

32种降价抗癌药可以报销

降价品种首次纳入医保实行政府定价;降价难撼动肿瘤患者高昂药费

平均降幅 14.5%

这32种肿瘤用药均为中成药,新的最高零售价低的几元钱或二三十元,高的两三百元,个别品种规格的900多元。其中大多数是临床经常使用的品种,例如“华蟾素注射液”(5ml最高零售价27.4元,10ml最高零售价52元)、“消癌平”(片剂0.3g×72片每盒99元,注射剂20ml每支310元),康莱特软胶囊(0.45g×24粒的每瓶95.1元,0.45g×250粒的每瓶909元)黄芪注射液(10ml每支3.5元),等等。在实行新的最高零售价后,这次纳入调价范围的32种中成药肿瘤用药的价格绝大多数是下降的,平均降价幅度为14.5%。据悉,此次调价主要是为了进一步挤压药品流通环节的不合理利润空间,减轻群众医药费用负担。

首次政府定价,纳入医保

“这32种抗肿瘤药都还是第一次由政府给它定价。”江苏省物价局工价处有关负责人介绍说,此次调价的药品原本都是由企业自主定价的,因此不同的省份、地区,根据不同的市场接受和

原来每盒180元的“槐耳颗粒”(20g×6袋),下周一160元就能买到,且降价的药品还不止这一种。记者昨日从江苏省物价局获悉,国家发改委发文调整了32种肿瘤用药的价格后,该局迅速贯彻落实,要求全省从11月20日起执行新的最高零售价。

使用程度,市场零售价也可能有所不同。这是首次由国家发改委对它们实行统一政府定价,在制定新的最高零售价时,主要是测算和参考了全国平均市场零售价,上述14.5%的降幅也是在平均价的基础上得出来的。但是,因为这批药品原来在各地的价格可能有高有低,因此也可能出现新的最高零售价对于甲省而言是降价,而对于乙省而言却是涨价的现象。不过,对江苏市场而言,这批药品大多数是降价的。此外,国家发改委将其纳入政府统一定价后,这批药品也被纳入了医保目录,对患者而言是个好消息。

部分品种“江苏造”

“里面也有一些是我们江苏企业生产的药品。”据物价局部门介绍,在32种抗肿瘤

药中,有些就产自江苏,例如“槐耳颗粒”产自启东,“消癌平片”产自南京。在这次调价的32种药品中,江苏生产的品种价位处于中游位置。

抗癌药价格仍“难消肿”

其实,这次调价的32种药品并非抗肿瘤药的第一次降价,就在不久前的6月12日,江苏转发国家发改委通知,降低了阿霉素、白消安等67种抗肿瘤药品的价格,共涉及300多个剂型规格,平均降价幅度23%,最大降幅57%。上次降价的这67种抗肿瘤药全部是化学药品,这次降价的32种中成药抗肿瘤药与之相比,范围小了些、幅度低了些。有关人士表示,这主要是因为中成药本身品种较少,而且有很多都是享有自主知识产权的独家产品,属于国家医药产业政策

中予以扶持的品种,因此,很难有大规模、大幅度的降价。

不管化学药品也好、中成药也好,上次的67种加上这次的32种,今年降价的肿瘤用药已经达到了99种。不过,业内人士客观评价说,这两次降价将在一定程度上缓解肿瘤病人的药费负担,但是不会有特别明显的“减负”效果。因为抗肿瘤药价格本身就比较昂贵,即使“拦腰砍一半”,价格依旧“高高在上”。例如在上次降价的“紫杉醇”,是一种用得十分广泛的抗肿瘤药,30毫克一支的原来是800多元一支,现在降价近50%,但仍然要400多元。其次,肿瘤患者依靠药物进行治疗只是一部分,还有化疗、手术等诸多昂贵的开销,总体花费依旧很高。

肿瘤治疗领域的不规范行为也造成治疗费用居高不下。如有些医院、医生并不具备治疗肿瘤疾病的资质,却明目张胆地大肆招揽病人。这些医院往往用低价吸引病人前去,到最后病人往往是糊里糊涂地花了钱,病非但没有好转,甚至恶化。

快报记者 郑春平 张星

【配套措施】

规范降价行为 防止医院挑肥拣瘦

在以往的药品降价过程中,经常出现降价品种“消失”的现象,为此,省物价局在32种药品降价的同时出台了一系列配套措施。

凡是纳入此次降价范围的药品,自执行之日起,县及县以上非营利性医疗机构应以最小零售包装的实际采购价为基础,顺加不超过15%的加价率作价,实行采购价高于500元的,最高加价额一律不得超过75元。此次未被列出的规格药品,各市应于11月22日以前向省物价局上报,省物价局增补规格药品价格未下达前,各地不得自行定价销售。这项政策的出台,将涵盖降价药品的所有规格,防止医院“挑肥拣瘦”。同时,如发现与规定最高零售价格相差较大的药品,要及时向省物价局报告,该局将按规定降低其实际零售价格。

快报记者 郑春平

南大专家详解最新招生政策



嘉宾赵鸣 快报记者 施向辉 摄

近日,南京大学一并公布了五大招生政策。昨天,南大招生科科长赵鸣做客快报“生活南京”在线视频,对考生们关注的热点问题,进行了权威解答。

问:保送生和自主招生的考生如何选择专业,是填报志愿还是如何操作?

答:保送生通过学校的审核和测试,就直接办理免试入学考试,而自主招生的考生则需要参加高考,通过测试进入优录范围,取得自主招生的资格,参加高考,然后进行录取。专业安排上,保送生的专业基本上放开,专业一志愿满足率达到90%以上。自主招生的优惠政策有一项重大调整,对成绩进入前20%的学生,就会满足学生的专业。

问:高考单科成绩特别优秀的学生是否有优惠政策?

答:目前江苏省实行单科排名前5%的学生有优惠政策,但在南大没有这么执行,因为被南京大学录取的学生绝大多数都是单科优秀的学生。

问:面试一般都会考查学生什么样的素质,面试的程序大概如何?

答:面试主要考查学生的综合素质能力,一般情况下每位学生的面试时间为15分钟,具体面试方式还没有确定。需要提醒的是,面试是没有办法准备的,建议同学们面试时如何想的就如何说,只要整理好自己的思路就可以。

问:笔试是仅考学科知识还是会有所拓展?

答:还是以现有的教学大纲为主,但能力要求可能要稍微高一点,肯定会有一定的难度。 实习生 钱春杰 快报记者 谢静娴

屠宰办称肉价要涨到春节前,不过市民不必担心——

肉价如暴涨 政府会出面平抑

这几天市民上街买菜时发现肉价见涨,其中天环的后腿肉和大排都卖到了9元/斤以上。南京市屠宰办相关人士昨天说,价格还要往上涨,预计到春节前,猪肉价格仍然会在高价位徘徊。但如果遇到肉价暴涨,他们将拿出紧急预案。

收购价一个月涨了近4成

据了解,从9月上旬开始,生猪收购价从3.15元/斤开始逐级攀升。到10月上旬,涨到4.35元/斤。仅一个月时间,涨幅近40%。而前几天价格又涨到4.8元/斤。不仅如此,猪肉的收购价也从上半年的每头100多元涨到300元。受此影响,农贸市场猪肉零售价也是一路上涨。带皮五花肉、带皮前腿肉等从8月份的6元/斤左右涨到昨天的8.4元/斤。超市的带

皮前腿肉从8月份的5.68元/斤涨到现在的8.20元/斤,大排从6.80元/斤涨到现在的9.00元/斤,带皮五花肉从7.28元/斤涨到现在的8.40元/斤,肋排从11.80元/斤涨到现在的14.20元/斤。

屠宰办认可快报预测

快报11月14日《收购价“奔5”肉价疯涨让人吃不消》一文见报后引起市民和相关部门的关注。南京市屠宰办相关负责人昨天接受记者采访时称,今年7、8月份他们就做过市场预测,预计市场价格要涨,快报的这篇报道和他们预测的价位基本吻合。

将从三门峡调运生猪

据南京市屠宰办的最新统计数据表明,今年1—10月份全南京市56家屠宰场的屠宰量仅为117万头,平均每月只有11.7万头,其中10月份比去年同期少了1万头。主要是由于猪源偏紧抑制了屠宰量。相关人士表示,

为保证市场生猪的供应量,全南京市56家定点屠宰场已经开始考虑从河南、湖北以外的其他省市调运生猪。正在厦门出差的南京天环集团定点屠宰场负责人曹敏昨天说,他的同事已经在前往三门峡地区的路上,据说那里的猪源比较丰富,上海、杭州、南京及苏州、无锡的厂家人员都在往那边赶。同时,其他一些屠宰场也将从东北、江西等地调猪源。

遇暴涨启动紧急预案

据了解,生猪生长一茬的周期在4—5个月,加上天气会越来越冷,市场的消费需求会逐步增大,尤其是由于腌肉加工的需要和节假日的需求,猪肉的用量还将增大。目前全市生猪日上市量不到4500—5000头,尽管一些企业也在积极寻找货源,但短期内猪源紧张的状况难以缓解。南京市屠宰办相关人士昨天预计肉价还要涨,即使到春节前,猪肉价格仍然会在高价位徘徊。当记

者问预计到春节前肉价会涨到多少时,相关人士表示不好说,无法预测。涨价是肯定的,但不涨得离谱,如果遇到肉价暴涨,南京市政府将进行干预,他们也会拿出早就做好的紧急预案,希望老百姓不要恐慌,因为价格涨跌

是正常的,例如今年4月份就出现过3.15元/斤的最低收购价,而一般情况下,养殖户要想盈利,收购价至少得达到3.5元/斤。所以现在价格较高反过来可以刺激农民养猪的积极性。

快报记者 夏天

中冷增压柴油动力
节油先锋,挣钱机器
每公里使用成本 0.28元

3.99万元起
基本型39900元
标准型45900元

中国第一台皮卡型车 海南海外市场保有量突破20万辆 国家汽车整车出口基地企业

经销商: 南京 025-82018081 52829380 无锡 0510-82138223 85086888 苏州 0512-82511150 67517163
佛山 0512-83778831 57359245 南通 0513-85605766 85802298 德州 0513-82177441
连云港 0518-2888120 淮安 0517-3117777 宿迁 0527-3805481
扬州 0514-5117817 盐城 0515-3011112 8332883 菏泽 0519-8095388 6690088-8288 (8188)

河北中兴汽车制造有限公司 销售热线: 800 800 2000/0312 5013800 http://www.zxauto.com.cn

2007江苏电台16家电台各42类别合作报名通告

- 100%广告公司代理销售
- “超市菜单”式销售模式, 愿卖愿买, “纵横有序”, 江苏新闻综合频率、新闻调频、交通广播网、旅游广播、经典流行音乐广播、新锐流行音乐广播、金色调频、居家广播、投资广播、体育广播、健康广播、故事广播、戏剧广播、曲艺广播.....16大频率, 16大货架, 每大货架各有42个类别区
- 最大购买单位: 整频签约合作。最小购买单位: 单一品牌签约合作。自由随意, 丰俭自行

2007, 全新优质资源, 整合性的传播平台, 国内最先进、最具竞争力的代理销售模式, 名副其实的“低门槛”策略, 可观的盈利空间, 结合我们现代、快捷、优质、高效的服务, 为客户、广告公司、消费者提供共赢的最佳平台。