

新型城镇化鼓励医疗机构“下沉”

大医院如何落地中小城市

大医院建立分支机构，实现在中小城市的落地，目前尚存在人才资源缺乏及后续管理、产权归属等不少难题

◆导报记者 初磊 济南报道

大医院走向中小城市，迎来新的政策机遇。近日，国家发展改革委印发《2019年新型城镇化建设重点任务》，其中提出，调整优化教育医疗资源布局，将更多三级医院布局在中小城市，支持大城市知名三级医院在中小城市设立分支机构。

在山东，齐鲁医院、省立医院、千佛山医院等不少三级医院借助医联体建设，实现了优质医疗资源的“下沉”。经济导报记者采访获悉，大医院建立分支机构，实现在中小城市的落地，目前尚存在人才资源缺乏及后续管理、产权归属等不少难题。

“医联体”受青睐

医联体建设并非新生事物，山东一直在推进，逐步组建了医疗集团、医疗共同体、专科联盟等多种形式的医联体，目标是，到2020年，形成较为完善的医联体政策体系，医联体建设覆盖全部二级公立医院和政府办基层医疗卫生机构。

“截至目前，我们的医联体数量达109家，在省内16个地级市形成了‘基层首诊、分级诊疗、急慢分治、双向转诊的就医新格局。’”11日下午，千佛山医院对外合作管理办公室主任张国凤对经济导报记者介绍说，医联体内部形成较为完善的人员上下流动、资源整合共享、患者双向转诊通道，大医院输出诊疗服务和技术，不同科室的医师定期到合作机构坐诊，实现了优质医疗资源、基本医疗服务下沉基层，落实分级诊疗。

以千佛山医院的医联体合作机构之一、夏津县人民医院为例，合作一年多，门诊人次增长25.9%，住院人次增长57.16%，“学科建设实现了市级重点学科‘零’的突破。”张国凤介绍。

齐鲁医院也是省内较早探索医联体的公立医院之一。目前已经形成了济南中心院区、济南东院区、青岛院区3个院区，沂南、平邑、桓台、日照、海南等6家分院组成的医联体。

确定生态环境改善目标

今年济南PM2.5浓度要比2017年改善9.7%

导报讯(记者 王伟)13日，济南召开全市生态环境保护工作会议，确立了2019年济南生态环境的改善目标。2019年，济南可吸入颗粒物(PM10)、细颗粒物(PM2.5)年均浓度要力争分别比2017年改善16.1%、9.7%，二氧化硫、二氧化氮持续改善，良好以上天数持续增加，确保完成国家、省给济南下达的2019年空气质量改善目标任务。

目标还提出，实现小清河辛丰断面水质稳定达标，城镇集中式地表饮用水水源地专项行动排查发现的198个环境问题全部整改到位；完成省下达的土壤污染防治目标责任书年度工作任务。

在大气污染防治上，推动冬季清洁取暖试点工作，继续

比起设立分支机构，公立医院多对医联体建设“轻车熟路”，医联体也更容易实现行业内的优势资源互补。

分支机构落地难

中小城市多对三级医院的落地一直充满期待，但大医院扎根中小城市并非易事，也鲜有案例。“综合性医院在中小城市建立分支机构的热情并不高，一是医疗资源力量不足以支撑，二是产权归属及管理都有难度。”有医疗机构的从业者直言不讳。

眼下，地理位置和基础设施都较有优势的济南市莱芜人民医院，也遇到了“分支机构”落地难的现实问题。

该医院新院计划于今年10月投运，硬件设施由当地财政拨款，已经落成，在运营上，当地期待由千佛山医院全面托管，双方为此进行了多次切磋。即便已经可以抛开工程建设成本，“只从运营、人事、财务等方面考量，我们觉得接手的压力不低，更倾向于医联体这种模式。”张国凤分析，在中小城市设立分支机构，最难的问题是“留人”，“大医院自身的医师资源并不富足，建议中小城市在医疗人才‘引得进，留得住’上下足功夫。”

的确，分支机构需要解决人事编制、财务管理和资产管理等一揽子问题，对任何一家综合性医院都是一个不小的挑战。

自去年开始，山东瞄准了“医共体”，鼓励社会力量举办的医疗机构加入医共体，在医共体内部，由牵头单位与各成员单位签订合作协议，推进“六统一”(统一人事管理、统一财务管理、统一资产管理、统一业务管理、统一药品耗材目录、统一药品耗材配送)。

采访中获悉，由于医共体建设需要完善医保支付政策，合理确定医保支付的总额指标，不少纳入医共体的基层医疗机构还在探索“结余留用、合理超支分担”的路径，由此推测，分支机构的设立还将要解决不同地域差别化的医保支付问题，对三级医疗机构而言，这也是一个“拦路虎”。

开展“散乱污”企业清理整治，提高重点行业清洁生产水平。推进重点行业挥发性有机物整治，深化油气回收治理；加大机动车环保管理水平，规范机动车环保检验行业标准，打好柴油货车污染治理攻坚战，着力开展非道路移动机械污染防治工作。

在水污染防治上，重点围绕小清河水质达标、饮用水源地环境问题整改。推进小清河环境综合整治攻坚战，年底前实现出境断面稳定达标；年底完成县级以上地表水源地环境保护专项整治工作；全面推进16个化工聚集区地下水污染防治工作，进一步摸清地下水污染现状，遏制污染迁移、扩散。



“名酒”越来越强 中档酒消费减少

中小酒企转型“小而美”

◆导报记者 戚晨 济南报道

对贵州茅台而言，股价已经连续突破历史高位。自茅台发布2018年年报与2019年一季度报告以来，茅台股价一路飞涨，截至11日，收盘价925.20元，市值1.16万亿元。如此算来，茅台市值已经超过吉林、黑龙江、新疆、甘肃、海南、宁夏、青海、西藏等地一年的GDP。

“一季度业绩走高，推动了资本市场对茅台的热捧，似乎距离资本市场预测的千元大关已不再遥远。随着酒业的逐步复兴，高端酒业、名酒企已经成为了行业亮点，拉动了整个行业的繁荣景象。”11日，山东省酒业行业协会副会长李一鸣在接受经济导报记者采访时表示，相比于上一轮白酒业“黄金十年”，这一轮白酒业新增长周期明显呈现结构性繁荣的特征，其中茅台、五粮液等一线名酒企最为受益。

茅台稳居霸主地位

茅台股炒不起，茅台酒也不好买。11日，经济导报记者走访济南茅台专营店和酒水市场发现，虽然茅台产能一直在扩建，但市场上飞天茅台酒依然供不应求，济南各大酒行专卖店普遍处于缺货状态。

“真是没有货，春节都卖空了，以往我们都是每月发货，但是现在酒厂规定要按照季度提交订单发货，3月份的订单到现在还没有发货。”在济南市万达广场北侧的名酒专卖店内，经销商从先生对经济导报记者表示歉意，目前店里依旧是限购，个人消费者一般最多只能买2瓶，一些企业或者老客户过来也就是给一箱，缺货成了常态。

在刚刚结束的博鳌亚洲论坛2019年年会上，贵州茅台酒厂(集团)有限责任公司党委书记、总经理李保芳也为茅台造势，他说，“茅台现在全年的产量只有6000多万瓶，也就只能满足6000多万个家庭喝一次。”

显然这句话严重忽略了如今在国内各大城市购买一瓶真茅台的难度，各个经销商也是惜酒如金，价格更是被炒到高不可攀。

在济南市凤凰山名酒城内从事酒水销售多年的经销商刘长河告诉经济导报记者，过去顾客购买飞天茅台都需要提前预订，缴纳几百元订金，但过年后连订金都不敢收，因为不确定什么时候能拿到酒。“出厂价是1499元，但是在市面上肯定买不到，现在的价格应该超过2000元了。”刘长河表示，茅台的销售策略确实对整个白酒市场来讲是个“传奇”，别的酒厂都是希望扩大生产、扩大销售，而茅台的“饥饿营销”却主动让购买者“送上

相比于上一轮白酒业“黄金十年”，这一轮白酒业新增长周期明显呈现结构性繁荣的特征，其中茅台、五粮液等一线名酒企最为受益

门”，把其它酒企远远甩在身后，如此一来拉高价格也是在预料之中。

“在节假日等白酒传统消费旺季，涨价、停供或控价屡见不鲜。通常，白酒行业基本是春节增速决定一季度业绩状况，并奠定全年增长区间。”李一鸣分析，从今年春节情况来看，白酒上市公司整体一季度业绩稳健增长可期，尤其是龙头和高端产品比较突出或占比提升的企业，行业头部集中更明显。

小酒厂依靠低端市场

过去的一年，在茅台、五粮液等一线名酒的带动下，高端白酒行业呈现出一片繁荣景象。但与高端白酒繁荣之势相比，区域酒企和中小酒商的日子却并不好过。

“小酒厂依靠的是低端市场，深入县城，辐射三四线城市，而如今高端白酒也下沉到这些渠道，并推出了系列副线酒、小酒品牌，可谓竞争越来越激烈，有一些酒厂甚至被迫退出了。”山东舜王酒业总经理肖强对经济导报记者表示，名酒企业业绩表现并非代表了白酒行业普惠式的回暖，如今对于中小酒企来讲如何实现突围成为摆在面前的难题。

经济导报记者在走访中发现，进入春季白酒市场属于淡季，11日，济南凤凰山名酒城内十分冷清，不少店铺甚至大门紧闭，一些酒水经销商也大吐苦水，纷纷表示“酒不太好卖”。

“蓝色经典海之蓝52度238元一瓶，绵竹大曲52度210元，加上山东区域内同等性价比的白酒品牌挤压，这样的中端酒出货挺难。企业招待更倾向于高端酒，而婚礼、会议显然这样的价格略高，他们更倾向于百元左右的白酒。”一位经销商表示，目前依靠老客户每年出酒的数量在维持，但是增长却不易。

随着80后、90后带来的消费升级，白酒行业进入“消费分层”时代。“未来，白酒消费二级分化是大势，中档白酒消费会趋于减少，小瓶白酒将迎来发展的春天。”肖强分析，现在消费群体越来越理性，小酒企也在积极求变，如何走差异化、特色化的销售道路。

根据统计数据数据显示，全国大概有2万多家酒企，其中，规模以上的酒企不足2000家。通过上

市酒企业绩可以看出，名酒企业的业绩表现突出，而区域性上市酒企营收增长幅度不大。行业现象是，大量的小企业日子比较困难，而且，这个困难是长期存在的。

“目前我们也在加快布局全国市场，从区域品牌到扩张为全国品牌，再到知名品牌，我们不仅盯着产量，更要在品质和服务上下功夫。”肖强分析，目前的一线名酒企也是从几十年前小酒厂一步步成长起来的。从它们成长轨迹来看，未来有相当部分的中小酒厂会走集群式发展、抱团发展的道路。

重视产区概念

不足规模的小型酒企在不断扩张，此外不少圈外创业企业也在尝试进入白酒行业。对于整个白酒行业来讲，未来走势会怎样？中小酒商如何拥抱未来？

作为山东区域龙头企业，芝麻香型酒企的景芝酒业同样面临一线名酒渠道下沉带来的生存压力。但是，面对行业竞争，景芝酒业今年一季度却交出一份亮丽的成绩单。

董事长刘全平表示，景芝酒业坚持一品景芝高端定位不动摇，树立中国芝麻价值形象，通过培育自有消费群体，捍卫山东白酒产业生命线。

除此之外，不少新概念小酒也坚持走“小而美”路线，比如广告语是“古井小麴 人手一枚”的古井小麴子酒，虽然是一款130ml的小酒，仅仅是产品的包装就是由专业团队经过无数次探讨修改后的成果。最终呈现的礼盒装，包装盒采用黑金搭配硬质纸盒，整体大气又不失格调。

“除了层出不穷的创新概念、互联网营销理念外，产区概念被众多酒企所重视。未来，拥有产区优势的酒企则会有很好的发展机会。”李一鸣表示，目前在红酒行业中有产区、大区的概念，而白酒目前也有为了谋求存在感，纷纷凸显不同产区中的席位，希望通过转型增强自身的体量和抗风险能力，这也成为他们的最后一搏。

肖强透露，目前他们正在进行产品的包装盒整合，希望借助资本谋求高速发展。他建议，对于成长型的中小型白酒企业而言，要想迅速发展，还要善于借助资本市场走产融结合的道路。

E 产业动态
Chan ye dong tai

年底前济南将淘汰3.4万辆老旧柴油车

导报讯(记者 王伟)济南市日前印发《济南市柴油货车污染防治攻坚战实施方案》。要求自2019年7月1日起，提前实施机动车国六排放标准，力争今年年底前淘汰3.4万辆老旧高排放柴油车。

根据实施方案，济南市将强化新车环保达标监管，落实重型柴油车燃料消耗量达标核查。不满足标准限值要求的车辆，禁止进入道路运输市场。

继续推进老旧柴油车报废更新补贴工作。2020年年底前，完成国家、省下达的国三排放标准及以下营运柴油货车淘汰任务。

山钢风电用钢打入世界三大风机制造企业

导报讯(记者 王伟)从山东省国资委获悉，近日，山钢集团成功交付西班牙西门子歌美飒可再生能源公司采购的欧标S355系列风电钢板首批订单产品，成功跻身世界高端风电用钢领域。

西班牙西门子歌美飒可再生能源公司、丹麦维斯塔斯风电公司、美国通用电气公司作为世界三大风机制造领军企业，对钢板质量的要求代表了全球风电用钢的风向标。山钢集团抢抓市场机遇，开发风电用钢产品，目前已相继通过了丹麦维斯塔斯风电公司、西班牙西门子歌美飒可再生能源公司的认证审核，得到了美国通用电气公司的质量认可。

中国“绿色超级稻”累计推广612万公顷

导报讯 由中国农科院主导的“为亚洲和非洲资源贫瘠地区培育绿色超级稻”国际农业科技扶贫项目自2008年启动以来，已在18个亚洲和非洲国家试种、审定和推广，审定高产、优质、多抗的品种78个，累计推广面积达612万公顷。

该项目由中国政府、比尔及梅琳达·盖茨基金会资助。项目实施11年，已鉴定出一大批适应目标国家不同水稻生态环境的水稻优良品种。(黄哲雯)

2018年全国快递企业日均快件处理量1.4亿件



导报讯 国家邮政局11日发布《2018年中国快递发展指数报告》。2018年，全国快递企业日均快件处理量1.4亿件，最高日处理量达到4.2亿件，同比增长25.7%；快递业务收入超过6000亿元，达到6038.4亿元，同比增长21.8%。(李心萍)

多城“限售令”到期

导报讯 2019年4月，首批出台“限售令”城市中，被“冻结”房源将陆续“解冻”，这批“解冻”房源陆续入市。

两年前的2017年3月25日，厦门成为全国首个出台“限售令”的城市，要求新购住房须取得产权证后满2年方可上市交易。随后，福州、青岛、广州、常州、珠海等城市纷纷跟进，短短20天内，就有11座城市在各自的楼市调控中加入“限售”内容。(刘项)