

齐鲁晚报·齐鲁壹点山东省中医院情报站揭牌

百余情报员讲述新时代医院故事



6月22日,齐鲁晚报·齐鲁壹点情报站揭牌仪式在省中医东院区举行。
本报记者 王鸿光 摄

本报济南6月22日讯(记者 陈晓丽) 讲好新时代医院故事,助推和谐医患新关系。22日,齐鲁晚报·齐鲁壹点山东省中医院情报站正式揭牌。这标志着该院将借助齐鲁晚报融媒体手段,讲好新时代医院故事,传播山东省中医院正能量,促进和谐医患关系。

当天下午,山东中医药大学副校长、山东省中医院党委书记庄严,山东省中医院院长赵升田,医院相关负责人以及来自医院各科室的首批100余名情报员齐聚一堂,共同见证情报站揭牌。

庄严表示,宣传工作是医院工作的重要组成部分,传承发展

中医药是对中医人的期望和要求。宣传工作要顺应健康中国战略的实施,大力宣传中医药适宜技术、治未病、慢病管理和非药物疗法。同时,还应更新观念,从人性人情出发,挖掘医疗战线最能打动人心的地方,挖掘故事背后的故事,学会用新闻的语言说中医人自己的感人故事。

最后,赵升田在总结中说道,医院发展不仅要靠医、教、研等方面的“硬支撑”,同时也需要管理、文化、宣传等方面的“软实力”。各级人员要进一步增强做好宣传工作的责任感和使命感,为建设一流中医院做出更大贡献。

作为齐鲁晚报融媒互动平

台的重要组成部分,情报站是齐鲁晚报·齐鲁壹点与读者/用户互动,挖掘第一新闻现场的重要载体,也是齐鲁壹点“实时互动”功能的有力支撑。

经过两年多来的运营,情报站已建成山东最活跃的本土互动生活社区,最走心的情感分享驿站,最管用的民生服务通道、最和谐的社会舆情分发平台。此外,情报站每天都会评出最佳情报,对报料人予以10元-2000元不等的奖励,年终评选“优秀情报员”,颁发荣誉证书。目前,情报站已经形成一支超过5万人的遍布省内各地、覆盖各行各业及各个年龄段的情报员队伍。

省城水果专卖店数量三年增十倍

进口水果已占据市场半壁江山



“以前卖菜的店都会兼卖水果,现在专门卖水果的超市越来越多了。”济南市民秦女士发现,如今省城济南街头的水果超市已经遍地开花了。果宜佰总经理郁飞表示,近三年来,水果超市的开店速度几乎是数倍地增长。济南堤口水果批发市场信息中心的工作人员表示,如今,进口水果在济南市场上几乎占据了半壁江山。

本报记者 任磊磊 张玉岩

进口水果呈现
暴涨态势

近日,济南市民秦女士发现,这几年街头的水果专卖店一下子多了起来。“现在的水果超市规模都很大,光北坦附近,就有两家一二百平米的水果连锁超市,而且两家店离得还不远,价格有时候比菜市场的还便宜,很多人去那里淘货。”而在这些店中,进口水果随处可见。

14日下午四五点钟,济南堤口水果批发市场的一家批发商经理介绍,近年来,进口水果呈现暴涨态势,以现在的季节为例,虽然是国产水果大量上市的季节,但是进口水果和国产水果销售占比依然是五五开,而到了秋冬季节,进口水果的市场占比能高达六成,有时,即使在国外产地的农产品出现产量下降的情况下,进口水果市场占比也在四成左右。

据不完全统计,目前已经有来自44个国家和地区的168种水果进口到中国市场。农业农村部提供的数据显示,2018年一季度,中国水果进口量为145万吨,同比增长20%;进口额为24.1亿美元,同比增长49.5%。

在济南堤口水果批发市场,展卉水果供应链副总裁徐云峰介绍,这个季节的进口水

果以榴莲、山竹、火龙果为主,这段时间最好卖的就是埃及橙,每天都能卖几百上千件。但现在还不算是进口水果的旺季,夏季应季的水果西瓜大批量上市,本土的西瓜价格便宜,口感也不错,这时候的进口水果卖得没那么好。而到了冬季,国内应季水果少,就到了进口水果的旺季了。

榴莲从地头到餐桌
最快也要一星期

近年来,中国对外海陆空渠道越来越畅通,加上冷链物流技术的进步,为进口水果到中国提供了基本保障。

徐云峰介绍,以榴莲为例,榴莲大部分是海运过来的,最佳入关地点是深圳蛇口,如果深圳港口繁忙,就会从香港清关。虽然海运更便宜,但是时间更长。所以,有时候陆运也是一种非常重要的运输方式。

正当季的榴莲以泰国北部的居多,大部分情况下,那里的榴莲一天时间就能到关口,但从关口到济南又要花一两天的时间,再加上销售等环节,一个榴莲从泰国某片土地上收获,再到达济南某个家庭的餐桌上,最快的也要一个星期。而整个运输过程都要冷链运输,从广州到济南,运费大约每吨8000元到10000元。

很多国内的商家看上了泰国榴莲的商机,干脆在泰国干起了包地种果的生意。在泰国,

山东一些大的果品商家在当地种植榴莲,在当地收获,当地包装处理,然后出口到各个国家。展卉也在泰国当地种植了榴莲,在榴莲大概七八分熟的时候就进行收获,经过处理包装后,通过陆运或者海运的方式运到中国。有些则从泰国直接出口到美国、澳大利亚等国家。

走货量较大
价格有的并不高

虽然进口水果运输周期较长,损坏率相对较高,冷链物流成本高,但其价格却不一定高。果宜佰总经理郁飞介绍,在泰国,一个榴莲的收获价格大概是85到100泰铢,折合成人民币大约是16.7元到19.7元。而在国内,榴莲的零售价格也不过十八九块钱一斤。由于走货量较大,国内进口水果的价格也并不算高。

当然也有例外。郁飞告诉记者,今年越南的青椰在当地的价格是一打(12个)大概人民币8块钱,可是到了中国,一打能卖到一百多元。

对于进口批发商来说,最担心的,就是运输过程中冷链物流车的温控会做不好,一旦温控做不好,榴莲可能会“烧掉”。所谓“烧掉”,就是因为天气太热,榴莲到海关时就已经裂开了,这批货只能就近卖掉,本来价值三四十万元的货只能卖到几万元到十几万元,一下就赔上

几十万元。如果在港口就已经裂开了,运到济南需要两天,从济南市场上再到客户手中还要三四天时间,几经折腾,裂了口的榴莲就没法吃了。

对起订数有要求
“西货”门槛更高

展卉已经进驻堤口路水果批发市场一年多了,连市场上的很多批发商都从他这里拿货。“洋水果主要分为两大类,产自东南亚等地的为‘东货’,产自美洲等地的为‘西货’。”展卉水果供应链副总裁徐云峰说,东南亚的水果比较多,榴莲、芒果、香蕉、火龙果,都算是“东货”,而“西货”比较流行的有智利的车厘子、红提;埃及的甜橙;美国的橙子等。

相对来说,进口“西货”的门槛更高。在西方这些国家,对国内合作方的要求比较高,小公司通常拿不到货源。“他们对于起订数量有要求,而且要求先付款。”据介绍,如果没有资本,合作一般很难谈成。现在,这些“西货”基本上都是大货主拿货,然后再到国内分销。

而“东货”的门槛就低多了。东南亚国家与中国的贸易通道已经非常成熟,只要能在东南亚国家找到货源,谁都能分到一杯羹。广西的友谊关和云南的磨憨都是十分成熟的贸易通道。

质量价格相对稳定
进口水果品类也多

近几年,受益于国家层面合作的加强,特别是受益于“一带一路”倡议,越来越多的进口水果开始更加顺利地进入到国内市场。

与此同时,郁飞认为,这几年国内市场进口水果增多,也跟消费者生活水平提高,消费能力提升有关。“这些年,很多人走出国门去旅游,在当地品尝到了很多特色水果,他们回国后,大大激发了对外国水果的需求,刺激了进口水果的消费。”

相对来说,国内水果的季节性比较明显,品类也相对单一。而进口水果几乎四季都有,比如,越南的黑美人西瓜一年四季都在卖。正因为有了更加丰富的品种,水果超市一年四季都不愁没有产品卖,使得它从菜市场独立出来,水果专卖店开店才出现了爆发式增长。郁飞粗略估计,近三年,水果专卖店可能增长了将近十倍。

此外,进口水果在市场上有品牌优势,生产比较标准化,在种植、收获、加工、储存、销售等各个环节,都有比较明确的标准,品质较为稳定;另一方面,相关行业协会还会限制产能,规定最低定价,有专业机构检测标准做背书,质量和价格都相对稳定。这也是进口水果的一大优势。