

我省医保、医疗、医药三方联动推进“国谈药”落地

让患者更快用上好药新药

□ 本报记者 黄红芳

3月16日,省医疗保障局召开推进国家谈判药品进院使用医保、医疗和医药三方联席会,共同推进“国谈药”高效落地,让患者尽快用上好药新药,切实把高质量发展成果转化为老百姓的高品质生活。

让患者“用得上、可报销、能负担”

近年来,越来越多的创新药通过谈判方式进入国家医保药品目录。今年3月1日正式实施的国家新版医保目录中,“国谈药”品种已达363个,这些入选药品大多是治疗特大疾病药品。为了让广大患者用得上、可报销、能负担“国谈药”,国家在两年前建立了“国谈药”双通道保障机制,畅通定点医疗机构和定点零售药店的供应渠道。但随着“国谈药”品种日益增多,适用范围不断扩大,群众在使用“国谈药”过程中依然存在堵点。

省医保局局长周英介绍,“国谈药”是党中央为解决人民群众及时用上救命救急的好药,切实降低人民群众医药负担的重大决策部署,事关群众切身利益,事关医药企业创新发展,事关医疗机构高质量发展。医保部门牵头三方联席会议,搭建平台,既邀请“国谈药”进院落实情况较好的医疗机构介绍经验,也邀请了部分“国谈药”品种多的企业介绍创新成果和特点信息。联席会议还让企业与医疗机构直接面对面

沟通,近距离对接,增进了解,推动医保、医疗和医药三方相向而行,形成医院共识。

为让患者及时用上救命救急的好药,省政府办公厅去年印发《推动创新药械使用促进医药产业高质量发展行动方案》,强化定点医疗机构谈判药品配备使用主体责任,在创新药进入国家谈判药品目录后,定点医疗机构应在一个月内召开专题药事会,将“国谈药”纳入医院基本用药供应目录,做到“有需必采”“应采尽采”。今年6月1日即将实施的《江苏省医疗保障条例》规定,国家药品目录发布后,定点医疗机构应当在一个月内将国家谈判药品按需求纳入医院采购目录范围,从而以法律条文的形式明确了医疗机构使用“国谈药”的主体责任。

药企期盼“国谈药”加快落地

江苏是医药产业大省。创新药研发时间长、投入资金量大、成果转化不确定性高。企业创新成果的及时转化应用对于激发企业不断创新,为群众持续提供好药新药,促进地方经济高质量发展都有重要意义。当天的联席会议邀请了24家本土药品生产企业参加。对于这种面对交流的机会,与会企业都十分珍惜。

“创新是企业发展的动力和源泉,我们公司共有9款创新药进入‘国谈药’目录,去年这些药品的销售收入占公司销售总额的55%,今年预计达到

70%。”江苏豪森药业集团有限公司执行副总裁伏彩云表示,江苏医保部门全力支持企业创新发展,建立创新药信息采集机制,收集企业诉求,连续三年对企业进行政策、谈判辅导,帮助企业争取更多机会将创新药品进入国家医保目录,通过各种方式支持新技术、新产品的临床使用,这对创新型医药企业来说无疑是好消息。自己和团队也会充分利用好这种三方沟通机制,让更多医院了解豪森药品,并将其纳入医院药品目录。

信达生物制药(苏州)有限公司市场准入总监樊琳琳表示,这两年新纳入医保目录的药品大多是重大疾病患者的救命药。她以信达公司的抗PD-1肿瘤免疫治疗药物达伯舒为例,该药品降价进入医保目录后,两年150多万患者受益。“三方联席会议提供了一个渠道,可以让更多医院、医生更便捷地了解这些创新药品并且使用这些药品,希望这种会议常态化、制度化。”

苏州亚盛药业有限公司去年有一款治疗白血病的药品纳入新版国家医保药品目录。公司首席商务官祝刚表示,药品进入医保目录后降价近一半,通过医保报销患者也能承担相关费用,公司期待与更多医院合作,让药品惠及更多患者。

医院将“有需必采”“应采尽采”

去年江苏的“国谈药”销售中,公立医院销售额占83.6%,较上一年提

高15个百分点,成为“国谈药”的使用主体。

“早日让老百姓用上‘国谈药’,享受医保待遇是我们的首要职责。”省中医院副院长江志伟表示,为确保“国谈药”落地使用,医院特地修改完善了新药引进管理办法,把“国谈药”列为优先引进品种。目前在院使用“国谈药”已达183个品种,去年采购金额1.63亿元,占西药采购总额的15%。对于未纳入药品供应目录的药品,省中医院建立了国家谈判药品审批绿色通道,医生可以直接从医院内网提交临时用药申请,及时审批,保证临床用药需求,做到“应采尽采”。

和省中医院一样,与会医院代表对“国谈药”的使用大都持积极态度。针对临床用药实际,一些医院还对“国谈药”的使用提出了建议。徐州医科大学附属医院副院长燕亮表示,他们医院已经配备了186个品种的“国谈药”,该院还建立了“国谈药”“正式引进”与“特需采购”并行的绿色通道。苏州大学附属第一医院副院长廖雨燕也表示,将合理引导临床用药需求,严禁医生在有用药需求时让患者自费外购,双通道药品需征得患者同意后外购。

据了解,去年江苏“国谈药”医保基金统筹支出57.9亿元,惠及患者1147万人次。与此同时,江苏医药企业的创新成果也得到了快速转化。近三年,先后有108个江苏企业创新药品纳入国家新增药品目录,占全国新增药品目录总量的三分之一,数量居全国第一。

别让价格“过山车”挫伤消费热情

□ 袁媛

别让价格“过山车”挫伤消费热情

近日,国家市场监督管理总局发布报告显示,2022年消费者投诉举报呈现十大特点,其中平台经济新型价格欺诈让监管执法面临新挑战。去年全国关于网购价格的消费投诉达10.67万件,同比增长99.03%。大数据杀熟、实时变化交易条件、低标高结、隐瞒优惠门槛条件、非会员优惠大于会员……在商家花样百出的操作下,网购价格犹如“过山车”般高低不定,让消费者无从判断正常价格,严重影响了购物体验。

把商家操控优惠的手段说成“新型价格欺诈”,不是没有道理的。比如,商家利用大数据等技术手段,记录分析消费者的行为习惯,目的不是更好地提供服务,而是看人下菜,这就属于利用技术优势推行不对等交易,违背了市场交易的公平原则。又如,商家推销“会员”、宣传优惠,让消费者建立了低价的心理预期,但在实际定价时,给非会员更多优惠,这就违背了市场交易的诚信原则。更何况,商家给新客尝“甜头”,目的不是送福利,而是将其培养成“常客”后再“宰客”,长此以往,人人都可能成为受害者。

信任是易碎品,建立远比毁掉难。

把网购消费变成一场“斗智”的比拼,只会损害消费者来之不易的信任。从技术手段上来说,取证、投诉价格歧视、价格欺诈的确不易,一些问题呼吁了许多年也仍然存在。但不应该忘记,公平是消费的基础,便利是网购的基石。当商家定价不再公平,消费者获取优惠不再便利,互联网经济的根基也就动摇了。大数据杀熟,杀的是互联网经济的未来;给消费者添堵,堵的是消费者敢消费、愿消费的信心。

鼓励消费,就要解决消费者的困扰。互联网经济发展初期,也曾因商品掺假、售后服务不佳等问题屡遭诟病,一路走来,在强化知识产权保护、承诺7天无理由退换货等务实举措的推动下,在平台和商家的积极响应中,才逐步走向健康发展。营造良好的互联网经济发展环境,企业既有经济责任、法律责任,也有社会责任。只有坚持做正确的事情,才能行稳致远。对互联网平台和商家而言,正确的事就是为消费者提供满意的购物体验,就是呵护消费积极性。价格“过山车”也许“一时爽”,但越早将其“入库封存”,整体消费环境就会越好,而这,正是商家和消费者的共同利益所在。

小心副业培训成“甜蜜陷阱”

□ 魏晓敏

“PPT制作免费试听、上手快、好赚钱”“零基础学配音,月入过万元”“轻松考取营养师证书,下班后轻松赚钱”……据报道,一些培训班打出低门槛、高回报的诱人广告招揽学员,但存在课程内容质量低、诱导消费、退费难等问题。下班开网约车,业余时间开网店、见缝插针写文案……由于具有灵活方便等特点,这几年副业吸引了越来越多的人参与,特别是在移动互联网飞速发展的当下,人们网上“兼职”有了更多多元的选择。一些年轻人希望通过发展副业拓展技能,也值得肯定。

不过,以怎样的方式“打开”副业,需要审慎待之。现实中,不乏一些人依靠副业找到了新赛道,但掉进副业培训“甜蜜陷阱”的也不在少数,甚至副业成了“负担”。一些网络平台大肆吹捧副业,一些不良培训机构借机在网上抛出诱饵,兜售快速培训课程,看似为年轻人铺设了一条“躺赢”之路,背后实则套路重重。如果不加甄别、盲目跟风,往往经过一番折腾,副业没搞成,反被“割了韭菜”,可谓得不偿失。

副业并不只流淌着“奶”与“蜜”,发展副业,需要降降温。一些年轻人之所以迷恋“副业”,在于把副业当成了“捷径”。可天上没有掉馅饼,发展副业不是抄近路,只不过是探出一条与主路平行的辅路。无论是主业还是副业,都需要过硬的职业本领、脚踏实地的作风,也只有以事业心对待,才能做得长久。秉持这样的“副业观”,人们就能客观冷静地看待商家鼓吹的副业“神话”,而不是一味听信、迷失了职业规划的方向。

在有限的时间内,从事主业同时兼顾副业,主次分明,固然是一个不错的选择,但现代社会知识与技术更新较快,很多人做好本职工作已属不易。对个人而言,即便有余力做副业,也要合理规划、分清主次,不可舍本逐末。合理、不被“副业焦虑”所裹挟,聚焦并深耕主业,专注于自我提升,不断完善知识结构、积累解决问题经验,可能是更加务实可行的成才路径。

让急救成为中小学“必修课”

□ 孟亚生

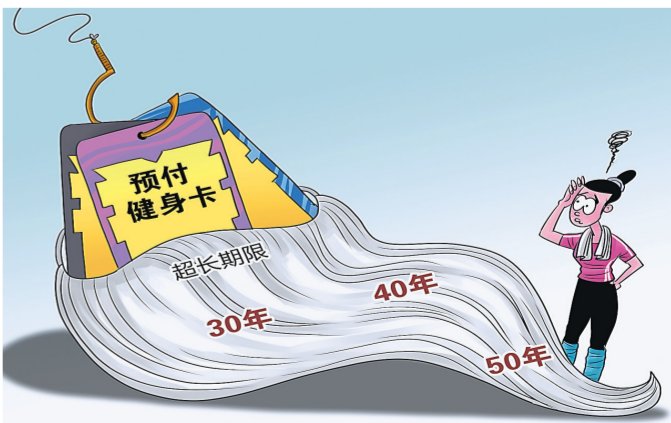
近日,全省首个“中小学‘百千万’应急救护培训三年行动”在南京启动。南京市将利用3年时间,使全市中小学校教职员工全部掌握基本救护知识和技能,并结合学校各年龄段学生特点,有针对性地培养学生自救互救和自我救护能力。

据中国国家心血管病中心统计,我国每年心源性猝死者高达55万人,平均每天1500人死于心脏骤停,每分钟就有1个人因心脏骤停突然倒地,而这些意外87%发生在医院外。近年来,一些地方开始重视普及急救知识,并在地铁站、学校等场所配备了自动体外除颤器,但接受过急救培训的人仍然不多,很多人面对突发状况时不知道该怎么应对。

普及心肺复苏等急救知识、技能,从学生开始抓起是很好的选择,南京在全省开了一个好头。在传授急救技术的同时,学校还应增加急救意识的教育培养,将应急救护培训纳入学校教学活动与课外实践,确保小学生了解安全教育和应急避险知识,初中生掌握基本急救知识及救护技能,高中生掌握心肺复苏、创伤救护等自救互救的基本要领和方法,从容地应对突发事件。

将应急救护培训列为中小学“必修课”,不仅能让学生掌握一些基本的急救知识和技能,还能让他们更加懂得生命的可贵,树立起敬畏生命、关爱他人的理念,养成帮助他人、扶危济困的优秀品格,还可“小手”拉“大手”,让学生向家里的亲人、身边的朋友传播,让更多的人了解、掌握急救知识,达到“1+N”的良性循环。

健身卡居然能办到100岁?



“3·15”前夕,记者暗访发现,一些健身房的推销花样颇多。销售人员声称,长期健身卡将停售,未来会升值,以后可以当成“理财卡”拆分转卖赚差价,以此忽悠消费者办理动辄几十年的健身卡,有会员买的健身卡甚至能用100岁。

这背后,固然不排除一些消费者有贪便宜的心理,但无论如何,商家诚信经营应是底线,绝不能以任何借口跟消费者玩套路。理应将类似的预付卡消费纳入监管,确保消费者预付资金安全。文/杨丽 图/张永文

中国新闻名专栏

快评说



近日,位于南京的扬子石化电厂通过科技攻关,成功实现交换机清洗后的正洗水用于生产补充水,月节水量高达六千吨以上。图为十五日晚,工人在节水降耗现场作业。通讯员 李树鹏 本报记者 乐海摄

紫金文化艺术节 | 小剧场单元

昆剧《千年一叹》首次与观众见面

本报讯(记者 高利平)3月16日晚,紫金文化艺术节小剧场单元(第二届)剧目之一,昆剧《千年一叹》在南京大光华大戏剧场亮相。这是昆剧《千年一叹》首次与观众见面。该剧由国家一级编剧周璇主笔,苏州昆剧院国家一级演员吕佳导演,优秀青年演员罗贝贝、束良、吴佳辉、王鑫、翁佳鸣主演。幽暗肃穆的牢狱中,金圣叹还在寻路,一梦水浒,二梦西厢,三梦哭庙,与书中人物李逵、张生直面对话,与吴县县令任维初据理力争。地府捉魂小鬼点醒金圣叹,他这才恍然,原来自己庙堂走不通,江湖行不远,最终还是走进了一个死胡同。导演将金圣叹的个人悲剧、西厢惊艳的喜剧、梦断水浒的正剧,通过时空重叠,构成一种冷峻的“黑色幽默”,舞台调度、表演尺度则遵循昆剧传统手法,守正创新,把观众锁在“千年一叹”的浓烈氛围之中。

非常特别的是,5位主唱清一色为男性演员,苏州昆剧院首次尝试以全男班阵容演绎金圣叹的醉梦人生。这样的全男班阵容在昆剧演出中十分罕见,也令整个剧目彰显一种阳刚之美。

右图为昆剧《到玻璃房去》在南京青春剧场的演出剧照。剧团供图

儿童剧《到玻璃房去》纯真上演 鼓励孩子勇敢走在追梦路上

本报讯(记者 冯圆芳)一只善良真诚的“小个子”花脸鸭,不安于按部就班的迁徙生活,它梦想找到传说中的玻璃花房,并获得了好朋友“探险鸭”赠送的魔力围巾,却因此遭到了“黑天鹅”的觊觎和陷害……3月16日晚,南京艺术学院创排的儿童剧《到玻璃房去》走进南京市青少年宫青春剧场。这部隐喻成长、友谊、梦想和勇气的作品,以天真童趣的戏剧语言讲述了儿童

成长过程中的“危机四伏”,并以主人翁“到玻璃房去”的坚定求索,鼓励孩子们勇敢走在追梦路上。

《到玻璃房去》塑造了形形色色的动物形象,有渴望梦想却胆小懦弱的“小个子”,鼓吹“利益第一”、否定友谊的“长脖子”,为了获奖不择手段的“黑天鹅”,热情勇敢的“探险鸭”,和缺乏自信的“胖大头”。该剧还以花脸鸭怕怕的烟头、塑料袋、黑手套等,批判人类对大自然的污染破坏;

“阿尔茨海默症”的角色设置和“小个子”承诺“一定带你去玻璃房治病”,又进一步丰富了作品的内涵。

“小个子”念念不忘的“玻璃房”到底是什么?根据剧中的传说,“玻璃房”里有“可触摸的月光”“永不凋零的绿树”。在该剧导演、南京艺术学院电影电视学院副院长苏珊看来,能否抵达“玻璃房”并没有那么重要,重要的是朝着光、向着心中的方向。

