巩固和增强经济回升向好势头提供了有力支撑。今年的快递业务旺季持续时间久，业务量持续保持高位运行。邮政

京东要做「又便宜又好」的农产品电商



捕捞高手下海捕捞的海参

文/沈钊 图/受访者提供

对于海参这类价格较高的海产品，京东深谙消费者诉求，与产地“龙头”强强联手，同样力求海参保真、保质。京东粮油调味干海参销售员小连表示，在品质管控方面，我们会通过建立事前、事中、事后管控机制，并通过定期抽检、入仓验收、品质抽检、驻厂等，全方位保障商品品质，“依托京东庞大的冷链仓配网络，目前消费者购买大连海参后可实现‘211’限时送达，部分城市可实现小时达。”

记者了解到，去年3月，京东超市还主导制定了《京东好海参 干海参》标准发布，成为首个海参国家标准，对产品品质、检验规则、标签、包装、运输和储存等细节进行了详尽规定。“根据大数据分析，目前价格和产地是消费者选择海参的两大决定性因素。据统计，大连海参占京东即食海参销量的90%。”小连表示，“双11”

叠加冬捕节，京东与獐子岛更是特别定制了联名款即食产品，确保消费者能买到质优价廉的大连原产地精品海参。另外，京东买手更是深入海参核心产区，分别与我国大连、青岛、烟台、福建霞浦，以及冰岛、俄罗斯、加拿大等产地建立联系，与共计近300个品牌开展合作，将不同价格区间的海参产品引入平台，迎合不同消费者需求与口味，进一步刺激该品类的线上渠道销售。《2023年中国渔业年鉴》数据显示，中国海参全产业链产值已经达到1208亿元。如今，海参消费趋势已经从礼品为主转变为个人食用和礼品消费各占50%，同时，海参产品的消费群体日趋年轻化。

伴随着电商发展，近年来，大连海参、五常大米、宿迁大闸蟹等这些独具特色的农产品、海产品已经能够在收获季节“第一时间”抵达老百姓的餐桌。然而，京东与这些特色产业带的关系，不限于“卖货”，为了将“又便宜又好”的理念贯彻到底，在帮助产业带好物打通渠道提升销量的同时，京东更是深入产地源头，利用源头直采、农产品补贴、去掉中间商、缩短链路等一系列举措，有效把控产品质量、品质，并且为消费者带来实实在在的“低价”，而非恶性的“卷”低价。

在刚刚过去的“双11”，京东超市也发出了

一份亮眼的战报：活跃用户数实现两位数增长，销售持续快速提升；3100多个品牌实现翻倍以上增长；超过1.5亿件农产品从田间地头卖出。除了上述提及的海参以外，“双11”期间，“京鲜生”“四川爱媛38号果冻橙成交额同比增加60%，“常温奶30天新鲜达”在“双11”期间卖出3000万提。

京东超市表示，未来将在3年内，共计投入100亿元资源补贴农产品。

为让消费者享受全网最低价的优质农产品，京东超市在各个产地驻扎了采销团队，直接从当地采购并完成农产品的质量检测，没有中间商加价，做“唯一真直采、源头真质检”的农产品电商。